

Huur is nu te duur!



*een onderzoek naar de mogelijkheden voor
studenten
om een kamer te kopen*

Mathijs Pouw

Huur is nu te duur!

*een onderzoek naar de mogelijkheden voor
studenten
om een kamer te kopen*

Auteur thesis:

Mathijs Pouw

Studentnummer:

1273647

Afstudeerrichting:

Master vastgoedkunde

Afstudeerbegeleider:

dr. P.R.A. Terpstra

Datum:

7 juli 2006

“Begin 19^e eeuw was de woningnood in ons land erbarmelijk, pas na de Tweede Wereldoorlog kwam de woningnood een beetje op gang.”

Herman Finkers in “Dat Heeft Zo’n Jongen Toch Niet Nodig.”

Voorwoord

Het schrijven dat voor u ligt dient ter afsluiting van de master vastgoedkunde. Het afstuderen van mijn master vastgoedkunde wilde ik graag combineren met mijn afstuderen aan de faculteit bedrijfskunde waar ik de afstudeervariant small business & entrepreneurship volg. Dit bleek niet mogelijk, maar ik heb in deze scriptie wel nadrukkelijk gekozen om een nieuw vastgoedconcept te onderzoeken. Op deze manier blijven mijn twee studies toch verweven en vullen zij elkaar bovendien goed aan. Ik heb gekozen voor een onderzoek naar de mogelijkheden die koopkamers voor studenten kunnen bieden. Dit onderwerp is niet alleen interessant voor mij wat studie betreft, maar staat ook dicht bij mij omdat ik zelf natuurlijk nog student ben. Ik heb zelf ondervonden dat het huren van een kamer kostbaar is en dat er lang niet altijd een goede kwaliteit tegenover staat. Er is op de kamermarkt veel ruimte voor verbetering.

Gedurende mijn onderzoek heb ik de hulp van een aantal mensen hard kunnen gebruiken. Mijn dank gaat uit naar een aantal medewerkers van Koopstudio B.V. die mij naar aanleiding van mijn bezoek aan hun informatieavond met plezier van verdere informatie hebben willen voorzien. Zij hebben mij zelfs in contact gebracht met hun notariskantoor die mij de juridische constructie van koopkamers heeft willen uitleggen. Mijn ouders wil ik ook hartelijk danken voor hun goede zorg tijdens het schrijven van mijn scriptie. Het ontbrak mij werkelijk aan niets. Als laatste wil ik mijn begeleider dhr. Terpstra bedanken. Dhr. Terpstra heeft mij de juiste route gewezen waardoor mijn scriptie in een vlot tempo de juiste kwaliteit heeft gekregen.

Mathijs Pouw

Juli 2006

Samenvatting

Op de kamermarkt komen, zoals op iedere markt, vraag en aanbod bij elkaar. De vraagzijde wordt gedomineerd door studenten. Studenten hebben als groep consumenten op de woningmarkt een aantal gemeenschappelijke kenmerken. Het belangrijkste kenmerk is dat studenten maar over een klein inkomen kunnen beschikken en geen vermogen tot hun beschikking hebben. Studenten hebben een klein inkomen omdat zij als voltijd student bij een hogeschool of universiteit ingeschreven staan. Zij hebben geen tijd om een volledige dienstbetrekking aan te gaan en zij hebben de steun hard nodig. Studenten verdienen alleen al gezien hun numerieke aantal van 550.000, veel aandacht van de overheid. Vooral in steden waar zowel een hogeschool als een universiteit gevestigd is, is de druk op de kamermarkt groot. In Groningen, Amsterdam en Utrecht is dit het geval, met als extra moeilijkheidsgraad dat studenten vooral in Utrecht en Amsterdam moeten concurreren met beter bedeelde consumenten op een gespannen woningmarkt.

Er zijn al vele onderzoeken bekend waaruit de slechte woonsituatie van studenten blijkt. Het rijk decentraliseert haar macht naar gemeenten. Deze gemeenten proberen in samenspraak met de studentenhuusvestingcorporaties, verenigd in de Kences-corporaties, het kwantitatieve tekort van 15.000 eenheden zo goed en zo kwaad mogelijk op te lossen. Het grote probleem is echter dat de Kences-corporaties niet over voldoende middelen beschikken om voldoende te bouwen zodat het gehele kwantitatieve tekort verdwijnt. Het kwantitatieve tekort zal voorlopig nog blijven bestaan. Hoewel er inmiddels 11.000 eenheden gepland zijn, zal de vraag in de komende jaren toenemen waardoor er een groot kwantitatief tekort blijft bestaan.

De overheid reageert niet daadkrachtig. Dit blijkt wel uit het feit dat de kamernood al een (veel) te lange historie kent. De particulier verhuursector profiteert hier van. Deze sector huisvest verreweg de meeste studenten, maar doet dit vaak tegen een slechte prijs-kwaliteitverhouding. Huisbazen lappen regels massaal aan hun laars, maar komen hier mee weg omdat de controle door gemeenten niet adequaat is. Naast een kwantitatief tekort is er helaas ook sprake van een kwalitatief tekort. Studenten gaan vaak toch akkoord met de slechte kwaliteit omdat zij weinig kennis hebben van de lokale markt, onder tijdsdruk staan omdat zij per 1 september aan het collegejaar moeten beginnen en hun slechte concurrentiepositie. De ontevredenheid over hun woonsituatie komt duidelijk naar voren in het hoge percentage studenten dat per direct verhuisgeneigd is. Veel studenten kunnen niet aan hun woonaspiraties niet waarmaken.

Het wordt hoog tijd dat de kamernood goed aangepakt wordt. Dit kan op tijdelijke basis, maar het probleem structureel oplossen is beter. Structureel oplossen van het probleem kan alleen met behulp van veel geld. De overheid is terughoudend en zoekt haar heil nu in het aanbieden van tussenoplossingen als het aanbieden van wooncontainers, voormalige asielzoekerscentra, sloopwoningen en het tijdelijk bewonen van leegstaande (kantoor)panden. De kwaliteit in dit soort woningen is laag en hoewel het op lange termijn een structurele oplossing kan zijn, is de oplossing

voor huidige studenten tijdelijk. Gelukkig is er licht in de duisternis. Het is sinds kort namelijk voor studenten mogelijk om een hypotheek af te sluiten. Studenten worden in staat gesteld om een kamer te kopen. Studenten hebben hier wel oren naar en aanbieders springen er gretig op in. Commerciële partijen kunnen zelfs winst maken op het gereedmaken van kamers voor koop, waardoor het aantal aanbieders en het aanbod snel groeit. Kamers worden te koop aangeboden voor een prijs vanaf € 45.000,-. De maandlasten bedragen dan circa € 200,- wat voor studenten heel goed te betalen is. Bij onzelfstandige koopkamers kopen studenten een aandeel in een woonvereniging. Zij moeten dan voorzieningen delen met andere bewoners. De prijs voor een lidmaatschap van de woonvereniging wordt inleggeld genoemd. Als het inleggeld voor een studio € 45.000,- vrij op naam bedraagt en de rente 3,5% (1 jaar vast) dan zijn de (bruto) maandelijks kosten, exclusief eventuele aflossing:

Hypotheekrente:	€ 131,25
<u>Servicekosten :</u>	<u>€ 65,00 +</u>
Totaal:	€ 186,25

De prijs kan één van de voordelen van een koopkamer zijn. Er is echter op meer onderscheid te maken tussen koop- en huurkamers. De voor- en nadelen van een koopkamer ten opzichte van een huurkamer zijn naast elkaar gezet in de volgende tabel.

Tabel 0.1: Voor- en nadelen van een koopkamer ten opzichte van een huurkamer.

Voordelen	Nadelen
<ul style="list-style-type: none"> • Alle vergunningen omtrent (brand)veiligheid en voorzieningen zijn in orde. • Eigen bezit garandeert een beter onderhoud; bezit empowert bewoners • Een student kan er na zijn studie blijven wonen (geen campuscontract) • Sterke rechtspositie, student is immers zelf eigenaar • Bezit bevordert transparantie op de kamermarkt en reduceert het informele circuit • Fiscale aftrekbaarheid van de 	<ul style="list-style-type: none"> • De eigenaar van een koopkamer wordt lid van een woonvereniging. Dit is een nieuwe constructie, waar nog geen jurisprudentie over bestaat en dus enige onzekerheid over bestaat. • In verband met de woonvereniging moet er een zakelijk contact zijn tussen bewoners • De hoogste bieder op een koopkamer hoeft niet de leukste kandidaat (huisgenoot) te zijn. • Koop brengt een financieel risico met zich mee.

<p>hypothekrente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profiteren van meerwaarde door gepleegde investeringen (tijd en geld) en overwaarde 	<ul style="list-style-type: none"> • Afhankelijk van politieke beslissingen • Afhankelijk van de rentestand • Maar voor 50% van de studenten bereikbaar omdat ouders garant moeten staan. • Geen korting op gemeentelijke belastingen • Koopkamers zijn onzelfstandige eenheden • Verlaagde mobiliteit, mar door de vrijstelling van overdrachtsbelasting is dit nadeel beperkt.
---	--

De rij met nadelen is wellicht langer maar de voordelen voor een koopkamer wegen veel zwaarder. De woonsituatie wordt tijdens de studententijd aanzienlijk verbeterd. De kwaliteit van de panden waar koopkamers in gevestigd zijn, zijn hoger dan die in huurpanden. Als de bouwtechnische staat van de panden niet voldoende is, worden de kamers immers niet verkocht. De prijs-kwaliteitverhouding is bij koopkamers veel beter. Er moet echter voldoende ruimte blijven voor persoonlijke beweegredenen. Sommige studenten zullen nooit kiezen voor een koopkamer omdat zij enerzijds veel verwachten van het contact met hun huisgenoten of anderzijds juist meer zelfstandigheid eisen.

De periode na de studie is in het voordeel van de koopkamer. Studenten zullen de stap naar een starterwoning graag willen maken, want een koopkamer is geen substituut voor een woning. Het is beter te beschouwen als het beste alternatief. Doorstromen naar een starterwoning wordt met een koopkamer gemakkelijker. Studenten met een koopkamer hebben een vermogen opgebouwd waarmee zij makkelijker de volgende stap in hun wooncarrière kunnen zetten. Dit vermogen is echter wel bescheiden en door het groter tekort aan starterwoningen is de stap nog steeds heel groot. Steun van de overheid is gewenst. De overheid heeft zich altijd bereid getoond om het eigenwoningbezit te stimuleren, maar bij koopkamers is dit vooralsnog niet het geval. Vooral de Starterslening en de Nationale Hypotheek Garantie lijken geschikte instrumenten om koopkamers te stimuleren. Studenten hebben immers een kansrijke toekomst voor zich, waardoor het risico van faillissement beperkt wordt. Een koopkamer kan naast een betere woonsituatie tijdens de studie ook zorgen voor een betere doorstart in de verdere wooncarrière van studenten.

Inhoudsopgave

Voorwoord.....	II
Samenvatting.....	III
Inleiding.....	1
§ 0.1Achtergrond.....	1
§ 0.2 Probleem- doel- en vraagstelling.....	2
§ 0.3 Onderzoeksmethoden.....	5
§ 0.4 Conceptueel model.....	6
Hoofdstuk 1: Studenten wonen matig.....	8
§ 1.1 Vraag en aanbod.....	8
§ 1.2 Ontwikkeling van de vraag.....	17
§ 1.3 Kwalitatief tekort.....	18
Hoofdstuk 2: Een koopkamer is een optie.....	27
§ 2.1 Ontstaan van het tekort.....	27
§ 2.2 Verruiming van het aanbod: tijdelijk en structureel.....	29
§ 2.3 Rol van de overheid.....	39
§ 2.4 Voordelen en nadelen van een koopkamer.....	43
§ 2.5 Invloed op de woonsituatie van studenten.....	49
Hoofdstuk 3: Een droomstart of een valse start.....	53
§ 3.1 Op uw plaatsen.....	53
§ 3.2 Klaar voor de start?.....	57
§ 3.3 Af!.....	61
Literatuurlijst.....	64
Bijlage 1: Begrippenlijst.....	69
Bijlage 2: Verslag huisvestingcongres LSVb 12 mei 2006.....	72

Inleiding

0.1 Achtergronden

Studenten vormen een grote groep binnen de Nederlandse bevolking. Het ministerie van VROM en OC en W definiëren studenten als jongeren tussen de 18 en 25 jaar die een voltijd opleiding volgen aan een hogeschool of universiteit. In Nederland is het aantal studenten de afgelopen jaren gestegen naar 543.000 (CBS, 2006). Ongeveer de helft van deze studenten is uitwonend. Deze grote groep studenten is echter niet egaal over Nederland verspreid. Wanneer er in steden zowel een hogeschool als een universiteit aanwezig is, vormen studenten al snel een vijfde deel van het totaal aantal huishoudens (VROM, 2004). Door hun grote numerieke aanwezigheid maken zij een belangrijk deel uit van de stad en het stadsbeeld. Utrecht en Groningen zijn voorbeelden van steden waar dit het geval is. Studenten maken hierdoor nadrukkelijk deel uit van de regionale woningmarkt. Studenten ondervinden echter vaak moeilijkheden bij het vinden van woonruimte. Algemeen wordt aangenomen dat dit te maken heeft met een gebrek aan kennis van de woningmarkt, de slechte concurrentiepositie t.o.v. andere huishoudens door het lage inkomen en de korte termijn waarop studenten trachten woonruimte te vinden. Door de gespannen situatie op de woningmarkt wordt het vinden van geschikte woonruimte nog eens extra bemoeilijkt (Koeman, 2006). Studenten kunnen, voornamelijk door hun financiële beperkingen, geen beroep doen op de gehele woningmarkt. Zij zijn grotendeels aangewezen op de kamermarkt. Hoewel studenten op verschillende manieren gehuisvest kunnen worden zal in dit onderzoek daarom voornamelijk gefocust worden op de kamermarkt.

Studentenhuisvesting is al jaren een veel besproken punt op de politieke agenda. Door allerlei verschillende partijen, zoals gemeenten, onderwijsinstellingen, studentenorganisaties, particuliere verhuurders, corporaties etc. wordt naar passende oplossingen gezocht. Tot op heden is er echter nog geen geschikte oplossing gevonden. Vooral aan de vraag naar kamers in de piekperiode voor aanvang van het nieuwe collegejaar kan niet voldoende beantwoord worden. Het probleem blijft actueel. Dit blijkt onder andere uit recente inspanningen van het ministerie van VROM en OC en W om tijdens de werkconferentie Studentenhuisvesting van 13 mei 2004 nieuwe ideeën te lanceren waar alle partijen baat bij hebben en die het probleem kunnen verhelpen. Dit heeft in Amsterdam geleid tot een intentie-overeenkomst tussen de universiteiten, gemeente en woningcorporatie. Hier zijn de marktpartijen echter buiten spel gebleven. Door de problemen, zoals in de vorige alinea beschreven willen studenten vaak snel kunnen handelen. Helaas hebben woningcorporaties vaak lange wachtlijsten zodat dit voor studenten geen optie is. Studenten wenden zich daarom tot de particuliere kamermarkt. Door een tekort op deze markt worden zij vaak gedwongen tot het betalen van huurprijzen waar de prijs-kwaliteitverhouding ver te zoeken is.

Door de relatief korte periode waarin studenten hun kamer bewonen zullen zij niet geneigd zijn grote investeringen te plegen in hun nieuwe onderkomen. Ook de verhuurders zien groot onderhoud aan hun

panden vaak niet als noodzaak, want door de kamernood blijken zij steeds weer in staat om hun kamers te verhuren. Zeker in wijken waar van oudsher veel studenten wonen, lijken hele straten te verpauperen. Uiteraard zijn de overige buurtbewoners hier niet content mee. Studenten schijnen zich weinig te bekommeren over de staat van hun buurt. De overige buurtbewoners kunnen studenten maar mondjesmaat interesseren voor het welzijn van de overige buurtbewoners. Veel gemeenten hanteren daarom een maximum percentage studenten per buurt.

Wanneer studenten klaar zijn met hun studie wacht hen een nieuw probleem op de woningmarkt. Vaak zijn er maar weinig starterwoningen beschikbaar zodat afgestudeerde studenten langer dan noodzakelijk in hun studentenkamer blijven wonen. Zij kunnen zodoende eerst een klein startkapitaal opbouwen voordat zij zich daadwerkelijk als starter op de woningmarkt gaan begeven. Men heeft op de woningmarkt keuze uit twee opties. Er kan een keuze gemaakt worden tussen huren of kopen. Vaak is kopen, gezien hun studieschuld, relatief lage inkomen en hun starterspositie, nog geen haalbare optie. Zij kiezen mede hierom vaak voor huren. Pas wanneer zij over voldoende middelen beschikken om een huis te kunnen kopen, wordt kopen overwogen.

De markt is immer een dynamisch geheel en er doet zich ook nu een verandering voor. Op dit moment hebben studenten vaak geen keuze en worden zij gedwongen tot het huren van een kamer. Er is echter inmiddels een aantal partijen op de markt die kamers te koop aanbieden. Voor studenten als woonconsument ontstaat door het aanbieden van een nieuw vastgoedconcept een nieuwe markt. Zij kunnen nu de keuze maken tussen huren of kopen. In dit onderzoek zal getracht worden om een antwoord te geven op de vraag welke gevolgen dit voor de student als woonconsument heeft. In dit onderzoek zal gericht worden op twee zaken. In eerste instantie wordt onderzocht of de student haar positie op de studentenkamermarkt kan verbeteren en ten tweede wil ik onderzoeken of de koop van een kamer de student voordeel kan bieden bij het betreden van de woningmarkt.

0.2 Probleem-, doel- en vraagstelling

De probleemstelling van het onderzoek is als volgt geformuleerd:

De kamermarkt is tot op heden te typeren als een huurmarkt. Wanneer studenten hun ouderlijk huis willen verlaten om op zichzelf te gaan wonen, zijn zij veelal aangewezen op deze huurmarkt. Helaas werkt deze huurmarkt, net zo min als de woningmarkt waar het deel van uit maakt, niet perfect. Het feit dat studenten zelf geen keus hebben tussen huren of kopen dwingt hen akkoord te gaan met het aanbod van de markt. Het is daarom zeer de moeite waard om te onderzoeken of het verbreden van het aanbod op de kamermarkt met koopkamers een positief, structureel effect heeft op de kamermarkt als geheel.

De afgeleide doelstelling luidt:

Analyseren of de positie van studenten als consument op de woningmarkt structureel verbetert als zij in staat worden gesteld om zelfstandig een kamer te kopen.

Vanuit deze probleem-, en doelstelling worden de volgende hoofd- en deelvragen onderscheiden:

1. Wat zijn de huidige woonsituatie en woningmarktpositie van studenten in steden waar zowel een universiteit als een hogeschool is gevestigd?
 - a. Welke rollen spelen de verschillende actoren binnen dit dynamische proces?
 - b. In hoeverre hebben de sociaal-economische- en demografische ontwikkelingen (ontgroening en vergrijzing red.) invloed op kamermarkt?
 - c. Wat zijn de woonwensen van studenten?
 - d. In hoeverre kunnen studenten als woonconsument als homogene doelgroep worden beschouwd?

Ad 1. De woonwensen van de student moet hier in kaart gebracht worden. Het is uiteraard zeer twijfelachtig of *de student* als woonconsument wel bestaat. Er kan ook sprake zijn van een heterogene doelgroep wat het geven van een eenduidige conclusie bemoeilijkt. De student vormt de vraagkant van de markt, maar een beeld van de aanbodkant is noodzakelijk om een compleet beeld van de markt te krijgen. Bepalend voor de dynamiek op de woningmarkt zijn niet alleen vragers en aanbieders, maar juist ook ontwikkelingen buiten de woningmarkt. Daarbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan de sociaal-economische- en demografische ontwikkelingen.

2. In welke mate zou de mogelijkheid tot koop van een kamer de positie van studenten op de woningmarkt veranderen?
 - a. Hoe zal het aanbod op de kamermarkt beïnvloedt worden wanneer koop een reële optie is? Heeft dit vooral invloed op kwaliteit of kwantiteit?
 - b. Welke partijen moeten zorgen voor het aanbod van koopkamers?
 - c. In hoeverre dienen overheden hun invloed uit te oefenen op de studentenhuisvestingproblematiek?
 - d. Welke voor- en nadelen kleven er aan het eigen woningbezit ten opzichte van huren met betrekking tot de koop van een kamer?
 - e. Welke invloed kan de koop van een kamer hebben op de woonsituatie van studenten?

Ad 2. De kamermarkt is, net zo min als de woningmarkt als geheel, géén perfecte en efficiënte markt. Door de jaren heen hebben zich onevenwichtigheden ontwikkeld. Deze

onevenwichtigheden uiten zich in zowel een kwantitatief als in een kwalitatief tekort. Er zijn meerdere partijen binnen de publieke sector die zich aangesproken voelen om deze onbalans weer recht te zetten. Om particuliere initiatiefnemers te enthousiasmeren, moet er uiteraard ook geld mee verdient kunnen worden. Wanneer overgegaan wordt tot verkoop van losse kamers kan dit wellicht lucratief worden. De overheid stimuleert bovendien al jaren het eigenwoningbezit. Subsidies zijn dus te verwachten. De overheid heeft hier uiteraard haar beweegredenen voor. Een van deze beweegredenen is de gedachte dat woningbezitters meer betrokken zijn bij hun woonomgeving. Zij zullen eerder geneigd zijn om maatschappelijk en financieel in hun woonomgeving te investeren. Aangezien studenten juist vaak verweten wordt deze betrokkenheid te missen, is het zeer interessant om te onderzoeken of deze betrokkenheid door de koop van een kamer verhoogd zal worden.

Op het gebied van huisvesting heeft de (lokale) overheid altijd een grote vinger in de pap gehad. De rol van de overheid mag daarom niet buiten beschouwing worden gelaten. Zij kunnen door beperkingen of juist subsidies initiatieven maken of breken.

3. In welke mate kan het kopen van kamers de positie van studenten als starters op de huizenmarkt beïnvloeden?
 - a. Welk effect heeft de koop van een kamer op de doorstroom van de kamermarkt naar de huizenmarkt?
 - b. In welke mate bevordert of vermindert de koop van een kamer het scheefwonen van starters op de woningmarkt?
 - c. In hoeverre kan de koop van een kamer een brug vormen tussen het huren van een kamer en het kopen van een starterswoning?
 - d. In hoeverre kan de koop van een kamer de woningmarkt structureel veranderen of is er slechts sprake van een tijdelijk effect?

Ad 3. Ieder begin is moeilijk en starten op de woningmarkt is ook zeker geen gemakkelijke opgave. Dit heeft te maken met de financiële situatie van starters. Wanneer een kamer gekocht wordt, kan er echter al een bescheiden vermogen worden opgebouwd. Dit moet de start vergemakkelijken. Kan er echter op dat moment nog wel over een starter gesproken worden of is er dan meer sprake van een doorstromer? De komst van een nieuwe laag, helemaal onderaan, zal de woningmarkt wellicht beïnvloeden. Het is zelfs mogelijk dat de koop van een kamer niet alleen interessant blijkt voor studenten, maar ook voor alleenstaande starters als alternatief voor een kostbaar appartement.

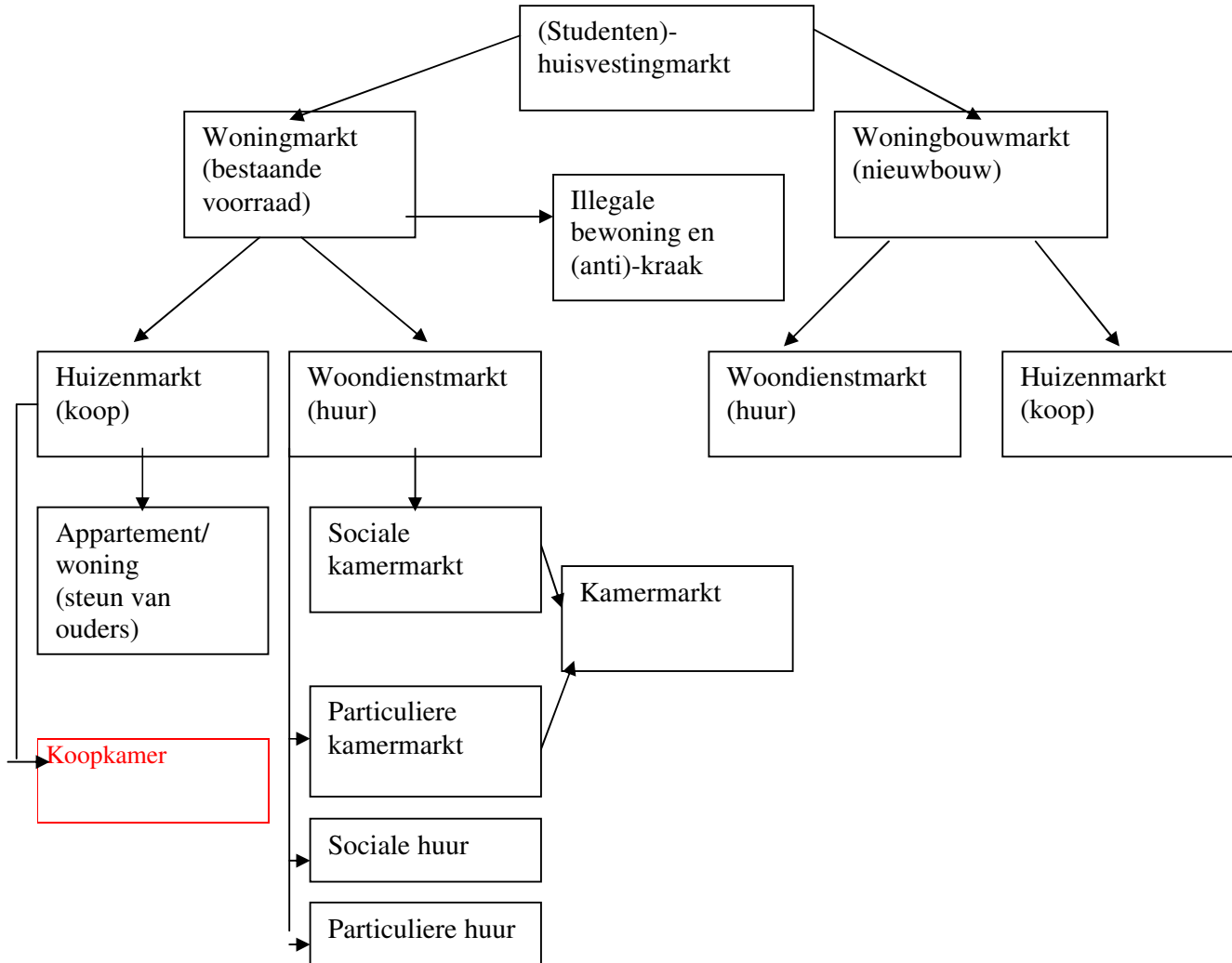
0.3 Onderzoeksmethoden

Op het gebied van studentenhuysvesting is reeds veel onderzoek verricht. Er is een groot aantal publicaties, onderzoeksrapporten en literatuurstudies beschikbaar. In dit onderzoek zal hier ruimschoots gebruik van worden gemaakt. Met name het onderzoek dat in opdracht van het ministerie van VROM wordt uitgevoerd is van belang omdat hier de meest recente cijfers in gepubliceerd worden. Dit garandeert de actualiteit van dit onderzoek. Naast onderzoek van het ministerie van VROM doen lokale overheden ook regelmatig onderzoek naar de woningbehoefte van studenten. Er zal dan vooral gefocust worden op grote studentensteden zoals Groningen, Utrecht en Amsterdam. Door de verschillen in de aanpak van de studentenhuysvestingproblematiek binnen deze steden kunnen aspecten aan bod komen waardoor de koop van een kamer binnen deze studentensteden grotere of juist geringere invloed zal hebben.

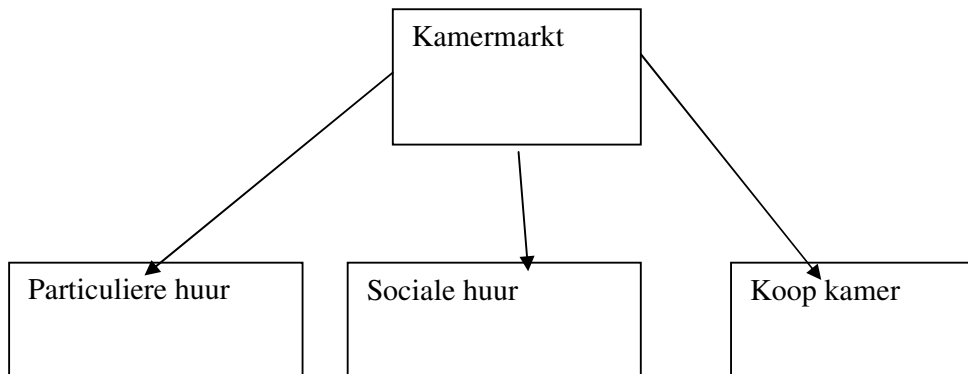
Enkel een literatuurstudie zal niet voldoende diepgang garanderen voor een goede afspiegeling van de actuele werkelijkheid. Er zullen daarom ook een aantal evenementen, waar experts aanwezig zullen zijn, bezocht worden. Op deze gelegenheden zal de mogelijkheid aangegrepen worden om naar de visie van experts te vragen. Deze visies zullen tegen het licht worden gehouden. Dit soort evenementen lenen zich goed om met andere experts op dit vakgebied van gedachte te wisselen en om contacten op te doen zodat er bij onduidelijkheden tijdens het schrijven extra informatie ingewonnen kan worden.

0.4 Conceptueel model

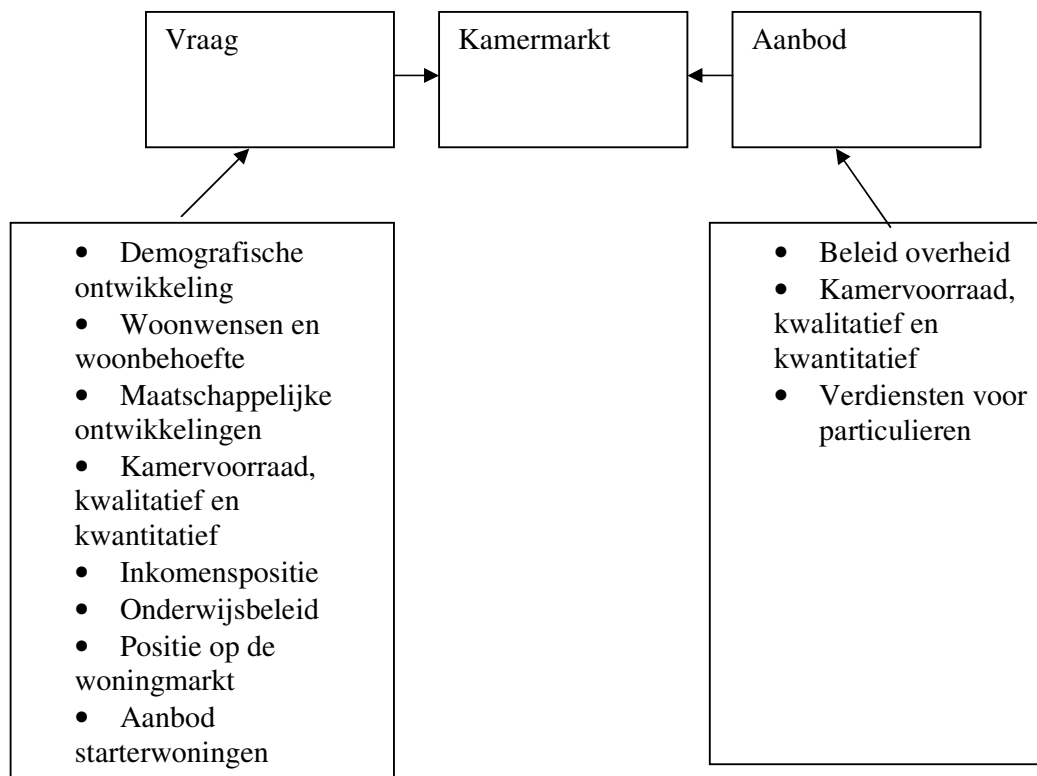
De woningmarkt kan nauwelijks als één markt beschouwd worden. (Ekkers, 2002). Dit komt doordat de woningen onderling zeer verschillend van elkaar zijn. Dit geldt ook voor studentenhuisvesting. Het aanbod van studentenhuisvesting vertoont onderling grote verschillen.



De kamermarkt bestaat tot op heden enkel uit verhuur. Er is geen mogelijkheid om een kamer te kopen. Wanneer dit wel het geval wordt zal dit als volgt weergegeven worden.



De markt wordt gevormd door vraag- en aanbodfactoren. In deze scriptie zal onderzocht worden of de volgende factoren een positief of negatief effect hebben voor studenten die fungeren als consument op de kamermarkt.



Hoofdstuk 1: Studenten wonen matig

In paragraaf 1.1 worden de actoren op de kamermarkt beschreven. De vraagzijde wordt eerst behandeld en daarna zullen de aanbieders behandeld worden. Overal waar vraag is, ontstaat als vanzelf aanbod. Vandaar de keuze om te beginnen met het beschrijven van de vraagzijde van de kamermarkt. Studenten zijn de belangrijkste bron van vraag op de kamermarkt. Zoals in de inleiding al aangegeven is, zijn er in Nederland ongeveer 543.000 studenten. Deze studenten zijn echter niet over één kam te scheren. Er zijn duidelijke verschillen aan te geven. In paragraaf 1.2 zal de ontwikkeling van de vraag behandeld worden. Er zal duidelijk worden gemaakt dat er sprake is van een kwantitatief tekort. In paragraaf 1.3 zal als slot van dit hoofdstuk toegelicht worden dat er naast een kwantitatief tekort ook sprake is van een kwalitatief tekort.

§1.1. Vraag en aanbod

Op elke markt komen vraag en aanbod bij elkaar; bij de markt voor studentenhuisvesting is dit niet anders. Om een helder beeld te krijgen van de kamermarkt is het noodzakelijk om de spelers op deze markt te benoemen. Deze actoren zullen in dit gehele schrijven een hoofdrol opeisen. Het is dan ook logisch dat in het eerste hoofdstuk de actoren allereerst uitvoerig worden geïntroduceerd.

Vraagzijde: studenten

Studenten kunnen ten eerste afgezet worden tegen jongeren. In de literatuur worden personen tot 25 jaar als jongere beschouwd (Adrianow, 1989, Laumen, 1984, Köster, 2002). Studenten zijn gezien dit criterium ook als jongere te beschouwen. De gelijkenis houdt echter al snel op. Een jongere wordt pas tot de doelgroep van studenten gerekend op het moment dat hij of zij als voltijd student ingeschreven staat bij een hogeschool of universiteit. Dit heeft als belangrijke consequentie dat voltijd studenten niet in staat zijn om een volledige baan te betrekken. Het inkomen van studenten is hierdoor gemiddeld lager dan dat van andere jongeren. De kamermarkt is het minst kostbaar en wordt vaak aangeduid als de bodem van de huisvestingmarkt. Daarom is dit voor studenten de belangrijkste vorm van huisvesting.

Het soort onderwijs dat een student volgt is ook van belang. Uit onderzoek (ABF Research, 2003) blijkt dat er een verschil bestaat in de vraag naar kamers tussen Hbo- en WO-studenten. Hbo-studenten blijken in veel grotere mate thuis te blijven wonen dan WO-studenten. Het hoge aandeel uitwonenden binnen WO zal onder andere veroorzaakt worden door het feit dat WO-opleidingen minder evenwichtig verspreid zijn over Nederland dan Hbo-opleidingen. Door de onevenwichtige spreiding zijn WO-studenten vaker genoodzaakt om uitwonend te worden.

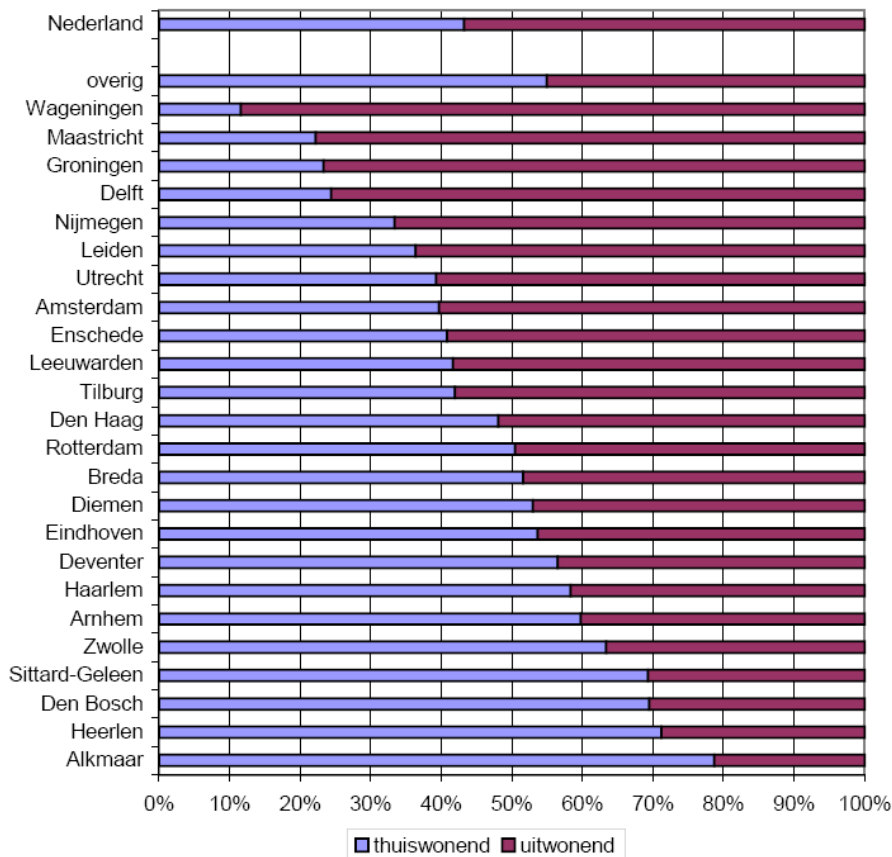
Tabel 1.1: Percentage studenten uit- en thuiswonend

		thuiswonend	uitwonend
soort	HBO	54,1%	45,9%
opleiding	WO	26,4%	73,6%
totaal		43,2%	56,8%

Bron: ABF research, 2003

In studentensteden waar zowel een HBO als een universiteit gevestigd zijn, zal de druk op de kamermarkt hoog zal zijn, er is daar immers veel vraag. Steden als Groningen, Utrecht en Amsterdam zijn voorbeelden van studentensteden waar door krapte op de kamermarkt de prijs van een kamer (ver) boven het landelijk gemiddelde liggen

Figuur 1.1: Percentage studenten uit- en thuiswonend per stad



Bron: ABF Research, 2003

Andere oorzaken voor deze verschillen kunnen gevonden worden in de studierichting. Zo bieden zowel de universiteit van Wageningen als Delft zeer specialistische studie aan. Om deze studie te kunnen volgen dienen studenten uit het gehele land naar deze steden te verhuizen. Hbo-opleidingen

gelden als minder specialistisch en zullen veel vaker in de buurt van het ouderlijk huis worden aangeboden. Voor dit onderzoek is interessant dat in Groningen ook veel studenten uitwonend zijn. Dit zal, net als in Maastricht te maken hebben met de relatief afgezonderde ligging van beide studentensteden. Voor dit onderzoek zijn vooral de studentenhuisvestingmarkten van Amsterdam en Utrecht van belang. In deze steden is de druk op de kamermarkt immers van oudsher zeer groot. Dit geldt overigens voor beide steden voor de gehele woningmarkt. Door deze algehele druk zijn er minder kamers beschikbaar waardoor het percentage uitwonenden in de praktijk lager is dan dat theoretisch verwacht zou worden.

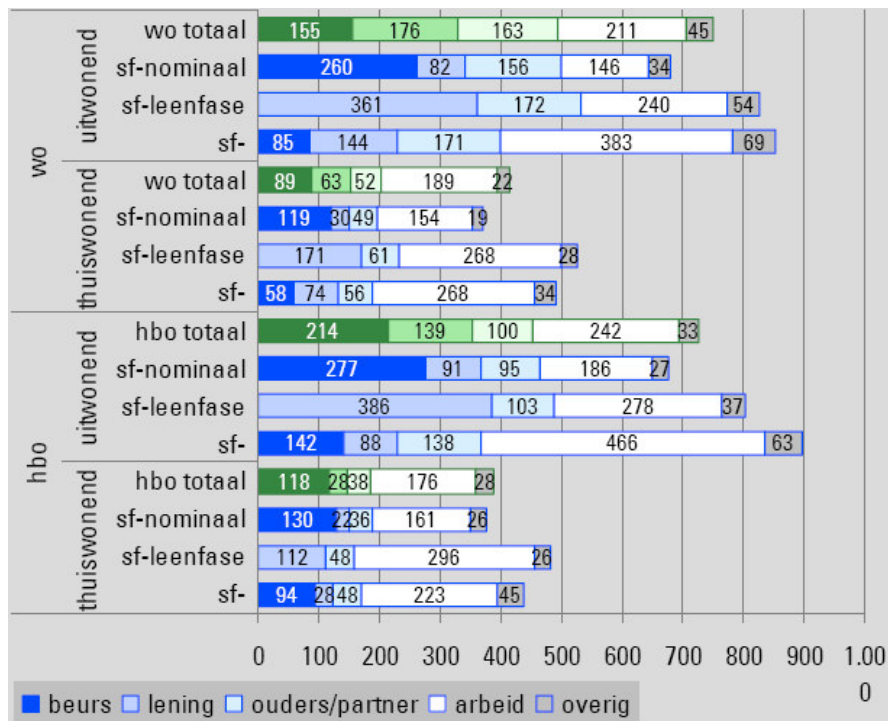
Aangezien er een verschil in gedrag is waar te nemen tussen HBO- en WO-studenten is het interessant om te weten hoeveel van elk er in Nederland zijn. In het studiejaar 2004-2005 telt Nederland 543.300 studenten waarvan er 197.000 een WO-studie volgen en 346.000 een Hbo-opleiding volgen (CBS, 2005). De groep Hbo-studenten is dus aanzienlijk groter.

Studenten zijn een makkelijk af te bakenen doelgroep. Het is dan ook vreemd dat zij als consument op de woningmarkt vaak buiten beschouwing worden gelaten. (Eigen Huis Magazine, 2005) In de literatuur gaat de aandacht voornamelijk uit naar het (woon) gedrag en de (woon) wensen van huishoudens. Studenten vallen buiten de boot terwijl het een zeer grote groep potentiële consumenten is. Studenten hebben zich mede om deze reden verenigd in onder andere de Landelijke Studenten Vakbond (LSVb) en de Interstedelijk Studenten Overleg (ISO). Zij behartigen de belangen van studenten op velerlei gebieden en dus ook op het gebied van de huisvesting. Juist omdat studenten per definitie maar tijdelijk student zijn, zijn organisaties als de LSVb en ISO een belangrijke constante factor die druk uit blijft oefenen op de overheid. Zij moeten bij de overheid blijven hameren op het belang van goede huisvesting voor studenten, zeker nu de prestatiedruk constant wordt opgevoerd en de overheid de kenniseconomie zo hoog in het vaandel heeft staan.

Het belangrijkste inkomensbestanddeel van studenten is de studiefinanciering. Vanaf 18 jaar kunnen studenten op grond van de Wet studiefinanciering 2000 aanspraak maken op een maandelijks bedrag. De overheid stelt een bedrag vast dat een student nodig heeft om de kosten van het studeren te kunnen betalen. Hieronder verstaat de overheid het les- of collegegeld, de studieboeken en het levensonderhoud. Dit wordt het maandbudget genoemd. Basisbeurs, aanvullende beurs (of aanvullende lening) en lening tellen op tot het maandbudget. De overheid gaat ervan uit dat drie partijen meebetalen aan de kosten van studerenden: de overheid, de ouders en de studenten. De overheid betaalt de basisbeurs en de OV-studentenkaart. Wat relevant is, is dat uit onderzoek is gebleken (Regioplan Onderzoek Advies en Informatie, 2001) dat studenten minder van de overheid ontvangen dan jongeren van dezelfde leeftijd met een uitkering. Studenten kunnen hier niet van rond komen. Gezien de inkomsten die studenten ontvangen, vormen zij de absolute bodem van de woningmarkt. Zoals uit figuur 1.2 blijkt is het verschil in inkomsten tussen uit- en thuiswonenden circa 300 euro. Dit is niet altijd gelijk aan het bedrag dat uitwonende studenten kwijt zijn aan hun

huisvesting. Deze studiefinanciering dekt dan niet eens de huisvestingskosten. Dit is een kwalijke zaak, vindt ook de LSVb (LSVb, 2006)

Figuur 1.2: maandelijks netto inkomsten in euro's van voltijdstudenten



Bron: Ministerie OC en W, 2005

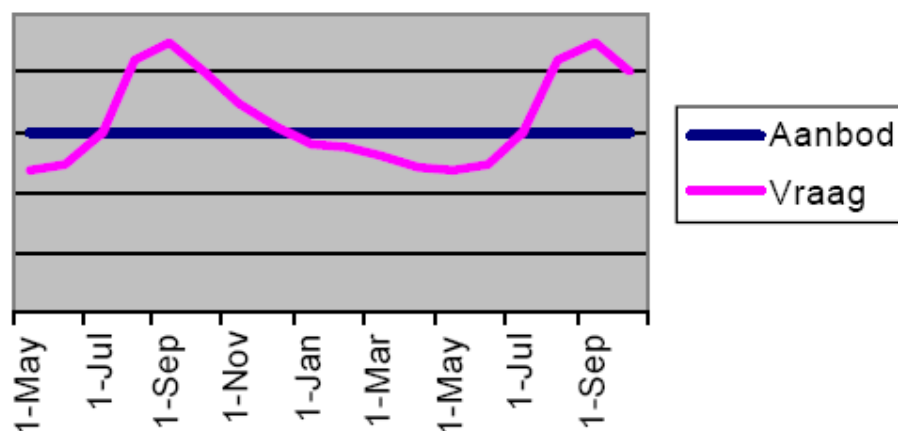
Sommige studenten worden, wanneer zij zich niet diep in de schulden willen werken, in hun keuzevrijheid beperkt. Ook al zouden zij graag uit huis willen, zij kunnen zich dit niet veroorloven. In een tijdperk waarin zelfstandigheid als belangrijke pijler in de opvoeding fungeert en het individualisme hoogtij viert, is dit heel erg jammer. De huidige generatie aankomende studenten geeft met een meerderheid van 47 % als belangrijkste reden aan, dat zij zelfstandig willen zijn. (Köster, 2002). Dit is een aanzienlijke stijging in vergelijking met de 30 % van de aankomende studenten die dit in 1979 als beweegreden opgaven.

De grootste overeenkomst tussen nagenoeg alle studenten is dat zij niet ruim bij kas zitten. Het budget dat aan wonen gependend kan worden is van zeer groot belang voor de kwaliteit van de wooneenheid (Priemus, 1984a). Dit wordt 'de ijzeren wet van de woningmarkt' genoemd en houdt in dat consumenten met een hoog besteedbaar inkomen zich in de meeste gevallen meester weten te maken van de courante woningen, terwijl de minder bedeelde consumenten opgezadeld worden met de incurante en kwalitatief lage woningen. Een bijkomend probleem bij dit verschijnsel is dat wanneer zwakkere inkomensgroepen hun inkomenspositie niet kunnen verbeteren, zij binnen de woningmarkthiërarchie niet kunnen stijgen. Daar hebben zij het geld niet voor. Het

inkomensperspectief is voor beginnende studenten niet gunstig. Naast het inkomen zijn ook andere factoren van belang die hier behandeld zullen worden. Teule (1996) noemt naast inkomen de fase in de huishoudcyclus, het segment waarin de consument actief is (resp. koop of huur), de prijzen van de bestaande woningvoorraad en de bestaande regels voor woonruimteverdeling.

Van studenten die op kamers gaan wonen, wordt aangenomen dat zij weinig kennis hebben van de lokale woningmarkt (Koeman, 2006). De reden om te verhuizen is vaak omdat de reis van de verkozen universiteit of Hbo tot het ouderlijk huis niet binnen een acceptabele tijd is af te leggen. Dit impliceert dat de fysieke afstand tussen de locaties groot is en dat hierdoor de kennis van de lokale huisvestingsmarkt beperkt is. De ruimtelijke informatie over de dagelijkse leefomgeving wordt opgeslagen in 'mental maps' (Teule, 1996). Huisvestingsalternatieven die zich buiten het bereik van deze mental map bevinden blijven waarschijnlijk buiten het bereik van de zoekende student. Vaak wordt het informele circuit ingeschakeld om zich te oriënteren (Krullerig, 2001). Kamers worden vaak aan bekenden gegund waardoor onbekenden vaak niet aan bod komen, tenzij zij bereid zijn om een fors maandbedrag neer te tellen. In Groningen vindt 46% van de eerstejaars een kamer via via (ROEZ Groningen, 2003). Niet alleen de onbekendheid met de markt maar ook de tijdelijke piekvraag zorgt voor een grote druk. Vanwege de start van het academisch jaar per 1 september, is er in de zomer altijd een piek in de vraag waar te nemen. Studenten die per 1 september college willen volgen zullen, zoals blijkt uit figuur 1.3 niet eenzaam zijn in hun zoektocht.

Figuur 1.3: Standaard verloop van vraag en aanbod



Bron: ROEZ Groningen, 2003.

Studenten vormen de vraagzijde van de markt. In het volgende deel zal de aanbodzijde van de kamermarkt beschreven worden. Ten eerste zal aandacht geschonken worden aan de rol van de overheid. Vervolgens zullen de woningcorporaties, verenigd in Kences, behandeld worden. Tot slot zal er ingegaan worden op de rol van particuliere aanbieders op de kamermarkt.

Aanbodzijde: Overheid

De overheid is onder te verdelen in meerdere bestuurslagen. In eerste instantie gaat onze aandacht naar het Rijk. In Den Haag houden twee ministeries zich intensief bezig met de problematiek rond de studentenhuisvesting. Zij laten gezamenlijk studies uitvoeren om het tekort in kaart te brengen. Zij zijn zich dus terdege bewust van het tekort. Geheel volgens de trend van de afgelopen jaren willen de minister van OC en W en de minister van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer dat lokale partijen gestimuleerd worden. In de Tweede Kamer (Tweede Kamer, 2002) is door de minister van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer aangegeven, dat vooral de inzet van corporaties en gemeentebesturen van belang is. Het Directoraat-generaal Wonen (Ministerie VROM) kiest voor een ondersteunende rol in het bestrijden van de kamernood. De minister van VROM heeft aan de Tweede Kamer een actieprogramma toegezegd met maatregelen die vallen onder verantwoordelijkheid van de rijksoverheid. Hier is een gelijkenis te zien met de rol van woningcorporaties voor reguliere huishoudens. De primaire verantwoordelijkheid voor het oplossen van de kamertekorten ligt bij gemeenten, woningcorporaties en andere studentenhuisvesters (stichtingen, onderwijsinstellingen, particuliere verhuurders). Dit neemt niet weg dat de overheid een zeer belangrijke rol speelt met de beslissingen die zij neemt. Deze beslissingen kunnen immers vergaande gevolgen hebben. Om deze reden zal in het volgende hoofdstuk in paragraaf 2.3 uitgebreid aandacht besteed worden aan de rol van de overheid.

Groningen, Amsterdam en Utrecht zijn echte studentensteden. De lokale gemeenten zijn zich bewust van het feit dat de stad niet meer zonder haar studenten kan. Studenten zorgen immers voor veel dynamiek in de stad. Bovendien hebben studenten stemrecht en zijn door hun grote numerieke aantallen niet weg te denken uit politieke agenda's. Politici zeggen zich zeer betrokken te voelen bij het lot van studenten en hebben hiertoe beleidsvisies ontwikkeld. In deze beleidsvisies is de rol van de gemeenten veelal een regierol. Gemeenten ontwikkelen, bouwen, verhuren en verkopen zelf immers niet. Dit betekent dat gemeenten via overleg kansen creëren en nieuwe ontwikkelingen stimuleren waarbij de feitelijke invulling door de partijen in de markt gemaakt moet worden. De eerste, meest in het oog springende pilot werd in Utrecht gehouden. Deze pilot werd mede geïnitieerd door de toenmalige minister van VROM, dhr. Remkes. Het resultaat is dat de partijen het probleem van de tekorten in de studentenhuisvesting erkennen en zich ook gezamenlijk verantwoordelijk verklaren om tot een oplossing te komen. Het is daarbij niet bij woorden gebleven. De gemeente, universiteit, hogeschool en SSHU hebben hun verantwoordelijkheid ook omgezet in concrete financiële toezeggingen. Elke partij heeft zich vastgelegd op een aantal concrete acties. De gemeente Amsterdam heeft de projectgroep Studentenhuisvesting ingesteld. Dit heeft inmiddels geleid tot afstemming van activiteiten tussen de verschillende partijen en een inventarisatie van de initiatieven voor het vergroten van het aanbod aan studentenhuisvesting. Inmiddels zijn in de meeste studentensteden vergelijkbare

pilots van start gegaan waaruit blijkt dat het probleem hoger op de politieke agenda staat dan een aantal jaren geleden.

Woningcorporaties

Het publieke domein is al lang niet meer het exclusieve werkterrein van de overheid. Juist woningcorporaties worden aangesproken. Dit geldt ook voor de problemen rond de studentenhuisvesting. Gespecialiseerde studentenhuisvestingcorporaties zijn verenigd in Kences¹. De Kencescorporaties voelen zich als maatschappelijk ondernemers verantwoordelijk om voor de kamernood oplossingen te bieden (Kences, 2003). De Kencescorporaties hebben als doel het bouwen, beheren en verhuren van woonruimte aan studenten. Om zich er van te verzekeren dat Kences enkel aan studenten verhuurt, is het campuscontract geïntroduceerd. Een campuscontract verplicht studenten na het beëindigen van hun studie andere woonruimte te zoeken. In totaal beheren de Kencescorporaties 48.835 studenteneenheden. Zij zien het als hun belangrijkste taak om de wachtlijsten zoveel mogelijk te verkorten. Dit komt neer op het verruimen van het aanbod door te bouwen of de doorstroom onder druk van een campuscontract te bevorderen. Een belangrijke belemmering bij het verkorten van de wachttijden is het feit dat het met de huidige marktprijzen voor SSH's en woningcorporaties haast onmogelijk is om betaalbare studentenkamers te bouwen. De onrendabele top is vaak te hoog. Bij een project in Utrecht lag de onrendabele top op gemiddeld € 18.000,- per eenheid (Kences, 2003). Deze onrendabele toppen kunnen de corporaties niet alleen dragen. Daar hebben zij hulp bij nodig. Deze hulp kan bijvoorbeeld komen van de onderwijsinstellingen. Onderwijsinstellingen mogen niet als huisvester optreden, maar zij kunnen wel gronden beschikbaar stellen waar op gebouwd mag worden. Zo kunnen zij de totale kosten van de bouw aanzienlijk drukken. Op de Uithof in Utrecht is dit al op grote schaal toegepast. Hier staan inmiddels grote studentenhuisvestingcomplexen. Ook particulieren investeerders en beleggers zullen moeten gaan participeren. De Kencescorporaties hebben daarom hun nieuwbouwprojecten in een commanditaire vennootschap (CV) gegoten. Dit is een speciale vorm van gedeeld eigendom, waarin het risico beter gespreid wordt. In CV's participeren vooralsnog veelal reguliere woningcorporaties, maar er is inmiddels al een aantal particuliere instellingen gevonden die bereid waren te investeren. Particuliere beleggers worden meer dan in het verleden betrokken bij het oplossen van de studentenhuisvesting.

¹ Partners in Kences zijn Duwo Delft, Den Haag en Amsterdam, SLS Leiden, SSHD Enschede, SSHN Nijmegen, SSHU Utrecht, SSHW Wageningen, WMB Tilburg

Particuliere verhuurders

Naast de toegelaten instellingen zijn ook vele particuliere verhuurders op de kamermarkt actief. Sterker nog het grootste gedeelte van de studenten huurt bij een particulier. De particuliere verhuurder is verreweg de belangrijkste aanbieder van studentenhuisvesting. In Groningen vindt slechts 18% van de uitwonende studenten een kamer via de woningcorporaties (ROEZ Groningen, 2003).

Het blijkt echter heel erg lastig om een exact cijfer te geven van het werkelijke aanbod. De studentenhuisvestingmarkt is zeer ondoorzichtig. Een simpel voorbeeld hiervan is het tijdelijk onderverhuren van kamers, waardoor dubbeltelling kan ontstaan. Ook verhuren een aantal particuliere eigenaren hun huizen zonder de benodigde vergunningen waardoor zij van hun huurders eisen dat zij zich niet op het betreffende adres mogen inschrijven bij de gemeente. Door dit soort praktijken is het heel lastig om een schatting te maken.

De kamers van woningcorporaties zijn in het algemeen van aanvaardbare kwaliteit. Dit in tegenstelling tot vele kamers die particulier worden verhuurd. De prijs-kwaliteitverhouding is vaak niet acceptabel. Toch worden deze kamers gemakkelijk verhuurd. Dit heeft alles te maken met de voortdurende kamernood. Deze kamernood is op te splitsen in kwantitatieve en kwalitatieve kamernood. Door het ministerie van VROM wordt de acute kamernood momenteel geraamd op 15.000 eenheden (LSVb, 2006). Naast de kwantitatieve kamernood is er de kwalitatieve kamernood. Kwalitatieve kamernood ontstaat wanneer woningen niet voldoen aan de door de gemeentelijke afdelingen bouw- en woningtoezicht gestelde eisen. Dit zijn minimumeisen die betrekking hebben op brandveiligheid, het aantal bewoners per pand, de bouwtechnische staat van een pand, de hygiëne en de beschikbaarheid van drinkwater en energie (art. 8, Woningwet). Dit zijn basisbehoeften, maar helaas zijn er teveel panden waar het aan deze voorzieningen schort.

De kwaliteit is vaak erbarmelijk. Dit is echter niet terug te zien in de prijs die per maand betaald dient te worden. Het ministerie van VROM brengt ieder jaar een nieuwe brochure uit met als titel "huur en verhuur van kamers". In deze brochure staat een puntentelling vermeld. De hoeveelheid punten die een kamer scoort wordt gekoppeld aan een maximale huurprijs. Het zal geen verbazing wekken dat deze puntentelling door vele particuliere verhuurders aan hun laars gelapt wordt. Zo kost een kamer van 16 m² in Amsterdam gemiddeld maar liefst € 396,-. Volgens de puntentelling zou iedere student dan in een balzaal moeten wonen. Dit is natuurlijk geen waarheid. Utrecht scoort met een gemiddelde van € 344,- volgens studenten ook een onvoldoende voor betaalbaarheid, Groningen haalt daarentegen met een gemiddelde kamerprijs van € 272,- een minimale voldoende (CHOI, 2005). In het ergste geval moet er ook nog een bemiddelingsbureau betaald worden. Zij eisen vaak inschrijfgeld en bij een succesvolle zoekactie claimen zij een bedrag dat ongeveer overeenkomt met een maand huur. Een bedrijf als Direct Wonen heeft alleen maar baat bij kamernood. Het mag duidelijk zijn dat er een aantal partijen grof geld verdient aan de kamernood.

Door het tekort gaan studenten vaak akkoord met beperkte rechten en maximale onzekerheid. Huurders nemen onder psychologische overwicht van de verhuurders genoegen met minder dan wat wettelijk als redelijk wordt gezien. Bij nalatigheid van huisbazen met betrekking tot onderhoud van het pand moeten huurders zelf actie ondernemen. Zij doen dit echter vaak bewust niet om een conflict met de huisbaas te voorkomen. Bij studentenpanden waar meer dan 6 studenten in gehuisvest zijn, zou de gemeente de verantwoordelijkheid moeten dragen om de panden regelmatig op bewoonbaarheid te controleren. Deze controle schiet vooralsnog echter tekort. Het gevolg van deze situatie is dat verhuurders nauwelijks sancties ondervinden wanneer zij nalaten hun panden in goede staat te houden. In andere gevallen grijpt de verhuurder onderhoudsverplichtingen aan om studenten uit hun kamer te zetten. Eenmaal vertrokken hebben studenten geen wettelijk recht meer om terug te keren naar hun opgeknapte woning. De verhuurder biedt de kamer dan vaak aan voor een fors hoger huurbedrag. Wanneer de eigenaar eenmaal besluit om onderhoudswerkzaamheden te gaan verrichten, wordt dit slecht naar de huurders toe gecommuniceerd. Het kan zo gebeuren dat huurders uit hun bed gelicht worden omdat de loodgieter voor de deur staat, of erger nog, al binnen staat omdat de eigenaar hem binnen heeft gelaten.

Onderdeel van particuliere verhuur van kamers zijn ook de hospita kamers. Deze manier van wonen boet de afgelopen decennia veel aan populariteit in (Laumen, 1984) en slechts 5% van de studenten woont nu in bij een hospita. Dit heeft twee redenen. Ten eerste woont de kamerhuurder bij de eigenaar van het huis (de hospita red.) in. In de huidige individualistische samenleving wordt dit als een beperking van de privacy beschouwd en daarom als minder plezierig. Ten tweede hebben huurders van hospita kamers de eerste negen maanden maar een beperkte rechtspositie. De hospita kan de huurder namelijk in de eerste negen maanden van de huur zonder opgave van reden het huurcontract ontbinden. Er moet enkel een opzegtermijn van drie maanden in acht worden genomen. De rechtspositie van een huurder van een hospita kamer staat in schril contrast met een reguliere huurder die volop huurbescherming geniet.

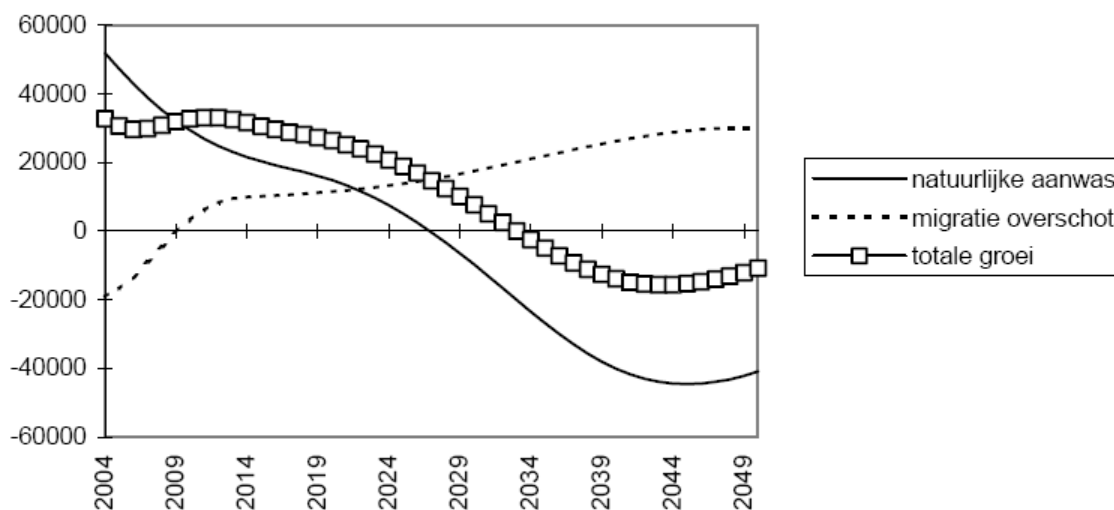
Als laatste belangrijke aanbieder van studentenhuisvesting zullen de institutionele beleggers nader toegelicht worden. Deze particuliere instellingen bieden vaak hoge kwaliteit maar zijn ook duurder (Ekkers, 2002). Een sprekend voorbeeld van een commercieel bedrijf met een oog voor studentenhuisvesting is de Rabobank. De Rabobank loopt met de ontwikkeling van een groot studentencomplex in Utrecht, City Campus Max, voorop in de ontwikkeling van studentenhuisvesting. In dit project zal 25% van de maar liefst 1000 studenteneenheden worden verkocht en de overige 75% komt voor verhuur beschikbaar. Het is voor dit onderzoek uiteraard zeer interessant om te volgen of de verkoop van deze eenheden aanslaat bij de doelgroep.

Nu duidelijk is welke partijen samen de markt vormen kan dieper worden ingegaan op de eigenschappen van de partijen. Er is duidelijk gemaakt dat er een tekort is in zowel kwalitatief als kwantitatief opzicht. Ten eerste zal besproken worden hoe de vraag zich de komende jaren zal ontwikkelen.

§ 1.2 Ontwikkeling van de vraag

Om te weten wat de vraag naar studentenhuisvesting in de toekomst zal zijn, dient eerst de gehele bevolkingsgroei in ogenschouw te worden genomen. Wanneer er sprake is van bevolkingsgroei zal ook het aantal studenten toenemen. Naast een absolute groei van de bevolking kunnen er ook scenario's ontwikkeld worden waarin de onderwijsparticipatiegraad de belangrijkste variabele is.

Figuur 1.4: Bevolkingsgroei in Nederland

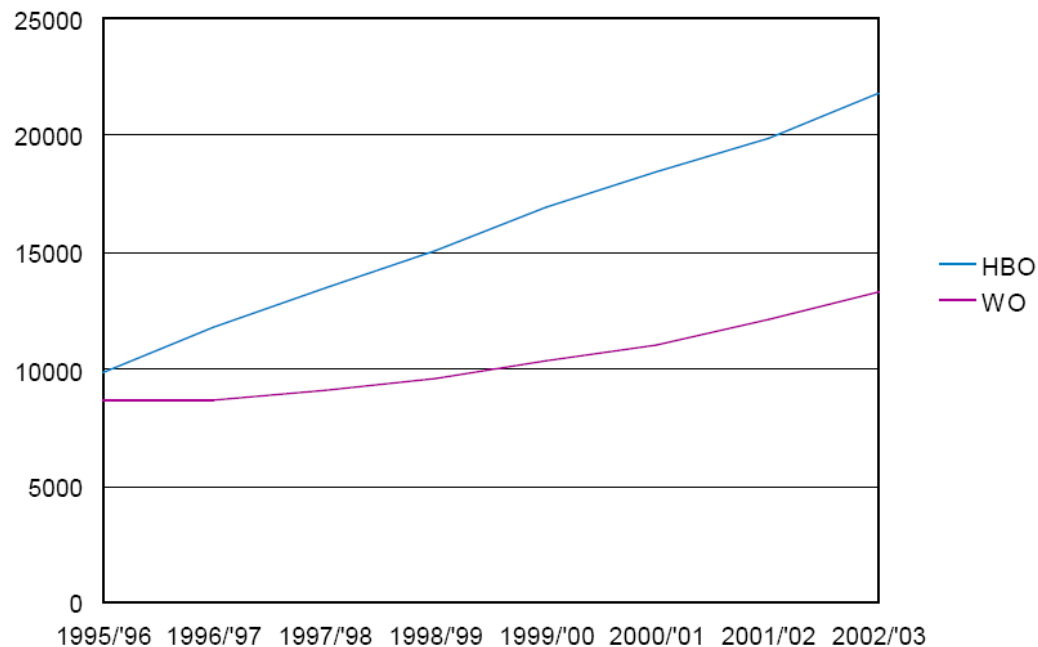


Bron: ABF Research, 2005

Volgens de Primospoggnose neemt de bevolkingsgroei af. De natuurlijke aanwas vertoont een continu dalend verloop. Vanaf het jaar 2027 overlijden er jaarlijks meer mensen dan er geboren worden. De bevolking neemt dan nog niet in omvang af omdat een blijvend migratieoverschot wordt verondersteld. Pas in 2034 is het migratieoverschot niet meer voldoende om een bevolkingsdaling tegen te gaan. Dit is het gevolg van de vergrijzing van de babyboomgeneratie. Gezien deze cijfers valt dus te verwachten dat het aantal studenten op korte termijn niet zal dalen.

De onderwijsparticipatie zal naar verwachting echter wel stijgen. Dit komt voornamelijk door het feit dat niet-westerse allochtonen vaker Hbo of WO zullen gaan volgen (Gemeente Amsterdam, 2005). Voor de toekomst verwacht men dat door de tweede generatie niet-westerse allochtonen een vervolgopleiding als steeds vanzelfsprekender zal worden gezien.

Figuur 1.5: aantal niet-westerse allochtonen in het hoger onderwijs in Nederland



Bron: CBS, 2005

Concluderend is de uiteindelijke voorspelling dat het aantal studenten de komende jaren vooralsnog zal stijgen. Gezien het huidige kwantitatieve tekort en de te verwachten stijging van het aantal studenten zal de vraag de komende jaren alleen maar toenemen.

Nu het kwantitatieve tekort belicht is, komt het kwalitatieve tekort aan bod. Hiertoe zal ten eerste bepaald moeten worden of er wel van een eenzijdige kwalitatief tekort sprake kan zijn. Als er sprake is van een diverse vraag is het moeilijk een oplossing te vinden voor het kwalitatieve tekort. Er moet bepaald worden of de studentenpopulatie als een homogene consumentengroep kan worden gezien.

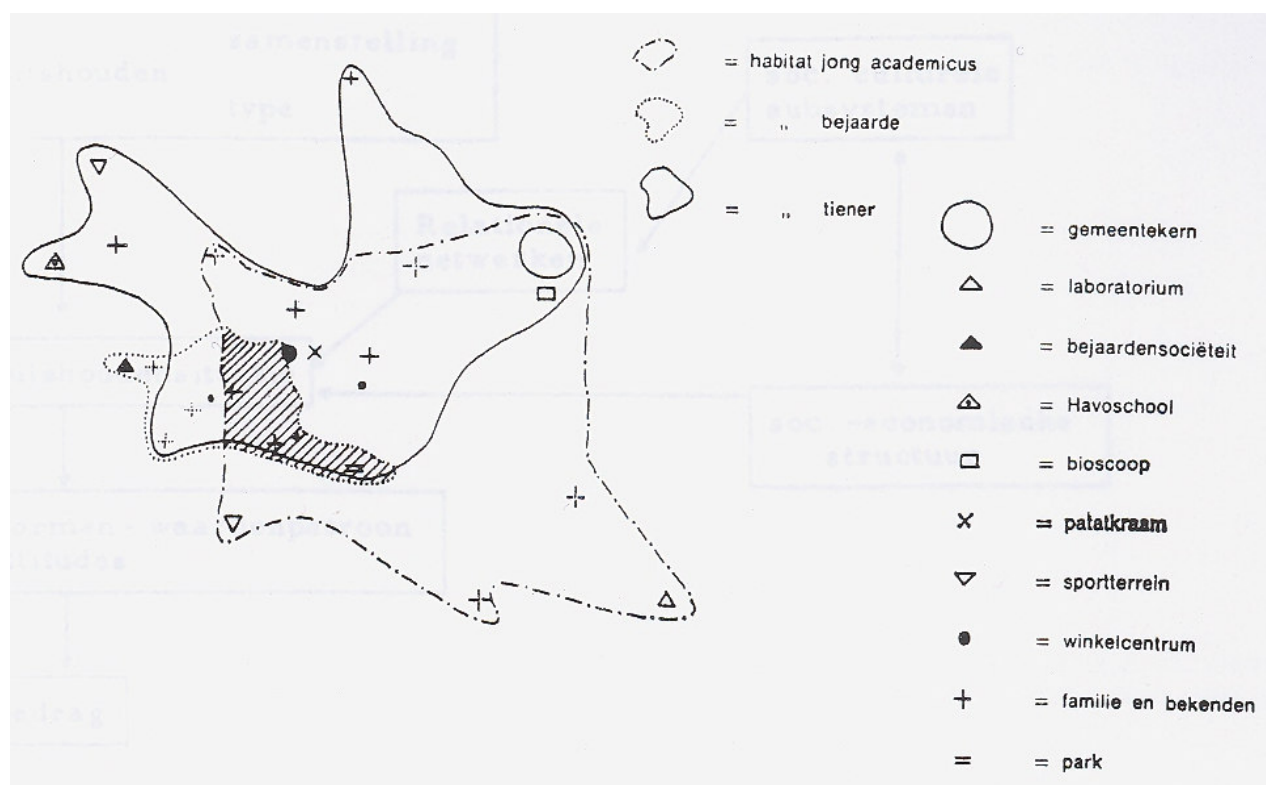
§1.3 Kwalitatief tekort

In het bovenstaande deel is de doelgroep studenten reeds afgebakend. Er bestaan binnen deze doelgroep veel overeenkomsten, maar er is ook sprake van grote verschillen. Deze verschillen zullen hier behandeld worden.

Eerder werd al aangegeven dat sommige studenten er bewust voor kiezen om thuis te blijven wonen. De studenten die wél uit huis gaan wonen, zijn niet over één kam te scheren. Anders gezegd: Hun woonstijlen zijn divers. Een eerste verschil in woonstijlen is te verklaren aan de hand van de verschillen in habitat van studenten. Hoewel studenten een voorkeur hebben om binnen een redelijke afstand van hun opleidingsinstituut te wonen, zijn er wel degelijk verschillen. Studenten zullen ieder een eigen ideaalbeeld hebben van hun favoriete woonlocatie, waarin ieder wisselende voorkeuren

heeft. Er zijn echter wel overeenkomsten. Grunfeld (1970), een pionier op het gebied van onderzoek naar habitats en leefstijlen die ook door Priemus (1984a) wordt geciteerd, heeft het over een collectieve soortgelijke habitat (zie figuur 1.6). Een habitat is een zeer veranderlijk gegeven. Door tal van factoren zullen individuele habitats wijzigen: verandering van (bij)baan en opleiding, beschikbaarheid van transportmiddelen (voor studenten vooral het openbaar vervoer), veranderingen van de fysieke omgeving, verhuizingen van vrienden etc. Het scherp omschrijven van één habitat vergt al genoeg informatie voor een geheel boekwerk. Figuur 1.6 illustreert de verschillende habitats van drie personen. Het gearceerde gebied is de collectieve identieke habitat. Bij studenten is dit vaak het centrum en de plek van opleiding. Buiten dit identieke gebied kunnen studenten zich echter wel degelijk verspreiden. Zo zal de één een voorkeur hebben voor wat meer rust, terwijl de ander liever in de drukte van de binnenstad zit. Een student die een voorkeur geniet voor wonen in de binnenstad zal bijvoorbeeld meer waarde hechten aan horecabezoek dan een student die verder van het centrum afwoont. De habitat en de leefstijl zijn twee afhankelijke variabelen van elkaar.

Figuur 1.6: verschillen in Habitat



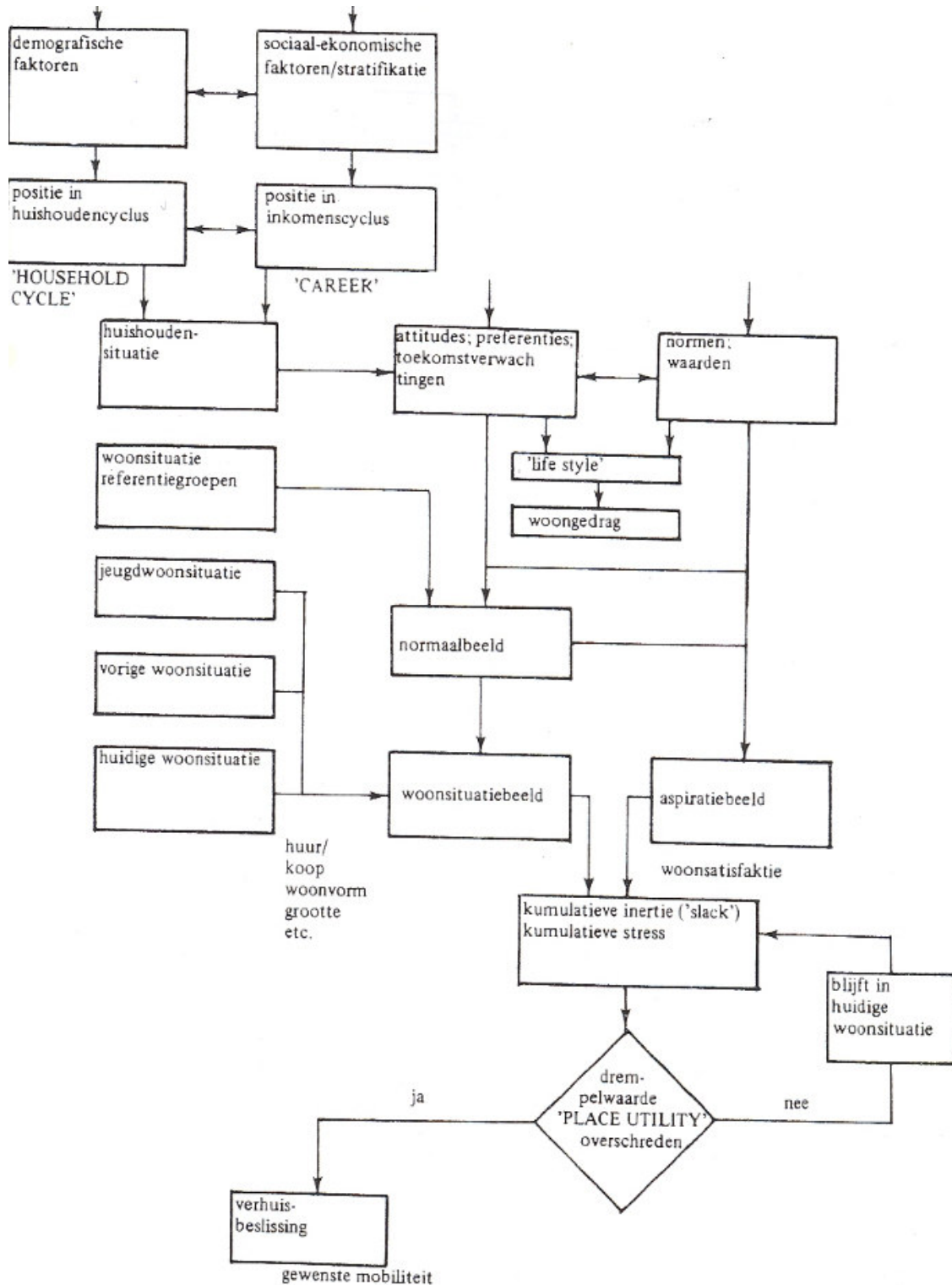
Bron: Priemus, 1984b

De leefstijl is vaak historisch gevormd. Deze zal niet grondig wijzigen wanneer een student besluit om op kamers te gaan wonen. Een student zal trachten om op gelijkwaardig niveau te blijven wonen als

bij zijn ouders en zal trachten om met of bij bekenden in de buurt te komen wonen. De voorkeur voor een woonlocatie is historisch gevormd. Studenten willen graag wonen op een plek waar veel gelijkgestemden wonen; verenigingshuizen zijn hier een goed voorbeeld van en ook studentenhuisvestingcomplexen dragen bij aan een gevoel van geborgenheid. Van oudsher spiegelt men zichzelf aan een referentiegroep, waarin men zich thuis voelt. De referentiegroep hanteert dezelfde normen en waarden en heeft een voorbeeldfunctie. Hierdoor ontstaat bij iedereen een aspiratiebeeld. Het aspiratiebeeld wordt door Priemus (1984b) als volgt gedefinieerd: *de woning welke de consument binnen het kader van het aanbod van wooneenheden op de voor de consument interessante woningmarkt in de door de consument bereikbare prijsklasse ideaal acht, gezien zijn specifieke omstandigheden*. Er bestaat normaliter een verschil tussen het aspiratiebeeld en de werkelijke woonsituatie. Slechts enkele studenten hebben in hun huidige woonsituatie reeds aan hun (tijdelijke) aspiratiebeeld voldaan, terwijl andere zeer verhuisgeneigd zijn. Het conceptuele schema dat een student doorloopt alvorens hij besluit te zullen verhuizen is weergegeven in figuur 1.7. Voor studenten is tot op heden verhuizen vaak de enige optie omdat vanwege tijdelijke bewoning van studentenhuisvesting het grondig opknappen van een huurwooneenheid niet loont. Bovendien kan het bedrag dat in een huurkamer geïnvesteerd wordt niet meer contant gemaakt worden. Bij een koopkamer ligt dit anders. Door het opknappen van een kamer, kan het verschil tussen het aspiratiebeeld en de werkelijke woonsituatie, oftewel de stress, gereduceerd worden. Met het grote verschil dat het geld en de energie die in het opknappen gestoken zijn, voor een waardevermeerdering van de kamer kunnen zorgen. De investering is dan zeker geen verspilde moeite. Door de kamernood zijn studenten bovendien snel geneigd akkoord te gaan met een huurkamer die lang niet aan hun aspiratiebeeld voldoet. Hun prioriteit is enkel een dak boven hun hoofd. Met die gedachte in het hoofd zullen zij hun wooncarrière starten.

Studenten die een koopkamer overwegen zullen hogere eisen stellen, omdat zij langer in hun koopkamer zullen wonen dan studenten die huren. De mobiliteit onder huurders is immers groter dan onder kopers. Kopers zullen niet alleen hogere eisen stellen aan de kamer zelf, maar juist ook aan de locatie van de koopkamer. Zoals uit figuur 1.7 blijkt is namelijk niet alleen de fysieke staat van de woning belangrijk, maar is de ligging ten opzichte van historische woonsituaties en referentiegroepen minstens zo belangrijk. Kopers zullen dit in hun overweging om een kamer te kopen uiteraard meenemen. In hoofdstuk 2 zal uitgebreid over de mogelijkheden van koopkamers worden gesproken.

Figuur 1.7: Conceptueel schema van de gewenste verhuismobiliteit



Bron: Priemus 1984b

Uit bovenstaande is duidelijk geworden waarom en wanneer mensen besluiten te verhuizen. Feit is dat studenten vaak verhuizen. Dit heeft alles te maken met het feit dat hun huidige woonsituatie niet

voldoet aan hun woonsituatiebeeld en aspiratiebeeld. Deze stress maakt dat studenten zo verhuisgeneigd zijn.

Tabel 1.2: verhuisgeneigdheid onder studenten

		verhuisgeneigd		niet-verhuisgeneigd	
thuiswonend	tot en met 22 jr	73.100	54%	62.600	46%
	23 t/m 30 jr	39.800	71%	16.000	29%
	31 jr eo	12.400	64%	6.900	36%
	totaal	125.300	59%	85.600	41%
uitwonend	tot en met 22 jr	80.200	61%	52.300	39%
	23 t/m 30 jr	67.900	62%	41.000	38%
	31 jr eo	11.000	28%	28.300	72%
	totaal	159.100	57%	121.700	43%
totaal	284.300	58%	207.300	42%	

Bron: ABF Research, 2003

Uit tabel 1.2 blijkt dat studenten zeer verhuisgeneigd zijn. Een percentage van 58% is bij reguliere huishoudens ondenkbaar. Bij reguliere huishoudens is circa 25% verhuisgeneigd. De huidige woonsituatie is dus verre van ideaal.

Een groot deel van de studenten woont nog thuis. Het was in het verleden veel gebruikelijker om zo snel mogelijk het ouderlijk huis te verlaten. Tegenwoordig hebben echter maar liefst 92% van de jongeren een eigen kamer in het ouderlijk huis (Köster, 2002). Gecombineerd met de materiele verzorging en de goede verstandhouding met de ouders lijken er weinig redenen om “hotel mama” op jonge leeftijd te verlaten. Tenminste als de reistijd acceptabel blijft. Het bestand van de IB-Groep bevat voor een groot aantal studenten de postcode van het woonadres, de postcode van het studieadres en de postcode van het adres waar de student woonde toen hij/zij zich voor het eerst meldde bij de IB-Groep. Dit laatste adres wordt beschouwd als het woonadres van de student vóór hij/zij ging studeren, en daarmee als het adres van de ouders. Tussen de postcodes zijn afstanden over de weg, reistijd over de weg en reistijd per OV bepaald. Hoe langer de reistijd in eerste instantie is, hoe meer verhuisgeneigd de studenten blijken. Als de reistijd dusdanig lang wordt dat het niet mogelijk is om te forensen, is men gedwongen om te verhuizen. Zelfs voor uitwonende WO-studenten bedraagt de gemiddelde reistijd per OV naar de universiteit nog 37 minuten.

Tabel 1.3: gemiddelde reistijd en reisafstand HBO/WO en uit- en thuiswonend

	afstand over de weg (km)			reistijd over de weg (min)			reistijd OV (min)		
	woonadres			woonadres			woonadres		
	woonadres student - studieadres	student - woonadres ouders	woonadres ouders - studieadres	woonadres student - studieadres	student - woonadres ouders	woonadres ouders - studieadres	woonadres student - studieadres	student - woonadres ouders	woonadres ouders - studieadres
HBO thuiswonend	28		29	27		28	74		76
HBO uitwonend	25	45	60	24	37	50	52	77	103
HBO totaal	27		43	26		38	64		88
WO thuiswonend	32		37	31		34	73		80
WO uitwonend	17	70	79	18	55	63	37	103	117
WO totaal	21		68	21		55	47		107
thuiswonend	29		31	28		30	74		77
uitwonend	21	58	70	21	47	57	45	91	111
totaal	24		53	24		45	57		96

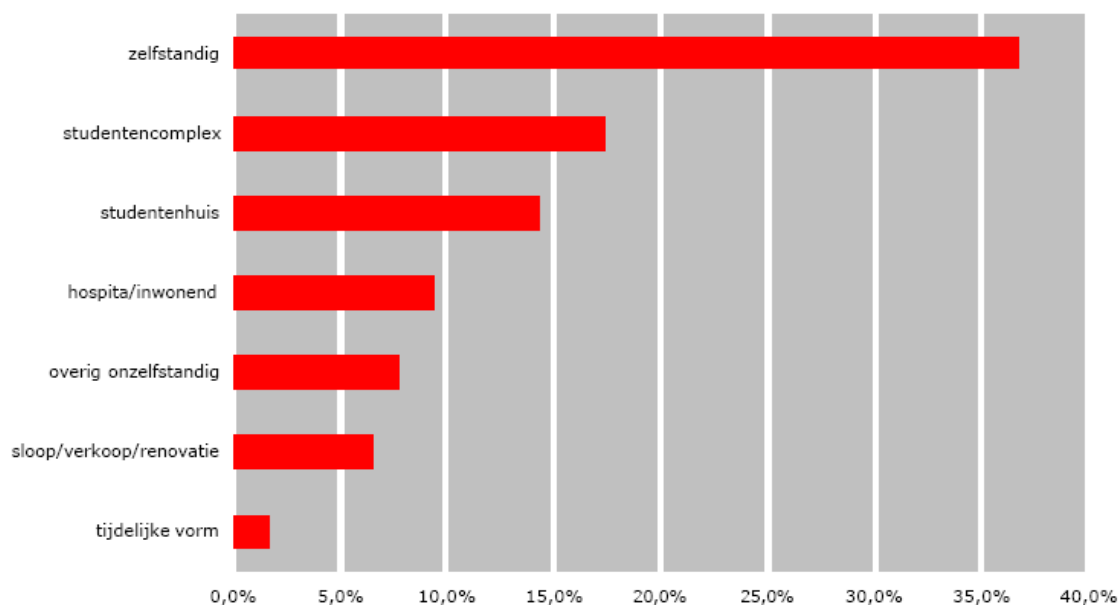
Bron: ABF Research, 2003

Studenten die het ouderlijk huis wel verlaten kunnen in verschillende soorten huisvesting terecht komen. De eerste optie is een woning. Een woning is een gebouw of deel van een gebouw dat volgens de bouw of verbouw blijvend is bestemd voor permanente bewoning. Bovendien is onder andere vereist dat bij de bouw of verbouw aan de op dat moment bestaande bouwtechnische voorschriften voor woningen is voldaan. Een woning heeft een zelfstandige ingang. Dit in tegenstelling tot de niet-woning. Een klein deel van de studenten woont in een woning. De meeste studenten wonen in niet-woningen. Zij kunnen wonen dan in een wooneenheid, een BAR of kunnen inwonend zijn:

- **Wooneenheid:** Een zelfstandige wooneenheid is een afzonderlijke woonruimte, die niet voldoet aan de woningdefinitie, omdat de toegang uitkomt op gang/overloop of portaal. Een zelfstandige wooneenheid heeft wel een eigen keuken en wc. Een onzelfstandige wooneenheid heeft in afwijking van hiervoor geen eigen keuken en wc. Voorbeelden: deel van een woning, kamerverhuurpand, hotel/pension, verpleeg/studentenhuis. HAT-eenheden (afkomstig uit de nota Huisvesting Alleenstaanden en Tweepersoonshuishoudens 1975), die gebouwd zijn in het kader van de subsidieregeling voor de huisvesting van één- en tweepersoonshuishoudens, voldoen aan de woningdefinitie en zijn dus geen wooneenheid. In het woningbehoefteonderzoek (WBO) wordt van een wooneenheid gesproken indien meer dan drie huishoudens op een adres wonen.
- **BAR (Bewoonde Andere Ruimte).** Een woonverblijf dat geen woning is en geen wooneenheid (bijvoorbeeld woonschip, caravan, zomerhuis, woonkeet, barak en dergelijke).
- **Inwonend.** Een huishouden dat ruimte huurt van de hoofdbewoner, zoals bijvoorbeeld een student bij een hospita.

Het zal duidelijk zijn dat de kamermarkt in de categorie onzelfstandige wooneenheden valt.

Figuur 1.8: huidige huisvestingsituatie van uitwonende studenten



$N = 5.328$

Bron: Laagland'advies, 2005

Het grootste gedeelte van de studenten (64%) woont onzelfstandig. De 280.000 uitwonende studenten bewonen 155.000 reguliere woningen en 125.000 niet-woningen. Een reguliere woning zelfstandig bewonen is financieel voor de meeste studenten niet haalbaar en deze woningen worden dus onzelfstandig bewoond. De bulk van de niet-woningen wordt in drie steden gevonden: Amsterdam, Groningen en Utrecht. Deze drie steden zijn tezamen goed voor een derde van de niet-woning bewoning door studenten. Op deze deelmarkten zal de kamermarkt een relatief groter deel van de studentenhuisvestingmarkt uitmaken. Dit is een van de redenen dat deze drie steden in dit onderzoek meer aandacht krijgen dan overige studentensteden.

Voor het onderzoek naar de koop van een kamer is het echter ook van belang om te weten wie op dit moment de eigenaren zijn van de wooneenheden en belangrijker nog, of studenten zelf een voorkeur hebben. Hoewel particuliere verhuurders een slecht imago hebben, betekent dit natuurlijk niet dat dit vooroordeel ook werkelijkheid is. Hier wordt in paragraaf 2.3 verder over gesproken. 24,1 % van de Amsterdamse studenten geeft aan bij voorkeur van een particuliere eigenaar te huren. Onder een particuliere eigenaar wordt ook verstaan dat studenten zelf eigenaar zijn of het pand eigendom is van de ouders.

Tabel 1.4: Voorkeur eigenaar/verhuurder van woonruimte van Amsterdamse studenten

Ik heb geen voorkeur	26.7%	1.445
Amsterdamse woningcorporatie	33.6%	1.953
Particuliere verhuurder	24.1%	1.328
Weet ik niet	10.3%	567
Overig	5.2%	304

n= 5.606

Bron: ABF Research, 2003

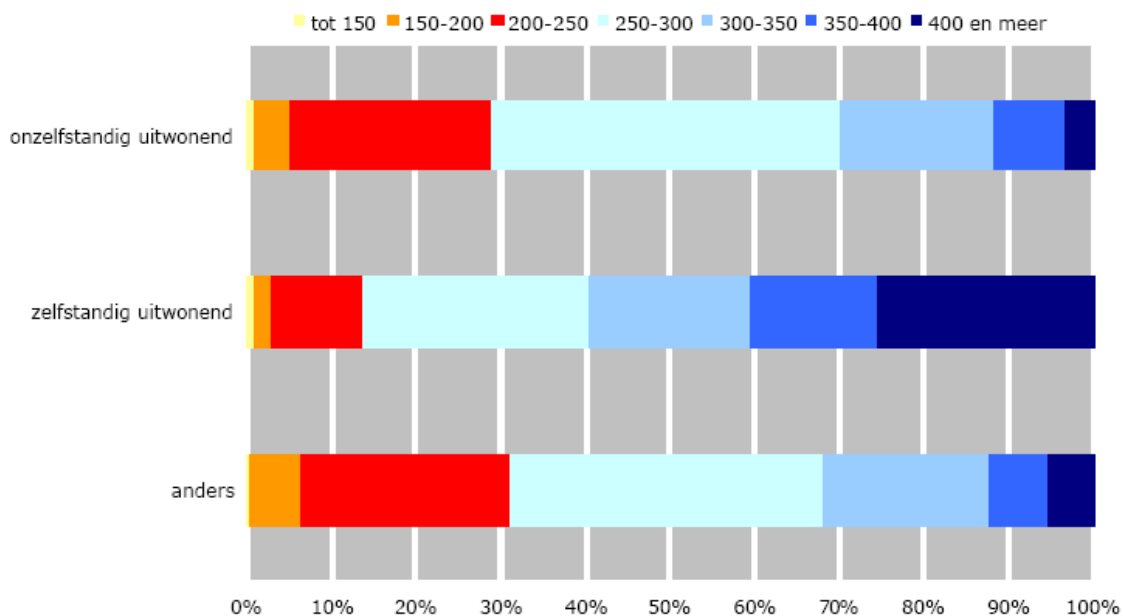
Er bestaat een discrepantie tussen de huidige woonsituatie en de gewenste woonsituatie; dit is duidelijk geworden uit het voorgaande. Het is echter nog niet geheel duidelijk hoe en waar studenten dan wel willen wonen. Een gegeven bij vastgoed is dat de locatie de belangrijkste keuzevariabele is. Als de locatie naar wens is, neemt de bewoner vaak genoegen met bijvoorbeeld een kleiner woonoppervlak. Voor studenten geldt hetzelfde. Studenten hebben een algemene voorkeur voor wonen in het centrum en dicht bij hun opleidingsinstituut. Dit komt voornamelijk door de nabijheid van allerlei hoogwaardige sociaal-culturele faciliteiten. Studenten zijn niet de enige groep woonconsumenten die de binnenstad een aantrekkelijk woongebied vinden. Veel yuppen en high-potentials (hipo's) zien de binnenstad als ideale startpositie voor hun wooncarrière. Vanwege de geringe koopkracht kunnen studenten niet met deze doelgroep concurreren. Studenten worden pas na hun studie bestempeld als hipo en zijn tijdens hun studie niet in staat mee te dingen naar de gewenste locaties. Veel studenten komen daarom in de 19^e-eeuwse woonwijken terecht. Dit zijn veelal wijken die gebouwd zijn tijdens de industriële revolutie voor arbeiders. De Korrewegwijk in Groningen is hier een goed voorbeeld van. Deze wijken zijn voor de hipo's te ver van het centrum verwijderd en bieden voor startende huishoudens te weinig levensruimte en groenvoorzieningen.

De locatie is dus, zoals zo vaak, de belangrijkste variabele. Dit houdt impliciet in dat de omvang van de kamer niet heel erg van belang is. Dit heeft onder andere te maken met de digitalisering en verdere technologische ontwikkelingen (Ekkers, 2002). Een laptop en een magnetron nemen nou eenmaal niet veel ruimte in beslag. Bovendien brengen studenten relatief weinig tijd door in hun kamer omdat zij sociaal vaak heel actief zijn. Veel activiteiten vinden plaats op de sport- faculteits- of gezelligheidsvereniging, in de horeca of gewoon buiten. Pas na het zesde collegejaar is een significante stijging waar te nemen naar het gewenst aantal vierkante meters. Ouderejaars studenten verlangen een ruime zelfstandige wooneenheid. Zij willen na turbulente studententijd meer rust om zich heen, terwijl jongerejaars elkaar juist opzoeken en minder tijd thuis doorbrengen.

De locatie bepaalt ongeacht de omvang, de prijs van een wooneenheid. Studenten hebben het niet breed, maar zijn bereid om een groot deel van hun besteedbaar inkomen aan woonruimte uit te geven.

Studenten geven procentueel gezien van alle woonconsumenten zelfs het grootste gedeelte van hun besteedbaar inkomen uit aan hun woningbehoefte.

Figuur 1.9: maximaal gewenste woonlasten naar gewenste woonvorm van Amsterdamse studenten.



$N = 4.196$

Bron: Laagland'advies, 2005

Uit figuur 1.9 kan duidelijk opgemaakt worden dat studenten meer geld over hebben voor zelfstandige woonruimte.

Uit dit eerste hoofdstuk is duidelijk geworden hoe de huidige woonsituatie van studenten is en welke partijen daar allemaal invloed op uit kunnen oefenen. Een belangrijk gegeven hierbij is dat er nagenoeg geen sprake is van bimodaliteit. Oftewel, studenten hebben niet de mogelijkheid om een keuze te maken tussen kopen of huren. Zij zijn altijd aangewezen op huur. Na de uiteenzetting van afgelopen hoofdstuk ligt er een solide basis om te onderzoeken wat de gevolgen kunnen zijn van het toevoegen van meer koopkamers aan de studentenhuisvestingmarkt.

Hoofdstuk 2: een koopkamer is een optie.

In dit hoofdstuk zal getracht worden om een aantal oplossingen voor het huisvestingsprobleem aan te dragen. Ten eerste zal beschreven worden wat de oorzaken zijn van het ontstane tekort. In paragraaf 2 worden zowel tijdelijke als structurele oplossingen voor het studentenhuisvestingprobleem aangedragen. Het kopen van een kamer wordt beschouwd als een structurele oplossing. Het is echter een nieuw fenomeen en de overheid kan door haar beleid van doorslaggevend belang zijn voor het succes van koopkamers. De rol van de overheid komt daarom in paragraaf 3 aan de orde. Na paragraaf 3 moet er een helder beeld verkregen zijn omtrent de voor- en nadelen van een koopkamer en deze zullen in paragraaf 4 tegen elkaar afgewogen worden. Het belangrijkste voor studenten is echter dat de prijs-kwaliteitverhouding voor hen als woonconsument verbetert. Met andere woorden, hun woonsituatie moet verbeteren. Dit zal in de laatste paragraaf besproken worden.

§ 2.1 Ontstaan van het tekort

Het tekort doet zich voor niet alleen in de sociale huur voor, maar ook in de particuliere huursector. In het eerste hoofdstuk is aangegeven dat door de te verwachten stijging van de onderwijsparticipatie de vraag naar het aantal studentenhuisvestingseenheden zal blijven stijgen. Wanneer de vraag stijgt zijn er twee mogelijkheden. Ten eerste kan men verwachten dat het aanbod toeneemt of dat wanneer het aanbod niet stijgt, de prijs zal stijgen. Dit laatste is helaas wat er de afgelopen jaren gebeurd is. De prijzen zijn zelfs explosief gestegen. Blijkbaar is er niet voldoende aanbod om aan de vraag te voldoen. Hier zijn uiteraard een aantal redenen voor.

De eerste reden is dat er veel woningen die voor studenten interessant zijn aan de voorraad worden onttrokken. In de steden als Amsterdam en Utrecht zijn grote wijken met kleine woningen of flats uit de jaren '50, de zogenaamde 'naoorlogse voorraad'. Deze portiekwoningen en flats zijn vaak bij uitstek geschikt voor studenten, omdat de huur meestal vrij laag ligt. Veel studenten hoeven immers geen gigantische huiskamer en een badkamer met ligbad. Dat de huizen er van buiten niet zo goed uitzien of dat er geen of nauwelijks een tuin aanwezig is kan een gemiddelde student ook niet zo veel schelen. Zij willen gewoon een redelijk dak boven hun hoofd, voor niet al te veel geld. Toch besluiten gemeenten en corporaties steeds vaker om dit soort wijken volledig te herstructureren, om er vervolgens ruime eengezinswoningen of villa's voor in de plaats te kunnen zetten. Uiteraard het liefst in de koopsector, want daar is verreweg het meest te verdienen. Ook vinden veel corporaties het aantrekkelijk om moeilijk verhuurbare panden en wijken te slopen en daar dure koopwoningen te realiseren. Studenten zijn echter helemaal niet in staat zijn om zo'n kapitaal pand te kopen of te huren. Voor hen is dit dus een treurige ontwikkeling omdat dit aanbod alleen maar kleiner wordt.

De tweede reden is dat particuliere verhuurders zich steeds vaker terug trekken van de studentenhuisvestingmarkt. Hier hebben particuliere verhuurders meerdere beweegredenen voor.

Ten eerste is de hypotheekaf trek voor een tweede huis afgeschaft. Dit is voor veel particuliere verhuurders een financiële strop gebleken waardoor het verhuren niet meer voldoende rendabel was. Het was voor veel particuliere verhuurders gunstiger om hun verhuurpanden uit te ponden. De huizenprijzen zijn immers fors gestegen. Dit is een tweede reden waarom particulieren zich hebben teruggetrokken. Zij konden hun panden cashen. De waarde stijging van het onroerende goed hebben veel kleinere particuliere huisbazen doen besluiten hun panden met veel winst te verkopen. Het aanzienlijke bedrag dat op deze manier vrijkwam leek hen vaak veel aantrekkelijker dan het financieel minder aantrekkelijke vooruitzicht om aan studenten te blijven verhuren.

In principe is het niet zo dat de aankoop nu fiscaal minder aantrekkelijk zou zijn. Ontvangen huur zit immers in de belastingtechnisch gunstige box 3 en waarde stijging van het onroerend goed is onbelast. Zeker met een lage rentestand blijft het kopen van een woning financieel aantrekkelijk. Gebleken is echter dat particulieren door de belastingherziening en door politieke onzekerheid omtrent de hypotheekrenteaf trek zijn afgeschrikt. De verwachting is dat dit wel weer toe zal nemen, zodra de markt weer beter geïnformeerd raakt over de fiscale consequenties (ROEZ Groningen, 2003).

Mocht een particulier er wel voor gekozen hebben om te verhuren, heeft deze te maken met wettelijke voorschriften. Kamerverhuur, dus het onderverhuren van een gedeelte van een woning, is legaal. Tenzij in het huurcontract van de onderverhuurder anders vermeld staat, hoeft men geen vergunning of toestemming van de woningbouw of andere verhuurder te hebben om een kamer te verhuren in een woning. Dit houdt in dat een student die bij een hospita een kamer huurt, zich gewoon kan inschrijven bij het bevolkingsregister. Dit is van belang voor de koppeling van de IB-Groep bestanden aan de GBA (gemeentelijke basisadministratie). Een uitwonende student ontvangt een aanzienlijk hogere basisbeurs dan een thuiswonende student. Een onderverhuurder kan echter meerdere redenen hebben om een huurder te verbieden zich op zijn adres in te schrijven. Een groot gedeelte van de mensen die een kamer aanbieden, doen dit om extra inkomsten te verkrijgen. Doordat een tweede persoon ingeschreven staat op een adres, moet meer betaald worden. Denk bijvoorbeeld aan gemeentelijke belastingen en de onderverhuurder kan bovendien gekort worden op subsidies en uitkeringen. Deze grens is geenszins flexibel en bij overschrijding hiervan wordt direct gekort. Verhuurders hebben dus meerdere financiële redenen om te eisen dat studenten zich niet registreren.

Naast fiscale wetten hebben particuliere zich te houden aan een aantal kwaliteitseisen. De belangrijkste betreft de regelgeving omtrent de brandveiligheid van studentenhuisvesting. Zo zijn brandmelders, brandwerende deuren en voldoende nooduitgangen verplicht wanneer een huiseigenaar een vergunning aanvraagt voor een studentenhuis. Dit zijn vaak kostbare investeringen waar een aantal eigenaren voor terug schrikt. Zij kiezen er voor om helemaal niet te verhuren of om illegaal te verhuren. Bij illegale verhuur lopen studenten een uitwonende beurs mis omdat zij zich niet mogen inschrijven bij de GBA, maar veel belangrijker; zij wonen in een pand dat helemaal niet brandveilig is

en dus levensgevaarlijk kan zijn. De gemeenten behoren driejaarlijks op de brandveiligheid van studentenpanden te controleren, maar dit blijkt in de praktijk niet het geval (bij illegale verhuur is natuurlijk geen controle). Wanneer wel gecontroleerd wordt, heeft dit echter ook een keerzijde. Als bepaald wordt dat een pand niet meer aan de eisen voldoet, dient de eigenaar het pand op te waarderen om het vervolgens brandveilig te kunnen laten verklaren. Eigenaren kunnen hierop besluiten niet te investeren en van verdere verhuur af te zien. Ook hiermee wordt het aanbod verkleind. Een ander nadeel is dat verhuurders een opwaardering van hun pand aangrijpen om de huur te verhogen. Veel studenten hebben het lef niet om tegen een huurverhoging te protesteren in de vrees dat zij uit hun kamer gezet zullen worden.

§2.2 Verruiming van het aanbod: tijdelijk en structureel

Tijdelijk aanbod

Het bespreken van oplossingen voor het tekort zal uiteenvallen in twee gedeeltes. In het eerste gedeelte worden enkel tijdelijke oplossingen besproken. Deze tijdelijke oplossingen zijn van groot belang omdat de studentenhuisvestingmarkt, net als de woningmarkt, een voorraadmarkt is en helaas niet van vandaag op morgen voldoende nieuwe studentenwooneenheden beschikbaar zullen zijn. Tijdelijk aanbod draagt helaas niet bij aan een structureel tekort (Koeman, 2006) en daarom komen in het tweede gedeelte de structurele oplossingen aan bod. Er zal uiteengezet worden waarom de mogelijkheid tot koop van een studentenkamer tot een structurele verbetering van het aanbod gerekend wordt.

Er zijn verschillende soorten tijdelijke oplossingen. Deze verschillende soorten zullen hier besproken worden. Eén van de meest bekende vormen van een tijdelijke oplossing is het kraken van gebouwen. Kraken heeft in Nederland weliswaar een roerige historie, maar is al jaren op zijn retour. De problemen met kraken bestaan eruit dat er een nogal negatief beeld rond kraken is ontstaan. Een woning is gekraakt als men na leegstand zonder toestemming van de eigenaar een pand gaat bewonen. Krakers noemen dit zelf 'het toevoegen van een pand aan het woonbestand'. Kraken is dankzij de kraakwetgeving legaal mits het pand in kwestie langer dan een jaar leegstaat. Kraken is niet crimineel, alleen de 'kraak' zelf, dus het forceren van de deur om binnen te komen kan als zodanig gezien worden. Als kraker betaalt men geen huur, hooguit geld voor het aansluiten en gebruiken van gas en licht. In de meeste binnensteden staan woonruimte en bedrijfsruimte vanwege speculatie door vastgoedhandelaren geruime tijd leeg. Door het kraken van een dergelijk pand heeft het toch een tijdelijke functie. Een student kan zo in ieder geval voor een korte termijn woonruimte krijgen. Een kraker heeft geen huurbescherming en verkeert dus in grote mate van onzekerheid. Krakers kunnen immers ook weer ontzet worden. Ook het feit dat de kraakwetgeving wederom ter discussie staat, doet

de continuïteit van deze woonvorm geen goed. Minister Dekker van VROM heeft aangekondigd de kraakwetgeving te willen wijzigen. De gemeenten steunen haar hier vooralsnog niet in. Zij zijn van mening dat er geen goed alternatief is voor kraken om langdurige leegstand tegen te gaan. Er zullen dan andere maatregelen getroffen moeten worden om vastgoedsspeculanten te dwingen sneller tot actie over te laten gaan.

Om kraken tegen te gaan, nemen vastgoedsspeculanten zelf ook maatregelen. Zij zetten antikrakers in hun leegstaande panden. Antikraak is namelijk een vorm van huisbewaring. Het doel van antikraak is niet het verschaffen van woonruimte, maar zorgen dat het pand in kwestie niet gekraakt zal worden. Studenten kunnen in aanmerking komen voor antikraak door zich in te schrijven bij een antikraakbureau. Een antikraakbureau vraagt een 'vergoeding' voor het door middel van bewoning leeg houden van het pand. Hoewel deze vergoeding geen huur is, waardoor geen aanspraak gemaakt kan worden op huurbescherming, heeft deze meestal wel de hoogte van een reguliere huurprijs. Het contract dat een antikraker verplicht ondertekent ontnemt hem de wettelijke opzegtermijn van drie maanden. De termijn van verhuizen die gehanteerd wordt na opzegging van het contract, is zelfs vaak korter dan een maand. Zowel kraak als antikraak bieden door hun tijdelijk en onzekere karakter geen structurele oplossing. Sommige bureaus zijn echter een uitzondering op deze regel. Zo beheert CareX in en rond Groningen meer dan 400 gebouwen waar bijna 1000 mensen tijdelijk gehuisvest worden. Het ministerie van VROM was zo te spreken over dit bedrijf dat CareX vanwege hun goede informatiesysteem door VROM bij meerdere studentenhuisvesting-pilots betrokken zijn.

Een andere tijdelijke oplossing is het bewonen van sloopwoningen van woningcorporaties. Deze vorm van bewoning zit qua bewoningsduur dicht tegen kraak en antikraak aan. Bewoning van sloopwoningen is immers per definitie tijdelijk. Woningcorporaties hebben studenten pas de laatste tijd als afnemer van dit soort woningen ontdekt. Voordat alle woningen in een woonblok leeg zijn en gesloopt kunnen worden, zijn vaak een aantal jaren verstreken. Studenten kunnen in deze jaren ruimer wonen dan dat zij waarschijnlijk op een kamer hadden gedaan. Het bewonen van sloopwoningen heeft een zekerere toekomst voor zich dan (anti)kraak. Woningcorporaties zijn nog lang niet klaar met de herstructureringsoperatie en zullen hun woningvoorraad altijd moeten blijven vernieuwen. Het is dus taak voor de corporaties om hun informatiesystemen dusdanig te verbeteren dat zij hun sloopwoningen altijd beschikbaar kunnen stellen voor studenten (VROM, 2004). Hoewel dit voor iedere student een tijdelijke oplossing is, kan het toch een structurele oplossing worden voor studenten in het algemeen. Gezien de grote omvang van de te slopen en te renoveren woningen liggen hier mogelijkheden om het studentenhuisvestingtekort terug te dringen (Gemeente Amsterdam, 2005). Het grote struikelpunt is hier echter de vorm van het juridisch contract. Vaak kunnen woningcorporaties geen exacte sloopdatum geven. Zolang er geen sloopdatum bekend is, kan er officieel geen sprake zijn van leegstand en is de Leegstandswet niet van toepassing. De corporaties willen uiteraard geen huurcontract op stellen, want dan krijgen de studenten ook de bijbehorende rechten wat verdere vertraging op levert.

Een volgende trend is het plaatsen van wooncontainers, space boxen, porto cabins of prefab woningen voor studenten. Het grote voordeel van deze vorm van wonen is dat deze vormen zeer snel geplaatst kunnen worden. De duurzaamheid van dit soort woningen wordt wel veel lager ingeschaald dan bij reguliere woningen. De schattingen zijn dat een dergelijke woning niet langer dan 20 jaar meegaat. Bouwkundig zijn er echter geen bezwaren (SEV, 2005). Ook het financieren van de bouw is binnen de gangbare regels mogelijk. Enkele corporaties vreesden dat de financieringsvoorwaarden niet zouden gelden in verband met de mobiliteit van de wooncontainers. Bij de financiering van de tijdelijke studentenunits bleek echter niets mis. Dit in tegenstelling tot de (brand)veiligheid (UK, 2005). Het Bouwbesluit voor tijdelijke wooneenheden is al heel lang niet aangepast en daardoor verouderd. Een aantal studenten heeft dan ook voor een wooncontainer bedankt (RTV-Noord, 2005). Er blijft scepsis onder een deel van de studenten. Wooncontainers zijn bijvoorbeeld ook gebruikt bij experimenten met dak- en thuislozen (DSP-groep, 2005). Dit symboliseert de tragiek van de studentenhuisvestingproblematiek. Voor het probleem van studenten worden dezelfde oplossingen gezocht als voor onder andere kans- dak- en thuislozen. Een deel van de studenten heeft het idee dat de politiek zich er te gemakkelijk van af wil maken. Aan de ene kant propaganderen zij de kenniseconomie van harte, aan de andere kant lijken zij niet te willen investeren in fatsoenlijke huisvesting. Dit stuit veel studenten tegen de borst (LSVb, 2006). Toch genieten de wooncontainers een grote populariteit; er is zelfs al een wachtlijst. De vraag blijft natuurlijk of dit komt door het grote tekort of door de goede prijs-kwaliteitverhouding die wooncontainers bieden. Uit figuur 1.10 kan opgemaakt worden dat zo'n 60% van de studenten tot € 350,- voor een zelfstandige woonruimte over heeft. Hoewel wooncontainers voldoen aan dit criterium, kan men zich afvragen of studenten wooncontainers als onzelfstandige woonruimte net zo waarderen als reguliere onzelfstandige woonruimte. Dezelfde argumenten gaan overigens op bij het plaatsen van prefab-woningen en hergebruik van asielzoekerscentrum.

Afbeelding 2.1: Wooncontainers aan het Damsterdiep



Structureel aanbod: meer aanbod van huur

Tot zover de behandeling van de tijdelijke oplossingen. Er wordt veel gediscussieerd over mogelijke structurele oplossingen. Er zullen er in het volgende deel drie aan de orde komen. Als eerste wordt de mogelijkheid besproken om simpelweg meer studenteneenheden te bouwen. Ten tweede is er op dit moment de mogelijkheid om de structurele leegstand van kantoren tegen te gaan door deze geschikt te maken voor bewoning door studenten. Dit lijkt een win-winsituatie. Als derde komen we te spreken over de mogelijkheden tot het kopen van een kamer.

De bouw van nieuwe studentenwooneenheden heeft 2 belangrijke tekortkomingen. De eerste is evident, namelijk dat de kosten niet opwegen tegen de te ontvangen huren. Kences (2002) geeft hier in tabel 2.1 een rekenvoorbeeld van.

Tabel 2.1: Vergelijking van de maatschappelijke kosten tussen een onzelfstandige en een zelfstandige studentenkamer.

	Kamer	Eénkamerappartement
Huurprijs	€ 204	€ 261
Huursubsidie	-/- € 39	-/- € 95
Netto prijs	€ 166	€ 166
Stichtingskosten	€ 47.500	€ 68.000
Bedrijfswaarde	-/- € 38.000	-/- € 50.000
Onrendabele investering	€ 9.500	€ 18.000
Kosten huursubsidie	+ € 9.500	+ € 24.000
Maatschappelijke kosten	€ 19.000	€ 42.000

Bron: Kences, 2002

Het is duidelijk dat de maatschappelijke kosten (te) hoog zijn. Corporaties vinden de onrendabele investering te groot waardoor zij logischerwijs terughoudend zijn in het ontwikkelen van studentenhuisvesting. Een andere risicofactor is volgens de corporaties (LSVb, 2001) dat wanneer de woningmarkt enigszins ontspant zij met onverhuurbare eenheden blijven zitten. Deze ontspanning is voorlopig in steden als Amsterdam en Utrecht niet aan de orde maar feit blijft dat het zeer kostbaar is om van studentencomplexen reguliere woningen te maken. In andere woorden, studentencomplexen zijn niet flexibel genoeg. De flexibiliteit is in dit specifieke marktsegment niet voldoende waardoor de risico's alleen maar toenemen (Priemus, 2000). In een voorraadmarkt als de

(studenten)huisvestingmarkt moet met dit soort risico's nadrukkelijk rekening worden gehouden. Toch zijn de Kences-corporaties voornemens om een groot aantal (11.000) nieuwe eenheden te realiseren. Het is een eenvoudige rekensom om vast te stellen dat dit een enorm bedrag gaat. Er moet dan ook gezocht blijven worden naar andere alternatieven.

Het ombouwen van kantoren naar studentenkamers is een tweede structurele oplossing. Op dit moment staat er een groot metrage kantooroppervlak leeg. Volgens recente cijfers van DTZ gaat het om 6.5 miljoen m². Helaas voor vele beleggers staan veel panden structureel leeg. Deze panden voldoen niet meer aan de eisen van huidige commerciële huurders. Het opwaarderen naar huidige eisen van kantoorgebruikers is vaak niet rendabel en daarom is men op zoek naar andere oplossingen. Het omzetten van kantoorruimte naar woonruimte en dan naar studentenhuisvesting in het bijzonder is een optie. Het ministerie van VROM heeft positief gereageerd op deze gedachtegang. Helaas gooien de stichtingskosten hier voorlopig roet in het eten. De Amsterdamse corporatie Intermezzo rekent stichtingskosten van € 64.000,- voor een zelfstandige studio van 30m². Bovendien rekenen beleggers in kantoorpanden de commerciële huurprijs per m² om naar een verkoopprijs die veel te hoog is om een rendabele herontwikkeling naar studentenhuisvesting mogelijk te maken (De Graaf, 2004). De verwachting is echter dat in de komende jaren veel beleggers wat prijs betreft makkelijker zullen inbinden. De panden zijn structureel niet meer geschikt voor kantoren, dus zullen zij een andere, weliswaar verliesgevende, optie moeten overwegen. Steun van de overheid zou een grote impuls kunnen geven. Lang niet alle kantoorpanden zijn echter geschikt voor studentenhuisvesting. Naast zaken als ligging ten opzichte van het centrum, openbaar vervoer en opleidingsinstituut, is ook de schaalgrootte van een pand van belang. Dit is niet alleen van belang voor de ontwikkeling, maar ook voor een efficiënte exploitatie. Het moet gaan om panden met een kolommenstructuur en een behoorlijke diepte. Bij dit soort gebouwen is de indeelbaarheid makkelijker en dus goedkoper te realiseren. Het interieur is bij herontwikkeling het enige aandachtspunt, terwijl voor kantoren de uitstraling naar buiten toe ook van belang is. Studenten hechten hier niet veel waarde aan. Er gaan ook stemmen op om leegstaande kantoren tijdelijk te bewonen. Dit is een optie die in het voorgaande niet behandeld is omdat dit hoogstwaarschijnlijk niet reëel is. Tijdelijke bewoning van kantoorpanden kan alleen wanneer studenten (anti)kraken. Financieel is het niet aantrekkelijk om voor aanzienlijke bedragen te verbouwen en dit een aantal jaren later weer terug te draaien.

Structureel aanbod: kopen als optie

De derde en voor dit onderzoek de meest belangrijke optie is het (ver)kopen van studentenkamers. Tot voor kort was dit niet mogelijk en waren studenten altijd aangewezen op de woondienstmarkt oftewel huur. De Rabobank is in Utrecht als eerste bank in Nederland een experiment gestart waarmee het voor studenten mogelijk werd om een hypotheek af te sluiten. Dit experiment is inmiddels geslaagd en in navolging van dit experiment bieden nu ook de ABN-Amro en de BLG-bank te Geleen een

soortgelijke hypotheek aan. In tabel 2.2 is een rekenvoorbeeld uitgewerkt waarin staat welke bedragen door een hypothecaire lening gedekt moeten worden. Studenten kunnen nu financieel gezien een kamer kopen. Studenten hebben wel oren naar een koopkamer en langzamerhand ontstaat het idee dat huur niet meer de enige optie is.

Er zijn verschillende partijen die een soortgelijk product aanbieden. Er zal gestart worden met een beschrijving van het aanbod van woningcorporaties en vervolgens komen de particuliere partijen aan bod.

Het beste voorbeeld van de verkoop van kamers door een corporatie is op dit moment woningcorporatie de Woonplaats uit Enschede (www.studentkooptwoning.nl). De Woonplaats heeft, in samenwerking met de Rabobank, woonruimte ontwikkeld die aan de woonwensen van studenten moet voldoen en heeft deze vervolgens te koop aangeboden. Het gaat hier echter om kamers van 40m² met eigen voorzieningen als douche, wc en keuken. In feite heeft de Woonplaats studio's ontwikkeld, maar zij hebben zich alleen op studenten gericht. Met een vraagprijs van € 70.000,- conformeren zij zich aan de doelgroep. De Woonplaats adverteert ook nadrukkelijk met het gegeven dat studenten geen financiële steun van hun ouders nodig hebben om een studio te kunnen kopen. Wanneer gelijke studio's gehuurd worden dient een huurbedrag van € 290,- betaald te worden. Dit is ook een indicatie dat men zich alleen op studenten richt.

Ook in Utrecht is een soortgelijk project gestart. Hier worden tegenover het grote studentencomplex IBB van de SSHU 183 soortgelijke wooneenheden gerealiseerd. Doordat de grondprijs in Utrecht hoger ligt dan in Enschede beginnen de prijzen hier op € 91.000,-. De corporatie richt zich hier dan ook op starters in plaats van op studenten. Toch waren er zeer veel geïnteresseerde studenten voor dit complex. Uiteindelijk hebben zich drie keer zoveel gegadigden ingeschreven dan dat er studio's beschikbaar komen. De studio's in dit te bouwen INA-complex zullen tussen de 30m² en 59m² zijn, waardoor vooral de kleine studio's vergelijkbaar zijn met koopkamers. Het complex zal eind 2007 worden opgeleverd. Gezien de grote populariteit, kan het project nu al als succes beschouwd worden.

Dit zijn twee voorbeelden van woningcorporaties die dit soort projecten in de vorm van nieuwbouw realiseren. Dit is ook, naast het tijdelijk aanbieden van sloopwoningen, dé manier voor woningcorporaties om het aantal studentenwoningen uit te breiden. Het omzetten van huurwoningen naar koopwoningen zorgt immers niet voor een verruiming van het aanbod (Smit in Neijeboer, 2005). Bovendien zijn de woningen die in bezit zijn van de woningcorporaties meestal niet geschikt om om te bouwen naar huizen met koopkamers. De corporatiewoningen zijn hier vaak te klein voor.

De Rabobank is niet alleen actief als bank, maar ook als ontwikkelaar. Zij pakken de realisatie van studenteneenheden zeer groot aan en zijn de ontwikkeling van City Campus Max gestart (Property NL, 2006). RaboVastgoed biedt ongeveer 750 éénkamerappartementen en rond de 250 tweekamerappartementen. Hiervan is 75% bestemd voor huur en 25% voor koop. Niet iedereen mag zich voor een kamer inschrijven. Kandidaten moeten wel ingeschreven staan bij een HBO of universiteit of niet langer dan één jaar zijn afgestudeerd. Rabo richt zich duidelijk op studenten. Het is

een contrast met de woningcorporaties dat zij in staat blijken te zijn om tegen een acceptabel rendement wel veel studenteneenheden kunnen ontwikkelen. Hier zullen door de omvang van het project de scale- en scopevoordelen een belangrijke rol spelen. Bovendien heeft RaboVastgoed een kale huur van € 325,- voor ogen. Uit figuur 1.10 kan wederom worden opgemaakt dat alleen de top 20% van de studenten hier belangstelling voor heeft. Belangrijk gegeven is echter dat grote ontwikkelaars zich storten op de studentenhuysvestingproblematiek. Door een deel vanaf begin reeds te (voor)verkoopen, komt het geïnvesteerd vermogen eerder vrij wat een daling van het bedrijfsrisico inhoudt. Dit zal een belangrijke overweging zijn voor een ontwikkelaar.

Een koopkamer in een woonvereniging

Hoewel het idee van studio's niet nieuw is, is het idee van een koopkamer dit wel. Deze nieuwe constructie is bedacht door dhr. R. Pouwels die het idee exploiteert via Koopstudio. De formule is, sinds de start in 2004, erg succesvol, Koopstudio is nu al in 16 steden actief. Wanneer studenten een kamer kopen, kopen zij zich eigenlijk in in een woonvereniging. Deze vereniging heeft volledige rechtsbevoegdheid en moet zich ook inschrijven in de Kamer van Koophandel. De vereniging is de eigenaar van het huis en heeft minimaal een voorzitter, penningmeester en secretaris. De student verkrijgt het recht op het exclusieve gebruik van de kamer en algemene ruimtes als de badkamer, wc en keuken. Een koopkamer is dus per definitie een onzelfstandige wooneenheid. Met andere woorden, de bewoners bepalen hun territorium. Dit wordt allemaal notarieel vastgelegd. De rechten worden vervolgens gekwalificeerd en gekwantificeerd door een makelaar. Dit houdt in dat de makelaar adviseert bij de prijs van de losse kamers en de verdeling van de servicekosten. Om het onderhoud te kunnen garanderen worden er door de individuen servicekosten betaald. Het deel van de servicekosten dat voor onderhoud is bestemd wordt beheerd door een accountant zodat professionaliteit gegarandeerd is. De servicekosten bestaan verder uit gas, water en elektriciteit, onroerend-zaakbelasting (OZB), gemeentebelasting, administratie woonvereniging, en opstalverzekering. Bij Koopstudio delen studenten de voorzieningen per verdieping. Diverse media maken daarom terecht de kanttekening dat hier sprake is van een koopkamer en niet van een studio.

Koopstudio neemt dus het initiatief. Zij kopen voor eigen risico een pand, dat zij vervolgens laten verbouwen zodat het geschikt is voor bewoning door kamerbewoners. Koopstudio maakt winst doordat de verkoop van losse kamers meer opbrengt dan de aankoop van het pand en de verbouwing samen. De cijfers zoals deze in tabel 2.2 worden gepresenteerd zijn alleen van toepassing bij een koopkamer als deze nieuw gerealiseerd is. Er dient dan een aantal eenmalige kosten gedekt te worden zoals de kosten van het oprichten van de woonvereniging en de overdrachtsbelasting. Koopstudio richt de woonvereniging op en besteedt de administratie van de vereniging uit aan een accountantskantoor. Het belangrijkste onderdeel moet dan echter nog volgen. Koopstudio moet studenten (klanten red.) zoeken die bereid zijn om voor de vraagprijs lid te worden van de woonvereniging. Met andere

woorden, zij moeten kopers voor de kamer zoeken. Tot op heden heeft dit voor geen enkel probleem gezorgd. Potentiële kopers van een kamer kunnen, net als bij de koop van ieder ander huis, het onroerend goed bezichtigen. Er is ook aandacht voor het feit dat de kopers samen moet wonen met meerdere huisgenoten. Koopstudio organiseert een bijeenkomst voor de toekomstige huisgenoten. Mocht iemand zich naar aanleiding van deze bijeenkomst bedenken, dan kan dit. Een koopkamer is een onzelfstandige wooneenheid dus er zal veel contact moeten zijn tussen de leden van de woonvereniging. Zij worden immers huisgenoten van elkaar. Een goede omgang is een noodzaak. Het zal voor sommige zelfs een reden zijn om geen koopkamer te willen bewonen. Zij kiezen voor de bewezen gezelligheid van een bestaand studentenhuis in plaats van het avontuur van iets nieuws.

Na de verkoop trekt Koopstudio zich terug. Hun enige doel is om met de verkoop van kamers winst te maken en houden zich niet bezig met de exploitatie. Op het moment dat een koper zijn lidmaatschap van de woonvereniging wil verkopen kan dit dus zonder tussenkomst van Koopstudio. De verkoop is nu ook gemakkelijker. Over de verkoop van een lidmaatschap hoeft immers geen overdrachtsbelasting betaald te worden en wat betreft de wijziging van het lidmaatschap dient enkel de Kamer van Koophandel op de hoogte gebracht te worden. Een notaris en een makelaar zijn bijvoorbeeld niet noodzakelijk. Een bedrijf als Koopstudio adviseert echter altijd met professionele partners in zee te gaan. Omdat Koopstudio in eerste instantie met een accountantskantoor samenwerkt, hebben de meeste eigenaren van koopkamers nog steeds met deze partner te maken. Er is echter ook weinig aanleiding om dit te wijzigen. De expertise van een accountantskantoor en een makelaar die helpen met taxaties over onderhoudswerkzaamheden zullen bij de meeste studenten niet aanwezig zijn.

Eén van de belangrijkste succesfactoren van Koopstudio is de steun van de Rabobank. De bank besloot in het project te participeren onder het mom van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). Het werd dus niet gezien als een potentiële winstdrijver. Inmiddels zijn alleen al in Utrecht binnen een jaar 75 studio's opgeleverd. De bank schat het bancaire risico door de behaalde risicospreiding zeer klein in. In eerste instantie werd dit succes niet verwacht. De eerste koper werd daarom slechts de eerste debiteur van de financiering. Want wanneer het inkomen ontoereikend is, dient deze vaak gesteund te worden door ouders of familie als mededebiteuren. In dat geval spreekt men van een generatiehypotheek. Bij studenten zal dit in de meeste gevallen aan de orde zijn. Veel ouders gebruiken vaak een deel van de overwaarde van hun eigen woning als onderpand voor de koopkamer. Met andere woorden, de student betaalt zelf de rente en servicekosten en de ouders staan garant. In tabel 2.2 staat een fictief rekenvoorbeeld van de kosten van een koopkamer.

Tabel 2.2: de kosten van een nieuw te realiseren woonkamer.

Aankoopprijs woonkamer		€ 81.000,00
Kosten koper		
Overdrachtsbelasting 6%	€ 4.860,00	
Notariskosten	€ 1.069,81	
Taxatiekosten 1.85 ‰	€ 178,32	
Woonvergunning	€ 366,80	
		€ 6.474,93
Aankoopprijs inclusief kosten		€ 87.474,93
Afsluitprovisie bank 1%		€ 874,75
Totaal te financieren		€ 88.349,68
Maandelijkse kosten		
Rente 3,7% - 1 jaar vast		€ 272,41
Voorschot servicekosten		€ 116,59
Totaal bruto lasten		€ 389,00

Bron: Koopstudio, 2006

Aan de hand van dit rekenvoorbeeld en figuur 1.10 kan geconcludeerd worden dat veel studenten bij een dergelijk bedrag af zullen vallen. Bij aankoop van een kamer van € 50.000,- komen de totale bruto lasten op iets minder dan € 200,-. Koopstudio biedt kamers aan vanaf € 50.000,- waardoor deze optie voor nagenoeg iedere student mogelijk wordt.

Naast de Rabobank was ook de gemeente Utrecht welwillend. Zij beloofde vergunningen te verlenen waardoor meerdere mensen een woning kunnen betrekken die eigenlijk bedoeld is voor 'traditionele' bewoning. In een aantal steden kon Koopstudio op een zelfde medewerking van de gemeente rekenen, in Amsterdam echter ging de gemeente niet akkoord met de onttrekkingen. Er zijn naar aanleiding van het succes van Koopstudio meerdere partijen in deze niche gedoken, maar het is niet het doel van dit schrijven om deze bedrijven onderling met elkaar te gaan vergelijken. Alle bedrijven hanteren in grote lijnen de werkwijze van Koopstudio.

Het zal duidelijk zijn dat er overduidelijk de laatste tijd meer interesse is voor het verkopen van studentenkamers of studio's. In bovenstaande is gesproken over professionele organisaties. Deze verhogen op deze wijze het aanbod van studentenkamers aanzienlijk. Dit is een gunstige ontwikkeling, zeker omdat de aantallen waar het om gaat aanzienlijk zijn. Voor particulieren, zoals kleinere pandjesbazen of hospita's is het aanbieden van woonkamers ook een optie. Er is reeds aangegeven dat de populariteit van het verhuren bij deze groep is verminderd. Voor hospita's die in een woonwoning wonen, zou het een aantrekkelijke optie kunnen zijn om een deel van de overwaarde van hun huis

contant te maken door een kamer te verkopen. Er zijn ook veel ouderen die nu te groot wonen en op zoek zijn naar een kleiner huis. Door kamers op bovenliggende etages te verkopen kunnen zij toch genieten van de waardeinstijgingen van hun onroerend goed zonder genoodzaakt te zijn om te verhuizen. Zij kunnen dan in hun vertrouwde omgeving blijven wonen. Er dient dan wel een gunstige juridische constructie ontwikkeld te worden. Een belangrijke voorwaarde zou kunnen zijn dat de eigenaar van het grootste aandeel in de woonvereniging de koopkamer verplicht als eerste aangeboden krijgt. Zo kunnen de oorspronkelijke eigenaren, die door het feit dat zij meerdere kamers bezitten en daarom de grootste aandeelhouder in de vereniging blijven, weer geheel eigenaar worden van hun huis. Doordat het bewonen van een studentenkamer niet veel langer zal duren dan de studie, zal een hospita niet de vrees hoeven te hebben nooit meer over het gehele huis te kunnen beschikken. Een sluitend juridisch contract ontwerpen gaat buiten het doel van deze scriptie, maar gezien het succes van een bedrijf als Koopstudio, is de verkoop van kamers door hospita's een bereikbare optie. Het zou interessant zijn om te onderzoeken of er binnen deze doelgroep interesse is om een (aantal) kamer(s) te koop aan te bieden. Dit vereist een goed opgezette marktverkenning die buiten bereik van dit literatuuronderzoek valt, maar zeer zeker boeiende resultaten op zal leveren.

Pandjesbazen verhuren op dit moment alleen maar kamers. Zij kunnen door het succes geïnspireerd worden om de formule in hun eigen omgeving toe te gaan passen. Zo kunnen er in een korte periode veel panden beschikbaar worden gemaakt voor koopkamers. Er kan dan gedacht worden aan nieuwe locaties zoals kamers boven winkels in binnensteden en grote panden die door gezinnen niet courant geacht worden of aan panden die reeds in eigendom zijn van pandjesbazen. In plaats van de verhuurpanden aan de kamermarkt te onttrekken omdat het in zijn geheel verkocht wordt, kan de pandjesbaas nu ook cashen door de kamers stuk voor stuk te verkopen. Met de gemiddelde prijs van een kamer in het achterhoofd zal dit zeer aantrekkelijk zijn, zeker daar studentenpanden vaak niet geschikt zijn voor bewoning door gezinnen zonder een enorme investering. Er is al een aantal jaren een trend te zien in het splitsen van statige panden in appartementen (Teule, 1996) en de verkoop van kamers vergroot de keuzevrijheid van pandeigenaren. Op deze manier worden twee vliegen in één klap geslagen: er komen nieuwe studentenpanden met koopkamers bij omdat kamers afzonderlijk meer opbrengen dan het huis als geheel en in het geval van pandjesbazen die voornemens waren hun pand aan de voorraad te onttrekken, blijven de panden voor de voorraad behouden.

§ 2.3 Rol van de overheid

Het zal nu duidelijk zijn van welke partijen het aanbod verwacht mag worden en hoe zij dit aanbod creëren. De rol van de overheid moet echter uitvoeriger belicht worden dan tot nu toe is gedaan. Met subsidies en campagnes kan de overheid immers initiatieven maken, maar met belastingen en strenge regels kunnen zij deze net zo makkelijk breken (Priemus, 2000).

De studentenhuisvestingmarkt is gedecentraliseerd (Ekkers, 2002). Dit houdt in dat er verschillende ambtelijke bestuurslagen zijn. Van oudsher heeft het rijk de meeste bevoegdheden op het gebied van de volkshuisvesting, maar dit is teruggebracht tot enkel het scheppen van voorwaarden waaronder de burger zijn eigen verantwoordelijkheid gestalte kan geven (VROM, 1989). Hoewel de vooraanstaande rol van de gemeente buiten kijf staat, wordt hier vooral de aandacht gevestigd op de door het rijk bepaalde kaders.

De rijksoverheid is ingedeeld in meerdere ministeries en dit zorgt in het licht van de studentenhuisvesting voor een lastig snijvlak (Adrianow, 1989). Zo trekken het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen (OC en W) en het ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM) zich het lot van studenten aan. Zij ontplooiën dan ook gezamenlijk initiatieven om de problematiek tegen te gaan. Het beste voorbeeld hiervan is het starten van verschillende pilots in vier studentensteden en het uitwisselen van ervaring op de werkconferentie Studentenhuisvesting op 13 mei 2004 te Maarssen met alle betrokken partijen (VROM, 2004). Het lastige hiervan is dat het niet geheel duidelijk is wie welke verantwoordelijkheid op zich neemt. Dit bleek uit kamervragen van 1 april 2003 (Tweede Kamer, 2003) toen er vragen werden gesteld aan de staatssecretaris van OC en W die deze vervolgens enkel met behulp van het ministerie van VROM kon beantwoorden. De besluitvorming blijkt in ieder geval stroperig en ministers willen natuurlijk graag zien dat de collega uiteindelijk de benodigde euro's toezegt. Politici hebben daarnaast een hekel aan afrekenbare doelen (Nozeman, 2001) en zullen deze doelen zo min mogelijk laten concretiseren.

Het is in het kader van dit onderzoek alleen nuttig om te onderzoeken met welke wetten en regels de overheid de optie tot het kopen van een kamer beïnvloedt. Er wordt een aantal wetten, zoals de (anti-)kraakwetgeving, buiten beschouwing gelaten omdat het anders te omslachtig wordt.

Belangrijke wet- en regelgeving die wel van toepassing zijn:

- Huurbescherming
- Huurprijsbeheersing
- Subjectsubsiëring (Huursubsidiewet)
- Woonruimteverdeling
- Bouwvergunning
- Belastingvoorschriften

De eerste drie zijn belangrijk voor (ver)huurders, en minder belangrijk voor (ver)kopers. De huurbescherming versterkt de rechtspositie van kamerhuurders. Door de hoge druk op de kamermarkt blijken studenten echter mondjesmaat aanspraak te maken op hun recht. Vooral de rechtspositie van huurders bij hospita's is in de praktijk zwak. De overheid heeft om kamerverhuur voor verhuurders aantrekkelijker te maken, een proefperiode ingesteld; deze bedraagt negen maanden. In die negen maanden kan de verhuurder zonder opgaaf van reden de huurovereenkomst beëindigen, maar moet hierbij wel de wettelijke opzegtermijn van drie maanden in acht houden. Na de negen maanden heeft de huurder de wettelijke huurbescherming. Bij een verhuurder je rechten afdwingen, blijkt in de praktijk echter voor iedere student een lastige situatie. Wil een huurder bijvoorbeeld pogen de huur te verlagen of aandringen op reparatie of verbetering van de woontechnische voorzieningen, dan komt sowieso de verstandhouding onder druk te staan. Bovendien zijn huurders onbekend met instanties als studentenvakbonden, bureaus voor rechtshulp en de huurcommissie, bij wie zij terecht kunnen als ze problemen hebben. Als een huurder zijn recht wil halen, kan hij naar de huurcommissie stappen en een zaak aanhangig maken. De huurcommissie bekijkt de situatie en doet vervolgens uitspraak. Met deze uitspraak kan een huurder de verhuurder dwingen tot huurverlaging dan wel het opknappen van het achterstallig onderhoud. Een probleem hierbij is echter dat procedures via de huurcommissie vaak erg lang duren. Een looptijd van meer dan een jaar is geen uitzondering. Ook inschakelen van een (kanton)rechter is niet effectief; de stap naar de (kanton)rechter is niet mogelijk door gebrek aan tijd, geld en/of ondersteuning (LSVb, 2001). Hetzelfde verhaal gaat ook op voor de huurprijsbescherming. VROM heeft per 1 juli 2005 een tabel met maximale huurprijsgrenzen voor onzelfstandige woonruimten samengesteld volgens de zogenaamde puntentelling (VROM, 2004). Het zal niet verrassend klinken dat verhuurders deze puntentelling massaal aan hun laars lappen.

De Huursubsidiewet is een belangrijk middel om het wonen betaalbaar te maken. De regeling is bedoeld voor personen die ouder dan 18 jaar zijn met een minimuminkomen of een relatief laag inkomen, hier vallen studenten ook onder omdat de studiefinanciering niet wordt meegerekend tot het belastbaar inkomen (Regioplan Onderzoek Advies en Informatie, 2001). De huursubsidie is echter bedoeld voor mensen met een zelfstandige woning. Een kamer is een onzelfstandige woonruimte en alle kamerbewoners lopen deze subsidie dus mis. Dit zijn maar liefst 83,2% van alle studenten (Laagland'advies, 2005). Huursubsidie speelt bij het huren van een kamer een kleine rol.

De koppelingswet IBG-GBA bestanden die in september 2001 is aangenomen, is een wet die voor veel onvrede heeft gezorgd. De wet stelt dat alleen studenten die ingeschreven staan bij de gemeentelijke basisadministratie recht hebben op een uitwonende studiebeurs. De wet poogt zo onderhuur tegen te gaan en daarmee de woonsituatie van studenten te verbeteren. De neveneffecten van de wet zorgen echter op onbedoelde wijze voor een verslechtering van de inkomenspositie. Gelukkig besloot de rechter dat de IBG haar verscherpte controle op uitwonende studenten stop moest zetten, omdat deze in strijd werd geacht met het vertrouwens- en rechtszekerheidsbeginsel (LSVb, 2006). Een andere regel is de 10% maatregel. De 10% maatregel houdt in dat er niet meer dan 10% aan woononttrekking

in een straat mag voorkomen. Woononttrekking betekent dat een gebouw niet gebruikt wordt voor normale bewoning, maar voor bijvoorbeeld een winkel. In een straat van 100 woonhuizen mogen dus maximaal 10 winkels gevestigd zijn. Volgens de gemeentelijke normen geldt echter dat een studentenhuis niet behoort tot normale bewoning en dus valt onder de noemer woononttrekking. Op die manier is in veel straten in veel steden feitelijk geen ruimte voor studentehuizen zolang er geen andere woononttrekking de straat verlaat. En dat terwijl een studentenhuis veelal een intensievere bewoningsgraad heeft dan andere (gezins-, samenlevings-) woonvormen. Het is dus raar om studentehuizen te bestempelen tot een vorm van woononttrekking. Het komt ook voor in enkele steden dat er een 10 % maatregel is die specifiek betrekking heeft op studenten in plaats van woononttrekking. Veel huisbazen hekelen deze maatregel, maar ook de LSVb en Koopstudio. Koopstudio mocht zich in eerste instantie met het idee van koopkamers niet op de Amsterdamse woningmarkt begeven vanwege deze regel. Deze norm wordt overigens per gemeente individueel vastgesteld, maar wordt de 10% maatregel genoemd omdat dit de norm is die in de meeste gemeenten gehanteerd wordt.

De actualiteit mag niet uit het oog verloren worden, maar dit schrijven leent zich niet om een uiteenzetting te geven over de gevolgen van de aanstaande liberalisering van de huurprijzen. Op moment van schrijven is de minister van VROM zelfs weer teruggefloten en zal zij aanpassingen moet doen om de wet alsnog door de Kamer te krijgen. Hoewel dit voor de toekomst grote gevolgen kan hebben, is dit onderwerp voor dit schrijven te prematuur.

Uit bovenstaande kan geconcludeerd worden dat de overheid wel haar best doet om studenten die huren te steunen maar dat zij de spijker niet op zijn kop slaat. Studenten blijken een vergeten doelgroep (Köster, 2002). De overheid is doeltreffender geweest in het stimuleren van het eigen woningbezit (VROM, 2004b). De promotie ligt op het kopen en het bezitten. De fiscale voordelen worden nog steeds stevig neergezet. De politiek brandt zich niet aan huurpromoties, maar richt zich op de druk van de ontwikkeling van de huurprijsstijgingen. Dat is al bijzonder vreemd: het spreken over stijgingen van huurprijzen. Belangenverenigingen van huizenbezitters hebben het daar niet over maar rekenen juist voor wat de voordelen van kopen zijn. De klanten en ook studenten snappen heel goed dat huren hoe dan ook nog steeds een dure investering is.

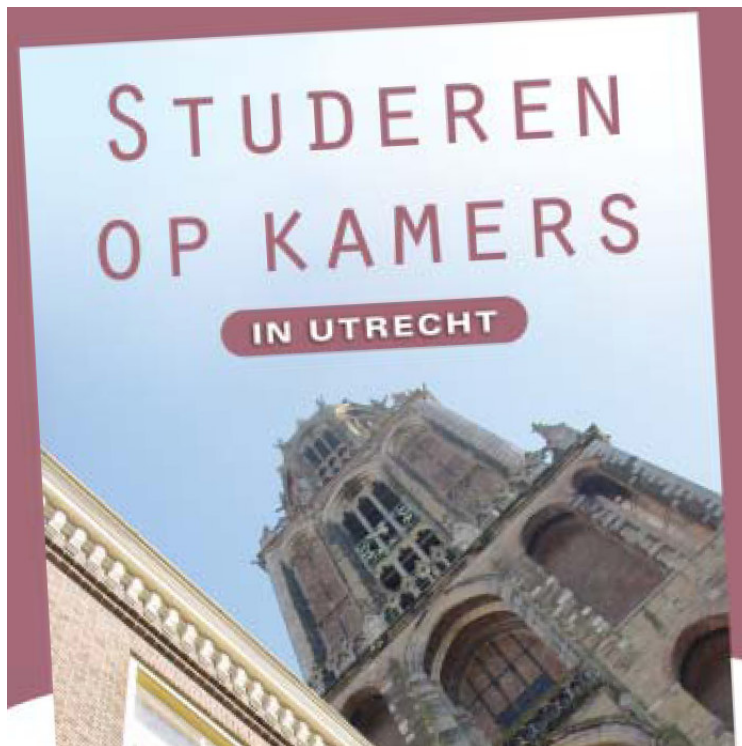
Dit heeft ook te maken met de Wet Bevordering Eigen Woningbezit (Wet BEW). De Wet BEW heeft tot doel de keuzevrijheid tussen huren en kopen voor lagere inkomens te vergroten. Daarom bestaat er sinds 2001 de mogelijkheid om aanspraak te maken op koopsubsidie. Deze koopsubsidie is een equivalent van huursubsidie en richt zich onder dezelfde voorwaarden op dezelfde aandachtsgroep. Er worden ook beperkingen gesteld aan de woning. Dat er gesproken wordt over een zelfstandige woning en niet gerept wordt over het kopen van een kamer is logisch, maar de minimale leeftijdsgrens van 23 jaar om in aanmerking te komen voor koopsubsidie zet bijna alle studenten buitenspel. Dit is waarschijnlijk een gevolg van de Nota Heerma (VROM, 1989) waarin jongeren expliciet naar de

kamermarkt werden verwezen en hiermee werd het recht op zelfstandige woonruimte afgeschaft. Zelfstandig wonen werd voor studenten niet meer als 'merit good' gezien.

Een ander vergelijkbaar initiatief is de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Met deze garantie staat de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen ten opzichte van de geldverstrekker borg voor het betalen van de rentelasten en het terugbetalen van de hypotheekschuld. Door de NHG loopt de hypotheekverstrekker geen financieel risico en deze verstrekt de koper van de woning doorgaans een korting op de hypotheekrente. Veel mensen maken gebruik van de NHG; 33% van de eigenaar-bewoners met hypotheek (NHG, 2006). De NHG en koopsubsidie zijn goede hulpmiddelen van de overheid om starters financieel te ondersteunen bij de aankoop van hun eerste huis. Tot op heden geldt dit (nog) niet voor studenten die een kamer kopen. De starterpositie die studenten op de woningmarkt innemen zal behandeld worden in het volgende hoofdstuk. Dan zal ook de invloed van belasting aan de orde komen. Er moet hier gedacht worden aan de mogelijkheid tot het aftrekken van hypotheekrente. De reden dat dit in het volgende hoofdstuk behandeld wordt, is dat hoofdstuk 2 zich richt op beïnvloeding van de kamermarkt op korte termijn en hoofdstuk 3 op de lange termijn.

Naast de besproken juridische en financiële sturingsvormen kan de overheid ook gebruik maken van haar communicatieve sturingsvormen. Veel regelgeving is echter een mix van de verschillende sturingselementen, ware het niet dat de overheid steeds meer waarde hecht aan de communicatieve instrumenten. Onder deze sturingsvorm vallen het verschaffen van informatie, het plegen van overleg en het kennismaken van elkaar's standpunten. De pilots met betrekking tot de studentenhuisvesting die het ministerie van VROM en OC en W uitgevoerd hebben zijn goede voorbeelden. VROM is wat informatievoorziening betreft een vooruitstrevend ministerie. Zij laten veel onderzoeken doen, die vervolgens ook gepubliceerd worden. Met terugkerende onderzoeken als het Woningbehoeftenonderzoek (Primosprognose) kunnen trends makkelijker gespot worden en kan er op geanticipeerd worden. Er is bij VROM in ieder geval geen gebrek aan kennis over de huidige situatie op de studentenhuisvestingmarkt. Het resultaat van de pilot in Utrecht werd gepresenteerd in het rapport 'studeren op kamers in Utrecht' (VROM, 2004a). Dit soort rapporten zijn gratis te verkrijgen en zijn mede bedoeld om studenten voor te lichten. Zo is er een ook voorlichtingsbrochure voor huurders waar het puntentellingsysteem wordt verklaard en worden de rechten en plichten toegelicht. Voor kopers is er zelfs meer informatie beschikbaar, maar deze informatie is overduidelijk niet voor studenten geschreven. Het is zichtbaar dat de overheid, in samenwerking met hogescholen en universiteiten, studentenorganisaties, plaatselijke gemeentes etc., probeert aankomende studenten goed voor te lichten. Deze voorlichting lijkt echter nutteloos zolang er een tekort is.

Afbeelding 2.2: Resultaten van de pilot in Utrecht zijn in een gratis te verkrijgen drukwerk gepubliceerd.



Bron: Kences, 2003

§ 2.4 Voordelen en nadelen van een koopkamer

In de vorige hoofdstukken zijn impliciet al een aantal voor- en nadelen van koopkamers naar voren gekomen. Het is echter zinvol deze expliciet te benoemen. Dat zal in dit deel gebeuren. Ten eerste wordt de rol van de overheid beoordeeld. Dit sluit goed aan bij het laatste deel van de vorige paragraaf. Ten tweede komt de markttransparantie aan de orde en vervolgens wordt beoordeeld of koopkamers wel bij de woonwensen van studenten aansluiten. Als laatste zal in dit deel besproken worden wat de financiële implicaties zijn. De gevolgen van het kopen van een kamer op de woonsituatie is de belangrijkste factor die gewogen zal moeten worden en dit komt in een aparte paragraaf aan de orde.

Zoals gemeld is, stelt een aantal particuliere verhuurders het, zacht gezegd, niet op prijs wanneer studenten zich op dit adres laten registreren. Dit kan voor aanzienlijke problemen zorgen bij het aanvragen van een uitwonende beurs. Dit heeft voor dusdanig veel ophef gezorgd dat er uiteindelijk zelfs kamervragen over gesteld zijn en dat een rechter uiteindelijk uitspraak heeft moeten doen. Bij een koopkamer is dit probleem niet aan de orde. Panden waarin koopkamers gevestigd zijn, moeten namelijk aan dezelfde (veiligheids)eisen voldoen als reguliere studentenpanden. Een student kan van tevoren het pand uiteraard zelf bezichtigen en navraag doen naar de vereiste vergunningen. Bij huur

zal eerder geaccepteerd worden dat de vergunningen niet aanwezig zijn, maar het is zeer onverstandig om bijvoorbeeld € 80.000,- te investeren in een kamer in een pand dat niet eens aan de basiseisen voldoet. Dit is overduidelijk geen goede investering en dit zal de aanbieders van koopkamers dwingen een goede kwaliteit te leveren. Bovenstaande situatieschets is echter een uiterste. Zo heeft 45,4 % van de studenten een huurcontract voor onbepaalde tijd (Laagland, 2005). Zij zullen wat dit onderdeel geen verschil merken met een koopkamer. Zij kunnen immers met hun huurcontract in de hand naar de bevoegde rechter of huurcommissie stappen. Dat veel studenten deze stap niet nemen, is echter begrijpelijk. Juridische stappen ondernemen is vaak kostbaar en zeer tijdrovend. Ook ten opzichte van studenten met een huurcontract voor onbepaalde tijd heeft een koopkamer dus voordelen. Het verschil met studenten met een huurcontract voor bepaalde tijd is daarom evident. Zij zullen immers na verloop van tijd op zoek moeten naar andere woonruimte, terwijl studenten met een koopkamer rustig kunnen blijven zitten.

Als koper van een kamer loop je vooralsnog subsidie mis. Hoewel maar een klein deel van de studenten huursubsidie ontvangt, is deze subsidie voor kopers logischerwijs geheel uitgesloten. Op dit moment is dit geen groot nadeel omdat koopkamers, net als huurkamers, onzelfstandige wooneenheden zijn. Op onzelfstandige wooneenheden is geen huursubsidie te verkrijgen. Er gaan echter veel stemmen op om de manier waarop de huursubsidie nu verstrekt wordt te wijzigen. Priemus (2000) pleit voor woonvouchers. Een woonvouchere moet meer keuzevrijheid bieden in de manier waarop en waaraan het bedrag besteed wordt. Een bewoner van een onzelfstandige woonruimte zou ook aanspraak op een voucher moeten kunnen maken. Priemus staat niet alleen in zijn mening. De LSVb(2001) en Kences (2002) strijden al jaren voor huursubsidie op kamers. Er is in Den Haag notie genomen van de noodzaak van huursubsidie op kamers. Of dit hun er toe doet besluiten om de geldkraan open te draaien is een politiek vraagstuk dat buiten bereik van deze scriptie valt.

Het aanbieden van koopkamers is een verruiming van de keuzevrijheid. Vrijheid om te kiezen wordt gezien als een groot goed. De minister van VROM, mevr Dekker, deelt deze mening. In een publicatie van Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (Neijeboer, 2005) zegt zij: “Keuzevrijheid en marktstabiliteit vind ik belangrijk. Voor de lange termijn streef ik naar een woningmarkt waar de burger, afhankelijk van zijn levensfase en zijn budget, zijn woonsituatie makkelijker kan aanpassen. Daarvoor zijn meer zeggenschap, vermindering van belemmerende regelgeving en meer transparantie op de woningmarkt nodig. Voorwaarde daarvoor is meer aanbod en meer variatie daarin. Er is dan namelijk meer te kiezen.” In dezelfde publicatie zegt Brinkman, lid van de VROM-raad en voorzitter van Bouwend Nederland, dat er aan de onderkant van de woningmarkt, waar de kamermarkt zich ook bevindt, behoefte is om de keuzevrijheid te vergroten. De keuzevrijheid wordt op een gesegmenteerd deel van de woningmarkt, namelijk de kamermarkt, door voornamelijk particulier initiatief vergroot. Het is nu aan de overheid om hier op in te springen. Gezien de uitgesproken mening van deze prominenten mag steun aan koopkamers verwacht worden. Hier wordt in hoofdstuk 3 verder op ingegaan.

De minister merkte op dat de transparantie verder verhoogd moet worden. Dit impliceert dat de huidige markttransparantie niet goed genoeg is. Bij elke verdeling van woonruimte, koop of huur, sociaal of particulier moeten vragers en aanbieders elkaar vinden en moet, als er competitie is, een onderscheid tussen vragers worden aangebracht worden dat bepaalt wie voor de woonruimte in aanmerking komt. Vooralsnog geldt de particuliere verhuursector als het minst transparant (Krullerig, 2001). Vraag en aanbod vinden elkaar, sinds jaar en dag via persoonlijke netwerken (Laumen, 1984). De vertrekkende huurder brengt vaak via het eigen netwerk een nieuwe kandidaat aan. Dit principe wordt bij studenten op de kamermarkt veelvuldig toegepast. Omdat zij voorziening met elkaar moeten delen, eisen zij enige inspraak in de komst van nieuwe huisgenoten. De nieuwe bewoner moet vaak hospiteren en dient dan ingestemd te worden. Het zal duidelijk zijn dat hier sprake is van vriendjespolitiek en dat lang niet iedereen in aanmerking kan komen voor de beschikbare kamer. Voor de verhuurder is het van belang dat de kamers zo snel mogelijk en met zo min mogelijk inspanning weer verhuurd worden. De verhuurder vindt dit soort praktijken prima. Verenigingshuizen zijn hier het extreemste voorbeeld van. Hier is geen sprake van transparantie.

In de sociale huursector wordt gebruik gemaakt van woonruimteverdelingsystemen als distributie-advertentie-, optie-, aanbod-, en lotingmodellen. Alleen al het gegeven dat er meerdere modellen zijn, geeft aan dat er niet één optimaal model is. Het SEV (Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting) blijft dan ook onderzoeken doen naar het meest geschikte model. Bij Kences-corporaties wordt de wooneenheid toegewezen aan degene met de langste inschrijftijd. Gezien de aard van de woonruimte en de grote onderlinge afhankelijkheid wat betreft het woonklimaat, worden bepaalde eenheden toegewezen via het coöptatiesysteem. Bij vertrek van een huurder kan c.q. kunnen de zittende huurder(s) zelf een opvolgende huurder voordragen, mits deze aan de inschrijfcriteria van de corporatie voldoet. Dit coöptatiesysteem lijkt heel erg op de gunningcriteria die studenten in panden van particuliere verhuurders toepassen en is in Groningen inmiddels afgeschaft. Hier is geen groot verschil waarneembaar (zie paragraaf 3.3). Personen die echter om individuele redenen menen een beroep te kunnen doen op voorrang bij de toewijzing van woonruimte, kunnen daartoe een verzoek indienen bij de Commissie van Toewijzing. Het komt echter zelden voor dat een verzoek wordt ingewilligd. Er is in de praktijk weinig verschil in de manier waarop en de tijdspanne waarin een huurder bij sociale en particuliere huur een passende kamer vindt. Bij particuliere huur duurt het meestal een aantal jaar voordat een huurder in een dergelijk sociaal netwerk belandt waar er geschikte kamers worden aangeboden. Bij sociale huur moet men bij de meeste Kences-corporaties eerst een aantal jaren staan ingeschreven voordat men in aanmerking komt voor een gewilde woonruimte. Van markttransparantie is bij beide vormen van (ver)huur maar weinig sprake. Met de kanttekening dat corporaties wel beter hun best doen de transparantie te verhogen, maar hier vooralsnog niet succesvol in zijn.

Bij koopkamers zal meer sprake zijn van marktwerking. Er spelen hier persoonlijke financiële belangen. Het grootste belang bij de verkoop is het hoge aan- en verkoopbedrag. Mensen zijn altijd

bereid elkaar het beste te gunnen, maar wanneer geld in beeld komt, spelen zakelijke belangen al snel een hoofdrol. Bij Koopstudio worden kamers tot € 150.000,- verkocht, dus het gaat hier om aanzienlijke bedragen, zeker voor studenten. Het valt niet te verwachten dat eigenaren van kamers hun kamer voor een te lage marktprijs van eigenaar laten verwisselen. De verkoop van kamers en huizen in het algemeen kan op verschillende manieren. Men kan proberen om op eigen kracht te verkopen. Hiertoe zijn tegenwoordig legio mogelijkheden. Naast het informele circuit kan er uit vele bronnen geput worden. Hoewel (lokale) dagbladen zich nog steeds goed lenen om het lokale woningaanbod te presenteren is toch vooral het internet een goed medium. Het internet is voor iedereen toegankelijk en hierdoor zeer transparant. Op eigen initiatief onroerend goed verkopen wordt met behulp van internet en steun van organisaties als Vereniging Eigen Huis steeds eenvoudiger en bespaart kosten. Het inschakelen van een expert heeft zeker voordelen. Zo mag verwacht worden dat een expert met de taxatie van een kamer rekening houdt met bouwtechnische aspecten en locatiefactoren. Het belangrijkste is echter het netwerk waar veel makelaars deel van uit maken. De aanbodsites funda.nl is hier het beste voorbeeld van. Het koopaanbod wordt transparanter doordat een groot deel van het aanbod door veel (NVM)makelaars op één site inzichtelijk wordt gemaakt. De eerste koopkamers zijn inmiddels met succes door tussenkomst van een makelaar van eigenaar verwisseld. Het nadeel hiervan is dat makelaars een courtage vragen, maar ook in de huursector zijn er bemiddelingsbureaus zoals Direct Wonen die aanzienlijke bedragen vragen voor hun diensten. Het is niet te verwachten dat er op de kamermarkt sprake zal zijn van volledige transparantie. Daarvoor is ook de kamermarkt te gesegmenteerd. Natuurlijk zullen er kamers onderhands verkocht worden en natuurlijk zijn er kamers zo groot als balzalen en zo klein als meterkasten waardoor vergelijkingen moeilijk te maken zijn, maar theoretisch valt een verhoging van transparantie te verwachten. Vooral voor studenten van veraf, die (nog) niet in een plaatselijk informeel netwerk zitten is dit een groot voordeel. De kans op verhoging van transparantie zal zeker stijgen als de optie koopkamer door studenten omarmd wordt. Als het aanbod vergroot zullen er vanzelf gespecialiseerde fora, internetsites en wellicht makelaars komen. Er ligt hier marktpotentie.

In steden als Amsterdam, Utrecht en Groningen zijn vele geschikte panden te vinden om te verbouwen tot koopkamers. Er zijn veel grote panden beschikbaar op geschikte locaties in of nabij het centrum die voor huishoudens (te) kostbaar zijn en niet geschikt zijn als kantoorlocatie. In deze kapitale panden kunnen soms wel 15 koopkamers gerealiseerd worden. Door de grotere aantallen en het feit dat er intern niet zoveel verbouwd hoeft te worden als bij de realisatie van zelfstandige appartementen of studio's, is het aantrekkelijk om koopkamers te realiseren. Studenten kunnen zo in één keer op een goede locatie terecht komen. Dit is een voordeel, maar eigenlijk eerder te beschouwen als een noodzaak. Koop is namelijk lang niet zo flexibel als huur. Op dit moment verhuizen studenten zeer vaak. Deze verhuisgeneigdheid komt echter voornamelijk voort uit ontevredenheid over de huidige woonsituatie. Studenten die op een goede locatie wonen, zijn minder verhuisgeneigd. Voorzichtigheid is echter wel geboden. In het leven van studenten zijn veel onzekerheden. Zo kan blijken dat een

eerstejaars student niet in staat is het vereiste niveau te halen waardoor hij/zij van studie moet wisselen en daardoor wellicht naar een andere stad moet verhuizen. Hetzelfde geldt ook voor studies met een numerus fixus. Bijvoorbeeld lang niet alle geneeskundestudenten worden in eerste instantie toegelaten en als ze worden toegelaten hoeft dit niet in hun stad van voorkeur te zijn. Het komt echter vaak voor dat studenten die in eerste instantie niet worden ingeloot een andere studie kiezen om alvast gewend te raken aan het studentenleven en hun jaar niet hoeven te verkwisten. Eerstejaars studenten zullen zeker moeten zijn van hun studiekeuze en voor de keuze van hun studiestad. Zijn zij echter niet overtuigd, dan lijkt een (tijdelijk) huurcontract een betere keuze. Eerstejaars zullen dus alle voor- en nadelen moeten afwegen, maar voor studenten in een verder gevorderd stadium geldt dit evenzo. Door de invoering van de bachelor/master-structuur tracht de EU de keuzevrijheid en mobiliteit van studenten te verhogen. Op dit moment is de BaMa-structuur een aantal jaren ingevoerd en er is zeker sprake van verhoogde mobiliteit onder (buitenlandse) studenten. Deze studenten maken gebruik van de toegenomen mobiliteit en zijn tijdens hun studie niet voor een lange periode aan één locatie gebonden. Zij volgen hun master aan een andere universiteit in een andere stad of zij lopen hun stage op een andere locatie. Om een tijdelijke verhuizing niet tot een financiële strop te laten komen en om de zekerheid van een eigen kamer te behouden is er in veel gevallen sprake van onderhuur. Bij koopkamers is dit alleen mogelijk met goedkeuring van de woonvereniging. Een dergelijke aanvraag kan in theorie dus afgekeurd worden. De eigenaar zal meer onderzoek naar de eigenschappen van de onderhuurder moeten doen. Bovenal omdat de bank (hypotheekverstrekker red.) niet content is met (onder)verhuurd onroerend goed. De executiewaarde van een (onder)verhuurde kamer is lager dan een leegstaande kamer. De eigenaar kan niet de eerste de beste belangstellende in zijn koopkamer accepteren. Onderzoek is vereist, maar wanneer onderverhuurd wordt aan een bekende zal het met de problemen wel meevallen. Een gewaarschuwd mens telt echter voor twee!

Hoewel voor veel studies 4 of 5 jaar staat, doen veel studenten aanzienlijk langer over het afronden van hun studie. In de praktijk zal er tussen aanvang van de studie en het afronden ervan middels een stage of het volgen van een master meer dan drie jaar zitten. Het kopen van een kamer loopt in het nieuwe onderwijssysteem dus waarschijnlijk geen verhoogd risico. Het nieuwe systeem kan zelfs een voordeel zijn. Veel Hbo-studenten die hun bachelordiploma hebben behaald kiezen ervoor om door te studeren voor hun master. In steden als Amsterdam, Utrecht en Groningen is er de mogelijkheid om in dezelfde stad de studie voort te zetten. Studenten kunnen dan zonder zorgen in hun koopkamer blijven wonen. Er kan gesteld worden dat het huren van een kamer flexibeler is en meer mobiliteit garandeert. Een student hoeft simpelweg zijn huurcontract maar op te zeggen en is daarna vrij om te gaan. Een kamer (ver)kopen duurt aanzienlijk langer en behelst een aantal formele stappen. Eén zeer kostbare stap kan echter achterwege gelaten worden. Doordat een eigenaar van een koopkamer formeel een aandeel koopt in een woonvereniging hoeft bij koop geen overdrachtsbelasting te betalen. Priemus (2000) pleit al jaren voor een afschaffing van de overdrachtsbelasting om de mobiliteit en dynamiek in

de markt te verhogen. In deze juridische constructie is dit mogelijk en lijden zowel de kopende als de verkopende partij geen financieel verlies.

Met de koop van een kamer zijn forse bedragen gemoeid en de financiële risico's zijn navenant. Huur kan kostbaar zijn maar staat niet in verhouding met de te plegen investeringen in een woonkamer. Investerings in onroerend goed blijken de laatste jaren goede rendementen op te leveren, maar met een totaal nieuw concept biedt dit vooralsnog geen zekerheid. Er is gemeld dat het kopen van een kamer een kostbare investering is en dat dit relatief hoge maandlasten met zich meebrengt. In dit hoofdstuk wordt enkel gefocust op de maandlasten die een student tijdens zijn studie moet dragen. Er zijn uiteraard financiële voordelen zoals hypotheekrenteaftrek en overwaarde te verwachten, maar daar heeft de student ten tijde van zijn studie helemaal niets aan. Een student heeft immers geen inkomen om de rente van af te trekken en de overwaarde kan pas contant gemaakt worden bij verkoop. Dit zijn interessante gegevens voor bij de start van een wooncarrière en zullen in het volgende hoofdstuk besproken worden.

Er zijn meerdere financiële addertjes onder het gras. De rentestand stond lange tijd historisch laag. Op dit moment is de rente, vanwege de verbeterende economische situatie, weer langzaam omhoog aan het kruipen. Vooral voor mensen met een krap budget kan een geringe stijging van de rente al een behoorlijke korting op hun besteedbaar inkomen veroorzaken. In tabel 2.2 maakt Koopstudio nog gebruik van een rentepercentage van 3.7%. Op dit moment staat de rente al op 4.2%. Huurprijzen zullen nooit zo variabel zijn als de rentestand en hiermee lopen kopers een risico. Vereniging Eigen Huis (2005) heeft de hypotheekverstrekkers aangesproken op het feit dat de rente bij woonkamers maar voor één jaar vast werd aangeboden en dat studenten niet op zulke grote fluctuaties kunnen anticiperen. De banken hebben dit advies opgevolgd en bieden nu hypotheek aan met een rentevaste periode van 3 of 5 jaar. Een rentepercentage dat voor lange tijd vastgezet wordt, ligt doorgaands hoger dan een rentepercentage dat voor een korte periode wordt vastgezet. De maandelijkse rentekosten zullen dan een fractie hoger uitvallen. Een ander nadeel bij het verkrijgen van een hypotheek is dat er iemand voor de student, vaak de ouders, garant moeten staan. Deze ouders moeten kapitaalkrachtig genoeg zijn. Dit blijkt echter in de praktijk niet een heel groot probleem omdat ouders garantie kunnen verlenen met behulp van de overwaarde van hun eigen huis. Zij hoeven zich niet in de schulden te werken, maar dragen wel een risico. Als een student zelf voldoende inkomsten genereert is deze garantie niet nodig, maar dit zal in de praktijk niet veel voorkomen omdat de banken hoge eisen stellen aan financiële zekerheden. Studenten kunnen vaak niet zelf aan deze eisen voldoen.

Het laatste financiële aspect betreft de woonvereniging. Juridisch gezien is de woonvereniging eigenaar van het pand. Studenten kunnen op individuele titel geen aanspraak maken op kwijtschelding van heffingen. Zo dient de afvalstoffenheffing in zijn geheel betaald te worden terwijl veel studenten hier vrijstelling voor kunnen krijgen, vanwege hun lage inkomen. Voor zaken als onroerendgoedbelasting, eigen woning forfait opstalverzekering en andere gemeentelijke belastingen

moet de volle mep betaald worden. Deze kosten komen bij de rentekosten en heten de servicekosten. Deze servicekosten vallen hoger uit dan bij huur.

§ 2.5 Invloed op de woonsituatie van studenten

In bovenstaande zijn een aantal voor- en nadelen gewogen. In dit deel wordt antwoord gegeven op de meest prangende en ook meest voor de hand liggende vraag: gaat de woonsituatie van studenten er op vooruit als zij een kamer kopen? Op dit moment kan deze vraag met ja beantwoord worden. Hier zijn een aantal redenen voor.

Bij huur zullen studenten, zoals gezegd, eerder akkoord gaan met een kamer waarvan de prijs-kwaliteitverhouding niet goed is. Zij zijn dan immers verzekerd van woonruimte en lopen geen groot financieel risico. De hoge huur en de borg die zij wellicht moeten betalen staan niet in verhouding tot de aanschafprijs van een koopkamer. Bij zulke hoge bedragen is het niet alleen verstandig om je als consument goed voor te laten lichten; het is in de meeste gevallen een eis. Het zal zelden voorkomen dat een (aankomend) student het aankoopbedrag in één keer kan betalen. Het overgrote deel van de studenten zal een hypotheek moeten afsluiten. Banken zijn echter bij uitstek risicomijdend. Zij zullen een onderpand niet zomaar accepteren. De bank wil een rapport van een bouwkundig expert of een beëdigd taxateur zien om een kritisch oordeel te kunnen vellen over de waarde van het onderpand. Deze objectieve derde partij zorgt ervoor dat de koper van een kamer altijd met zijn neus op de feiten wordt gedrukt. De koper weet in welke staat de kamer verkeert en het staat de koper vrij om vervolgens een keuze te maken.

Deze keuze zal niet spontaan gemaakt worden. Een koopkamer is niet te beschouwen als een consumptiegoed, maar als een duurzaam investeringsgoed. Kopers zullen hun verstand moeten gebruiken en zich niet moeten laten beïnvloeden door impulsiviteit of de gladdere praat van de verkoper en/of makelaar. Door een kamer te kopen zullen zij zich voor een lange tijd binden aan de kamer en het pand waarin de kamer gevestigd is. Studenten zijn per definitie goed opgeleid, dus zij moeten in staat worden geacht juiste keuzes te kunnen maken. Natuurlijk heeft het grootste gedeelte van de studenten geen zicht op lokale vastgoedmarkten, maar er mag van hen verwacht worden dat zij voldoende informatie inwinnen en zich door meerdere partijen laten voorlichten. Bovendien kunnen veel studenten op de steun en expertise van hun ouders rekenen.

Er mag verwacht worden dat koopkamers minimaal aan de (veiligheids-) eisen voldoen. Een stap verder denken, lijkt echter voor de hand te liggen. Een eigen huis wordt vaak beschouwd als een statussymbool. Door prof. dr. Schnabel, directeur van het Sociaal en Cultureel Planbureau, wordt de vergelijking gemaakt met auto's (Neijeboer, 2005). Eigen woonruimte is net als een auto een verlengstuk van je imago en kan je aan je eigen smaak aanpassen. Toch zijn berijders van veel lease-auto's minder zuinig op hun heilige koe dan eigenaren die hun auto straks tegen een zo hoog mogelijke waarde willen inruilen. Voor de huur van woonruimte geldt aldus Schnabel hetzelfde.

Eigenaren van kamers zullen veel bewuster met hun kamer omgaan dan huurders. ‘My home is my castle’ is een bekend adagium. Huurders vinden het vaak zonde om investeringen te plegen in een huis dat niet in hun bezit is. Bij studenten wordt dit effect nog eens versterkt doordat studenten vaak maar voor een korte periode dezelfde kamer huren. Door hun hoge verhuiscapaciteit (zie tabel 1.2) zouden zij meerdere onrendabele investeringen plegen en dit komt alleen de huiseigenaar ten goede.

Een woonkamer is uiteraard wel in bezit van de student. Hier kan de student zijn kamer geheel naar eigen wens verbouwen en er vervolgens ook de financiële vruchten van plukken. Door aanpassing kan de woonvreugde aanzienlijk verhoogd worden en doordat de kamer in eigendom is, verdwijnt het geld niet in een bodemloze put. Priemus (1984b) heeft in 1968, in navolging van de ‘home adjustment-theory’ van Riemer, in zijn proefschrift al geconstateerd dat juridische obstakels het technisch verbeteren van de woonsituatie vaak in de weg staan. Dit is jammer omdat huurders vaak wel de technische kennis en mogelijkheden in huis hebben om verbeteringen aan te brengen. Een aantal jaar later (Priemus, 1982) wordt zelfs geconstateerd dat huurders alleen wanneer zij worden gedwongen verbeteringen zullen aanbrengen. Alleen van eigenaren wordt verwacht dat zij verbeteringen in hun woonsituatie zullen aanbrengen. Door het aanbrengen van deze verbeteringen zullen eigenaren minder stress (zie §1.3) ervaren en daardoor minder verhuiscapaciteit zijn.

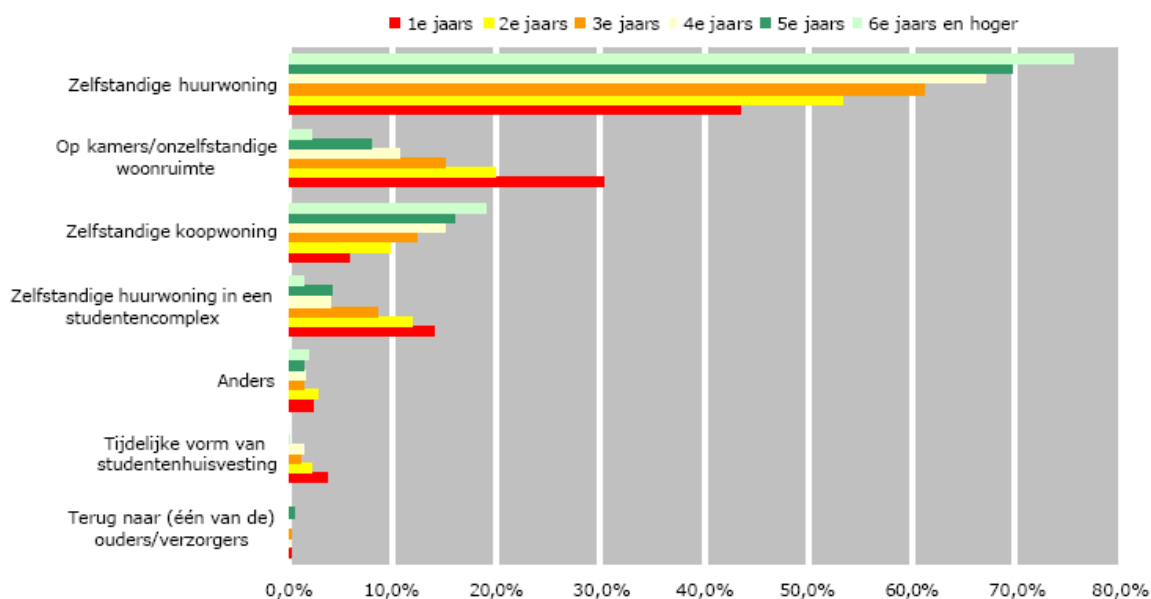
Verbeteringen aanbrengen in huizen zijn vaak kostbaar. Hoewel studenten niet kapitaalkrchtig zijn, hebben zij (nog) wel veel vrije tijd. Vrije tijd en creativiteit vormen samen een ideale basis om zelf verbeteringen aan te brengen (Grunfeld, 1970). Het zogenaamde doe-het-zelven is door zijn verankerde positie in de samenleving niet eens meer een trend te noemen. Er zijn legio tijdschriften met woonideeën en televisiezenders zenden zelfs avondvullende programma’s over dit onderwerp uit. Hier wordt bericht over de nieuwste trends, maar worden ook instructies gegeven over zelf uit te voeren klussen. Verbeteringen aanbrengen in een studentenkamer kan dus relatief goedkoop en zal gezien de populariteit van het doe-het-zelven voor een aanzienlijke groep studenten als een voordeel worden gezien. Een inbouwkast, die houten vloer of het herstel van dat authentieke plafond zijn nu veel eerder bereikbaar. Verbeteringen waar vakmannen voor nodig zijn, worden betaald uit de opgepotte servicekosten. De woonvereniging is zelf verantwoordelijk om voor onderhoudswerkzaamheden een bedrag opzij te zetten. Zij kunnen zich hiervoor laten adviseren door experts (aannemer, makelaar etc.). Dit is het verstandigst omdat studenten waarschijnlijk zelf niet in staat zijn om de kosten naar waarheid te begroten. Het staat de woonvereniging echter vrij om gezamenlijke klussen zelf uit te voeren. Zo kunnen veel kosten bespaard worden door bijvoorbeeld zelf te schilderen. Uit de praktijk blijkt dat studenten graag de handen uit de mouwen steken om kosten te besparen en in een prettige woonomgeving te kunnen vertoeven (Utrechts Nieuwsblad, 2004).

De woonomgeving van de student houdt echter niet op bij de deur van zijn kamer of bij die van het pand. Studenten maken ook deel uit van de buurt waarin zij wonen. Helaas hebben studenten, om het eufemistisch uit te drukken, niet een al te best imago. Zij maken vaak grote puinhopen, die zij vaak

niet zelf opruimen en veroorzaken nogal eens geluidsoverlast. Uit de pilots van VROM kwam daarom de suggestie naar voren om studenten als huurders te ‘certificeren’. Studenten als groep kunnen (in samenspraak met verhuurders) komen tot uniforme en heldere gedragsregels, die momenteel niet in de huurcontracten zijn opgenomen. Hierbij werd de vergelijking getrokken met een huishoudelijk reglement van een Vereniging van Eigenaren (Kences, 2002). Studenten in een woonvereniging zullen zich aan de statuten van de woonvereniging, die als huishoudelijk reglement dient, moeten houden. Er schuilt ook een gevaar in het opstellen van een huiselijk reglement. Veel studenten willen juist onder het juk van hun ouders vandaan om zich niet meer aan allerlei regels te houden. De regels worden echter in samenspraak met alle leden opgesteld en kunnen ook zo gewijzigd worden. Dit vergt echter een zakelijke houding die niet goed past bij de levenswijze van veel studenten. Als oplossing kan wellicht gedacht worden aan het aanstellen van een huisouder als voorzitter van de vereniging of naar professioneel voorbeeld van een vereniging van eigenaars (VvE). Vooral als er sprake is van een pand waarin zich veel koopkamers bevinden, is het zinvol een buitenstaander (makelaar, accountant, aannemer etc.) als aanspreekpunt in te stellen.

Bij koop zullen dergelijke gedragsregels echter minder noodzakelijk zijn. Zoals gezegd is men vaak trots op de eigen woonruimte en de locatie speelt hier een belangrijke rol in. De locatie bepaalt voor een zeer groot deel de waarde van een woning. Daarop richten zich onder meer de experimenten met de grootschalige verkoop van corporatiewoningen. Ook hier is bewezen dat de participatie van huurders die hun woning konden kopen, toeneemt en dat zij meteen gaan investeren in het nieuw verworven bezit (SEV, 2006a). Dit gegeven was voor PvdA Tweede Kamerlid dhr. A. Duivestein dan ook de reden om samen met VVD-kamerlid dhr. P. Hofstra het wetsvoorstel Bevordering Eigen Woningbezit in te dienen. Het ging bij Duivestein niet primair om het stimuleren van vermogensopbouw maar om verankering door bezit in de buurt (Bijdenijk en Hoff, 2002). Eigenaren zullen eerder trots zijn op ‘hun buurtje’. Dit komt onder andere doordat huurders veel mobieler zijn. Wanneer huurders niet tevreden zijn, kunnen zij gemakkelijk de huur opzeggen zonder hier financieel gevolgen van te ondervinden. Dit kan hun echter vaak niets schelen; als zij morgen een beter aanbod krijgen zijn zij overmorgen verhuisd. Wijken waar veel studenten in huren, ogen vaak verpauperd. Studenten in een koopkamer zullen in eerste instantie meer aandacht besteden aan de uiterlijke staat van het pand en zullen zich het lot van de buurt meer aantrekken. Al is het maar omdat zij daar waarschijnlijk een aantal jaren zullen wonen en zij hun kamer ooit weer tegen een meerprijs willen verkopen.

Figuur 2.1: gewenste woonsituatie naar studiejaar



N = 7.070

Bron: Laagland'advies, 2005

Als laatste, maar zeker niet als minste, dient nog één nadeel besproken te worden. In een woonvereniging worden voorzieningen gedeeld; Er is geen sprake van zelfstandige wooneenheden. Bij een koopkamer horen nu eenmaal gezamenlijke voorzieningen als badkamer en keuken. Er kan echter uit bovenstaande geconcludeerd worden dat eigenaren zuiniger zullen omgaan met deze ruimtes. Er kan van eigenaren verwacht worden dat zij de nodige aandacht besteden aan de staat van de gedeelde voorzieningen. Doen zij dit niet, dan hebben de inspanningen in hun eigen kamer ook weinig zin. De bewoners van hetzelfde pand zullen wat dit betreft op één lijn moeten staan. Uiteindelijk willen studenten graag alsnog naar een zelfstandige eenheid. Zeker naar mate studenten ouder worden, willen zij meer zelfstandigheid. Hoe gemakkelijk of moeilijk deze stap te maken is zal de hoofdvraag zijn in het volgende hoofdstuk.

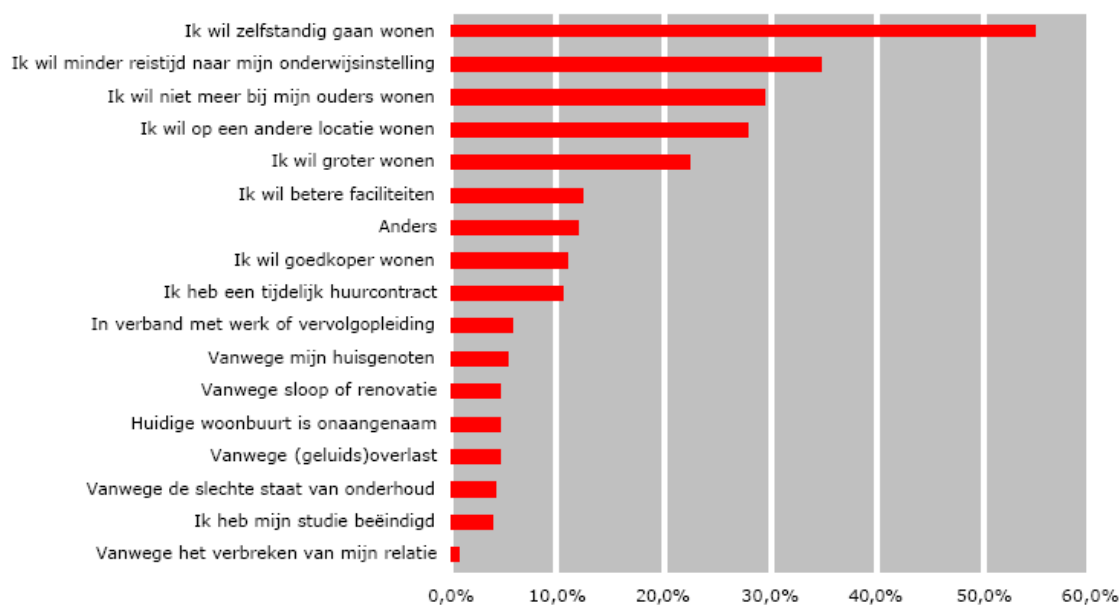
Hoofdstuk 3: Een droomstart of een valse start?

“Wonen is een aaneenschakeling van gebeurtenissen en veranderingen, wonen is een typisch dynamisch proces,” stelt Priemus (1984b). In hoofdstuk 2 is beschreven dat studenten wanneer zij een kamer kopen een behoorlijke kwaliteitsslag kunnen slaan. Zij kunnen op dat moment grotendeels aan hun woonwensen voldoen. Studenten zullen echter na verloop van tijd verder willen in hun (woon) carrière.

§ 3.1 Op uw plaatsen...

Van studenten is bekend dat zij naar mate zij ouder worden meer waarde gaan hechten aan zelfstandigheid. Het percentage dat nog bij zijn ouders wonen is gedaald tot 20% en de meeste studenten zijn al een aantal keren verhuisd. Er is een start gemaakt met een wooncarrière. De belangrijkste reden om te verhuizen is dat zij meer zelfstandigheid en privacy wensen. Vooral ouderejaars willen zelfstandig gaan wonen. Studenten kunnen naar verloop van tijd beter aan hun (tijdelijke) woonwensen voldoen. Zij hebben een beter netwerk gecreëerd waardoor zij eerder op de hoogte zijn van beschikbare woonruimte of hebben inmiddels zo lang op wachtlijsten gestaan dat zij in aanmerking komen voor populaire en vaak zelfstandige woonruimte.

Tabel 3.1: Belangrijkste verhuisredenen voor verhuisgeneigde studenten. (er werd naar een top drie gevraagd)



N = 4.116

Bron: Laagland'advies, 2005

Als zij eenmaal in deze zelfstandige eenheden wonen, wonen zij daar vaak tegen een goede prijs-kwaliteitverhouding. Het is daarom niet verwonderlijk dat veel studenten ook na hun afstuderen in deze eenheden willen blijven wonen. Op deze manier ontstaat een opstopping die de doorstroom laat stagneren. In totaal wordt 10,8% van de bewoners van niet-woningen gedefinieerd als ex-student en in absolute aantallen gaat het om zo'n 30.000 woonruimten. Van de huidige bewoners is bovendien bijna 80% verhuisgeneigd. Dat betekent dat wanneer alle verhuisgeneigde ex-studenten zouden weten door te stromen er een aanbod ontstaat van zo'n 24.000 woonruimten (ABF Research, 2003). Wanneer deze woonruimte vrij zou komen is het tekort aan studenteneenheden in één klap verdwenen. Het hoge percentage verhuisgeneigde ex-studenten geeft aan dat zij wel graag weg willen uit hun studentenhuisvesting, maar dat er geen geschikte alternatieven zijn. Op 15 juli 2006 is daarentegen een nieuwe wet van kracht geworden waardoor verhuurders in het huurcontract kunnen laten opnemen dat de wooneenheid alleen bestemd is voor studenten (het campuscontract). Een campuscontract houdt in dat wanneer een huurder (student) zijn huurcontract tekent, hij/zij akkoord gaat met een gedwongen vertrek na voltooiing van zijn studie. Een afgestudeerde krijgt 6 maanden de tijd om nieuwe woonruimte te zoeken. De campuscontracten hebben veel stof op doen waaien. De mogelijkheid was er al voor de Kences-corporaties, maar mogen nu ook door particuliere verhuurders worden toegepast. Minister Dekker denkt hiermee de doorstroom te kunnen bevorderen. Bovenstaande toont echter aan dat studenten wel willen doorstromen, maar dat er nauwelijks alternatieven zijn. Afgestudeerde studenten worden in het nauw gedreven omdat zij niet kapitaalkrchtig genoeg zijn om zich aan een hypothecaire lening te binden of omdat zij bijvoorbeeld nog geen vaste aanstelling hebben verworven die voldoende financiële zekerheid biedt. Het verschil in huur tussen een studenteneenheid en een appartement is groot en voor velen niet te overbruggen. Om dit probleem voor te zijn adviseren betrokken instanties studenten om zich tijdens hun studie al in te schrijven bij reguliere corporaties. Dit advies heeft echter meer weg van een doekje tegen het bloeden dan dat het een structurele oplossing biedt. Hoogleraar demografie Hooimeijer (AD, 2006c) voerpelt dat de hoogopgeleide starters op deze manier alleen maar de stad uitgejaagd worden. Zij willen immers wel doorstromen en dus van hun studentenkamer af, maar er zijn nu eenmaal geen starterwoningen beschikbaar. Het probleem wordt verplaatst, maar niet opgelost. En voorlopig is er geen oplossing in zicht. Volgens berekeningen van de Kences-corporaties zal het structurele tekort aan starterwoningen pas in 2035 zijn opgelost. Een ander probleem is de rechtsgeldigheid van een campuscontract. Volgens juristen is het contract in strijd met het woonrecht. Voorlopig heeft de rechter echter tot tweemaal toe de kant van de verhuurder gekozen en zit het met de waterdichtheid van het contract dus wel goed. DUWO stelt heel stellig dat de regels duidelijk zijn en wie daar niet mee akkoord gaat, maar elders moet gaan huren (LSVb-congres, 2006).

Het aannemen van deze wet levert voor kopers van een kamer een nieuw voordeel op. Doordat zij eigenaar van de woonruimte zijn, kan niemand hen verplichten om na hun studie binnen een bepaalde termijn verhuizen. Eigenaren van een kamer kunnen ook na hun studie zo lang als zij willen in hun

kamer blijven wonen. Vooral in steden als Utrecht en Amsterdam is dit een groot voordeel omdat in deze steden de prijzen van starterwoningen boven het budget van pas afgestudeerden ligt.

De problematiek omtrent het tekort aan starterwoningen is zeer uitgebreid en het zou te ver voeren dit in deze scriptie volledig te behandelen. Feit is echter dat er, om uiteenlopende redenen, een tekort is aan betaalbare starterwoningen. Hierdoor stromen afgestudeerden niet voldoende door. Dit probleem is in Amsterdam en Utrecht groter dan in Groningen. Er staat in deze twee steden meer druk op de woningmarkt dan in Groningen het geval is. In Amsterdam is de druk zelfs zo hoog dat afgestudeerden Utrecht, Den Haag en Groningen op dit moment als vestigingsplaats prefereren (Wessels, 2006, Atlas voor gemeenten, 2006) boven onze hoofdstad. In Amsterdam is de prijs-kwaliteitverhouding blijkbaar niet meer in balans. Dit is voor de stad Amsterdam een gemis, omdat zij zo veel hoogwaardige kenniswerkers mis lopen. Dit zal op de lange duur nadelige gevolgen hebben voor de stadseconomie. Het is te beschouwen als een dubbel gemiste kans, want als een regio in staat blijkt om afgestudeerden aan zich te binden, zullen zij zich daar meestal voor lange tijd vestigen. Het is opmerkelijk dat Amsterdam niet meer tot de top drie van populaire vestigingsplaatsen van afgestudeerden behoort, want van oudsher zijn Amsterdam en Utrecht steden waar studenten ook na hun studie blijven wonen. Dit in tegenstelling tot een stad als Groningen waar veel studenten na hun studie kiezen voor een carrière in de Randstad (Teule, 1996).

Het is voor steden van belang om afgestudeerden aan zich te binden. Het kopen van een kamer kan hierbij een invloedrijke factor in zijn. Zoals in hoofdstuk 2 al aangegeven is, zal de woonsituatie van studenten verbeteren. Zolang er geen goed alternatief is voor een starterwoning, zal een koopkamer een zeer goed alternatief zijn. De kwaliteit van een koopkamer ligt immers hoger dan van een huurkamer. Bovendien zal er door het zakelijkere contact met huisgenoten omwille van de continuïteit van de woonvereniging meer sprake zijn van zelfstandigheid. Hoewel het grootste deel van koopkamers voorzieningen moeten delen, zijn er binnen een aantal woonverenigingen kamers aanwezig die wel over eigen voorzieningen beschikken. Deze koopkamers zijn eigenlijk als studio te typeren en uitermate geschikt voor starters. Doordat koopkamers veel van elkaar kunnen verschillen, valt niet eenduidig te stellen dat er sprake is van een alternatief voor een starterwoning. Sommige koopkamers zijn te klein om met een studio te vergelijken, maar andere koopkamers kunnen juist een heel goed alternatief zijn. Dit soort grote koopkamers kunnen zelfs een substituuut zijn voor een appartement of studio. Kopers van deze royale kamers zullen een dergelijke kamer zien als een stap voorwaarts in hun wooncarrière. Een dergelijke koopkamer past bovendien goed bij hun levensstijl. Starters zien hun woning immers vaak als hub in een netwerk. Een luxe koopkamer kan aan deze eis prima voldoen.

Een koopkamer heeft, overeenkomstig met een huurkamer, ook een aantal nadelen. Zo moet de eigenaar van een kamer ook rekening houden met het volgens de vergunning toegestane aantal bewoners van een pand. Net als in een huurpand mogen er maar een beperkt aantal bewoners op één adres ingeschreven staan. Een eigenaar van een kamer mag officieel vaak niet in zijn koopkamer met

een partner gaan samenwonen. Voor afgestudeerden die na hun studie willen gaan samenwonen zal dit theoretisch een probleem zijn. In de praktijk zal men er zich echter weinig van aantrekken. Er zullen wel goede afspraken gemaakt moeten worden met de overige leden van de woonvereniging in verband met de afrekening van de gas- water- en lichtkosten. Een ander nadeel is dat er in een pand waar een woonvereniging in gevestigd is, vaak maar aanspraak gemaakt kan worden op één parkeervergunning. Vooral voor werkende bewoners zal dit een nadeel zijn omdat zij zeer afhankelijk zijn van (auto) mobiliteit. Hier kunnen binnen de ledenvergadering afspraken over gemaakt worden over wie de beschikking krijgt over de vergunning. Dit zijn gelijkenissen met geliberaliseerde huurpanden. Hier is weinig verschil waar te nemen.

De doorstroom stagneert, maar dit komt door het tekort aan starterwoningen en heeft niet te maken met het aanbod van studentenkamers. Koopkamers kunnen echter een goed alternatief vormen. Omdat er bij koopkamers geen overdrachtsbelasting betaald dient te worden, kan het ook een tijdelijke oplossing zijn. De verhuismobiliteit wordt niet beperkt door hoge kosten. In de studentenhuisvestingmarkt zijn afstudeerhuizen een bekend fenomeen. Hier scholen studenten samen die serieuzer met hun studie aan de slag willen gaan. Bij koopkamers is een dergelijk fenomeen ook heel goed mogelijk voor zowel ouderejaars studenten als voor starters. Studenten hoeven niet de enige doelgroep te zijn waarvoor een koopkamer een interessante optie is.

Wanneer doorstroom niet of nauwelijks mogelijk is, zal scheefwonen niet lang op zich laten wachten. Afgestudeerden die nog op hun studentenkamer wonen, wonen natuurlijk scheef. De kamer is bedoeld voor studenten en zij zijn geen student meer. Zij willen echter wel graag weg. Doordat zij als starter voor het eerst een inkomen genereren, maken zij een financiële sprong voorwaarts. Dit willen zij graag kunnen uitbuiten door groter en geheel zelfstandig te gaan wonen (Teule, 1996). Het inkomen van studenten biedt hier niet de mogelijkheid toe. Studenten geven al het maximale uit aan hun woonlasten. Het gemiddelde totale inkomen van de onzelfstandig wonende studenten bedraagt € 711,- per maand. Deze studenten zijn ruim eenderde van hun inkomen aan woonlasten kwijt. Zelfstandig wonende studenten hebben gemiddeld € 829,- per maand te besteden (zie figuur 1.2). Hiervan wordt bijna 40% aan woonlasten besteed (Laagland'advies, 2005). Er is geen andere groep woonconsumenten die procentueel gezien zoveel aan hun woonlasten besteedt. In andere gevallen wordt bij een lager percentage al over scheefwonen gesproken. Er zou geconcludeerd kunnen worden dat studenten scheefwonen. Dit is echter niet mogelijk omdat er simpelweg geen lagere trede is op de ladder van de woninghiërarchie. Om het percentage te drukken, zal het inkomen verhoogd moeten worden of zullen individuele subsidies verstrekt moeten worden. Hier is in hoofdstuk 2 reeds aandacht aan besteed en daar werd geconcludeerd dat een stijging van het inkomen of invoering van individuele huursubsidie niet aan de orde is.

Een koopkamer kan op dit vlak weinig verandering brengen in de positie van studenten. Koopkamers zijn in de meeste gevallen niet goedkoper, dus zal er aan het besteedbaar inkomen niets veranderen. Toch kan een koopkamer scheefheid tegengaan. Koopkamers zijn namelijk niet per definitie voor

studenten. Ze zijn voor iedereen bereikbaar. Er zijn voorbeelden bekend van jonge zeer reislustige zakenmensen en jonge expats die bewust kiezen voor een koopkamer. Zij willen graag een kwalitatief goede thuisbasis in Nederland en vinden een koopkamer een goedkoop alternatief voor een huis, appartement of een hotel. Zo houden zij een adres in Nederland en een vaste plek. Dit is voor hen het belangrijkste. Een ander voorbeeld is bekend over senioren die ervoor gekozen hebben om hun (te grote) huizen te verruilen voor een woongemeenschap met leeftijdgenoten. Vooral alleenstaande senioren spreekt een koopkamer aan omdat zij zo de eenzaamheid gemakkelijker kunnen bestrijden. Zij prefereren een kamer boven een plek in een bejaardentehuis en wanneer zij met meerdere senioren lid zijn van een woonvereniging, kunnen zij zorg goedkoper inkopen. Wanneer deze personen voor een koopkamer kiezen, laten zij een woning achter. Dit zorgt voor een schakel aan verhuisbewegingen en bevordert de doorstroom (Hooimeijer e.a. 1994). Gezien het zeer grote tekort aan starterwoningen zal het een druppel op de gloeiende plaat zijn, maar bevorderlijk voor de doorstroom is het wel. Er hoeft niet gevreesd te worden voor een beperkte doorstroom bij koopkamers zelf. Het argument van Teule (1996) staat hier sterk.

§ 3.2 Klaar voor de start...

Aan het eind van hoofdstuk 2 is geconcludeerd dat de woonsituatie van studenten kan verbeteren wanneer zij een kamer kopen. Hier houden de voordelen vooralsnog echter niet op. Een kamer kan, net als een woning, niet worden gezien als een consumptiegoed (Priemus, 2000). Een koopkamer is een duurzaam investeringsgoed. Een investeringsgoed heeft een aantal specifieke kenmerken en hier zal worden ingegaan op de eigenschappen van een koopkamer.

Eén van de belangrijkste aspecten is dat een student die een kamer koopt reeds een vermogen opbouwt. Dit vermogen kan bijvoorbeeld aangesproken worden op het moment dat de student besluit door te stromen naar een zelfstandige woning. Bij een koopkamer komt de vermogensopbouw op verschillende manieren tot stand. Eén van de meest in het oog springende manieren van vermogensopbouw is de laatste jaren de waardeestijging van woningen geweest. Vanaf 1990 zijn de prijzen in de koopsector zeer sterk gestegen. Los gezien van de inflatie zijn de prijzen sinds 1990 verdubbeld en alleen al tussen 1998 en 2002 is de verkoopprijs per m² met 50% gestegen (VROM, 2004d,). Dit is voor huiseigenaren gunstig, maar is voor starters juist nadelig. De koopmarkt wordt voor starters steeds minder toegankelijk. Een modaal koophuis kost op dit moment € 220.000,-, een nieuwbouwhuis zelfs € 260.000,-. Een starter met een modaal inkomen (€ 28.000 per jaar red.) kan vaak maar tot € 150.000,- gefinancierd krijgen. Er is hier een veel te groot gat ontstaan (N. Rietdijk in Neijeboer, 2005). Huurders, zoals bij studenten het geval is, hebben uiteraard niet van waardeestijgingen kunnen profiteren en hebben enkel nadelen ondervonden van de gestegen huizenprijzen. Bij de koop van een kamer kunnen zij echter ook profiteren van waardeestijgingen. Er zijn reeds voorbeelden bekend van kamers die aanzienlijk in waarde zijn gestegen. De bouwtechnische

staat is natuurlijk van belang en zoals in hoofdstuk 2 gezegd, hebben studenten voldoende vrije tijd en blijken zij bereid zelf onderhoudswerkzaamheden uit te willen voeren. De student kan de woonkamer ook voorzien van luxe zaken als een houten vloer, inbouwkasten, bureau etc. wat voor een waardevermindering kan zorgen. Voorzichtigheid is echter geboden. De rente stond historisch laag, maar is dankzij een verbeterende economische situatie, weer aan het stijgen. Het succes van woonkamers is zeer afhankelijk van de lage woonlasten per maand en wanneer de rente stijgt, stijgen automatisch de maandlasten. Mocht de rente hard stijgen dan worden veel woonkamers te kostbaar en zal de verkoopprijs moeten zakken. In de jaren '80 heeft zich op de Nederlandse huizenmarkt een dergelijke daling van de prijzen voorgedaan en dit is een scenario dat altijd op de loer ligt, zeker als de hypotheekrenteafrek ook verdwijnt. Experts van onder andere de Rabobank waarschuwen voor dit risico en zij wijzen expliciet op het feit dat studenten tijdens hun studie tegen een goede prijs-kwaliteitverhouding kunnen wonen en dat zij zich daar het meest op moeten focussen. Het is zeer lastig om een voorspelling te geven voor de toekomst. Een voorspelling geven van een zeer gedifferentieerde, nieuwe deelmarkt is zelfs nog moeilijker (Assenbergh, 1999). Daar komen de onzekerheden van het voortbestaan van de hypotheekrenteafrek, de hoogte van de rentestand en het effect van het Bazel II² nog bij. Er is daarentegen wel een gemakkelijk exit strategie te formuleren. Op het moment dat de woonkamermarkt inzakt, kan de woonvereniging besluiten zichzelf te ontbinden en de woning als één geheel te koop aan te bieden. Zij zijn dan niet meer actief op de woonkamermarkt, maar op de reguliere woningmarkt. Het risico dat de woningmarkt inzakt, is relatief klein.

Waardevermindering is dus geen zekerheid wat betreft vermogensopbouw. De hypotheekrenteafrek is dat vooralsnog wel. De rente die tijdens de studie betaald is, kan bij de belastingdienst worden teruggevraagd op het moment dat de student voldoende inkomen genereert. Dit kan met terugwerkende kracht en dit mag tot 8 jaar na de eerste rentebetaling. Dit is voor studenten gunstig omdat van de meeste studenten verwacht mag worden dat zij na 8 jaar studeren een diploma hebben behaald en dat zij inmiddels een baan hebben. De hypotheekrente die zij tijdens hun studie hebben betaald, wordt in één keer uitgekeerd. Dit bedrag kan aanzienlijke vormen aannemen. In het huidige belastingstelsel valt de hypotheekrenteafrek in box 1. Een starter zal waarschijnlijk in de eerste schijf zitten met een tarief van 31%. Wanneer er van uit wordt gegaan dat een student 5 jaar in een woonkamer heeft gewoond en dat er, zoals in tabel 2.2, € 272,- per maand aan rentelasten betaald werd, dan wordt er ruim € 5000,- teruggestort. Dit is een fors bedrag, dat het starten op de woningmarkt kan vergemakkelijken.

Het kan zijn dat de student al een deel van zijn hypotheek heeft afgelost. Dit betekent naast de hypotheekrente en de overwaarde een derde mogelijkheid van vermogensopbouw. Dit is echter niet noodzakelijk, want de banken bieden studenten en pas afgestudeerden ook de mogelijkheid om van een aflossingsvrije hypotheek te profiteren. Studenten hebben een risicoprofiel dat zo laag is dat een

² Bazel II is een nieuwe algemene richtlijn voor solvabiliteitseisen van banken die rekening houdt met de kwaliteit van risicobeheersing. De grote Nederlandse banken voldoen aan deze eisen.

aflossingsvrije hypotheek tot de mogelijkheden behoort. Het huidige belastingstelsel leent zich namelijk niet goed voor aflossingen. Het is beter om de schuld hoog te houden zodat maximaal geprofiteerd kan worden van de renteaftrek. Bovendien hebben studenten sowieso al zeer hoge woonlasten vergeleken met hun inkomen en is het dus niet waarschijnlijk dat zij veel zullen aflossen. De aflossingsvrije perioden zijn per hypotheekvorm en per bank verschillend. Welk financieel product het meest geschikt is, is per student verschillend. Sommige studenten zullen er wel voor kiezen af te lossen maar dit kan niet gegeneraliseerd worden. Studenten die wel aflossen tijdens hun studie beschikken op het moment dat zij doorstromen naar een volgende woning over meer kapitaal dan wanneer dit niet het geval was geweest.

Deze vormen van vermogensopbouw zorgen ervoor dat studenten makkelijker kunnen doorstromen naar (koop)starterwoningen. Dit is een positieve ontwikkeling, want starters willen graag kopen in plaats van huren (Teule, 1996), zij ontberen echter vaak de financiële middelen om te kopen en blijven daarom huren. Zij blijven dusdanig lang huren totdat zij een woning kunnen kopen die aan hun aspiratiebeeld voldoet. Starters willen graag kopen vanwege de financiële voordelen. Deze financiële voordelen impliceren dat hoe eerder je start met een wooncarrière hoe eerder aan een aspiratiebeeld kan worden voldaan. Starters bevinden zich in een levensfase waar aspiratiebeelden snel kunnen veranderen. Dit heeft te maken met de professionele carrière en met het eventueel stichten van een gezin. Het kan voorkomen dat een fase in zijn geheel overgeslagen wordt omdat er geen geld is. Dit is niet bevorderlijk voor de doorstroom. Er mag nu echter niet geconcludeerd worden dat studenten als starters een zwakke groep zijn op de woningmarkt. Door hun hoge opleiding hebben zij vaak een gunstig carrièreperspectief waardoor zij toch hoger kunnen inzetten dan gemiddeld. Wanneer een starter een woonkamer achter laat, is deze dus niet meer als starter te bestempelen, maar eerder als doorstromer en heeft deze het gemakkelijker dan een student die altijd gehuurd heeft.

Tot dusver zijn voornamelijk te verwachten positieve ontwikkelingen van woonkamers beschreven. Het klinkt dus logisch om aankomende studenten aan te bevelen om een kamer te kopen. Het kopen van kamers heeft echter een zelfde nadeel als de koopwoningmarkt als geheel: Niet iedereen kan zich een woonkamer veroorloven. De banken eisen immers veelal een garantstelling van ouders. Deze kunnen de overwaarde van hun huis gebruiken als garantie. Op het moment dat ouders niet garant staan, moet een student een arbeidsverleden en/of een werkgeversverklaring kunnen overleggen die voor de meeste studenten niet haalbaar is. Koopstudio schat in dat op dit moment de helft van de studenten in aanmerking zou kunnen komen voor een woonkamer. Vooral voor studenten met ouders met een middeninkomen is een woonkamer een goed alternatief. Ouders van studenten met een hoog inkomen kunnen beter keuzen voor een beleggingspand (Financieel Dagblad, 2005) en ouders met een laag inkomen kunnen niet voor voldoende onderpand zorgen. Hier ligt een taak voor de overheid. De overheid stimuleert het eigen woningbezit en hiertoe hebben zij allerlei instrumenten ontwikkeld. Deze instrumenten zullen nu kort behandeld worden.

In de loop der jaren zijn verschillende varianten tussen huren en kopen de revue gepasseerd. De tussenvorm die door al die jaren heen het meest is bekliefd, is het maatschappelijk gebonden eigendom. Dit werkt als volgt: Als eerste verkoopt een corporatie een woning met korting. Als de koper de woning vervolgens weer kwijt wil, verkoopt hij deze terug aan de corporatie, waarbij winst of verlies wordt gedeeld. De wijze waarop gedeeld wordt, hangt af van de hoogte van de verleende korting. Op deze manier wordt geprobeerd de eigenschappen van huren en kopen in één model te verenigen. Er is echter geen enkel model dat alle voordelen in optimale vorm kan verenigen. Een model met de 0% risico van huren en de 100% fiscale aftrek van kopen bestaat niet. De varianten van maatschappelijk gebonden eigendom zijn tegenwoordig verenigd in de constructie Koopgarant. Het succes van het maatschappelijk gebonden eigendom en nu van Koopgarant is echter nog steeds maar uiterst beperkt. De tussenvormen nemen in Nederland slechts 0,05% van de voorraad in (OTB Onderzoeksinstituut, 2004). Dit is volgens de SEV (2006b) te wijten aan corporaties die het vaak te ingewikkeld vinden, aan banken die het niet willen financieren omdat zij het risico niet goed kunnen inschatten en aan de overheid die geen duidelijke lijn voert. Met name het ministerie van Financiën ligt dwars. Hier vreest men dat bij de tussenvormen misbruik wordt gemaakt van de fiscale mogelijkheden van eigenaar-bewoners (Terpstra, 2006). Een curieuze redenering als je bedenkt dat de regering het eigen woningbezit wil stimuleren. De verschillende ministeries zitten wederom niet op één lijn en dit belemmert het succes van Koopgarant. Koopgarant kan namelijk voor een grote groep consumenten juist heel interessant zijn. Niet voor de rijken want voor hen is geen enkele tussenvorm aantrekkelijk. Ook niet voor de minder bedeelde, want voor hen is niets zo efficiënt als huren met huurtoeslag, maar wel voor de tussengroepen, die nu tussen de wal en het schip dreigen te vallen. Starters behoren grotendeels tot deze tussengroep. Het is mogelijk deze tussenvorm in een eerder stadium aan te bieden. Kences-corporaties kunnen zo studenteneenheden verkopen. Er ontstaat een win-win situatie voor zowel studenten als voor de corporatie zelf. Het voordeel voor de student is behandeld en bekend, en voor de corporatie is het grote voordeel dat er meer geld vrijkomt. De corporatie kan zo continu blijven investeren (Bijddendijk en Hof, 2002). Het zou een positieve ontwikkeling zijn als corporaties, in navolging van corporatie de Woonplaats in Enschede, meer studenteneenheden te koop aan bieden. Zeker als er een constructie als Koopgarant op kan worden toegepast.

De steun houdt niet op bij initiatieven als Koopgarant³. Sinds 11 jaar bestaat de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Een Koopgarant-woning kan gefinancierd worden met NHG. Dit maakt het kopen van een woning nog aantrekkelijker. De NHG werkt als een verzekering voor hypotheek (Eichholtz in Neijeboer, 2005). Mensen die een hypotheek afsluiten met NHG betalen namelijk een premie, waarmee de NHG een vermogen opbouwt waarmee faillissementen betaald kunnen worden. De NHG is op deze wijze een zelfregulerend systeem dat zonder extra overheidssteun kan functioneren. De

³ Er zijn vele varianten. In 2000 waren er bij de SEV al 28 vormen bekend onder namen als Slimmer Kopen, Sociale Koop etc.

grote Nederlandse banken hebben de NHG namelijk snel geaccepteerd. Op dit moment is het nog niet mogelijk om een NHG te krijgen op een koopkamer. Daarvoor is een koopkamer een te nieuw product. Er zal eerst een politieke lobby gevoerd moeten worden. Het is dan zaak de stichting Waarborgfonds Eigen Woningen, die de NHG verstrekt, te overtuigen van de waardevastheid van koopkamers. Een koopkamer heeft zijn waardevastheid immers nog niet bewezen. Er zijn voldoende argumenten om studenten een garantie te verlenen. Zij zullen immers gezien hun gunstige toekomstperspectief het financiële risico niet vergroten.

Een laatste mogelijkheid om het eigenwoningbezit te stimuleren wat hier behandeld wordt, is de Starterslening van de stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse Gemeenten (SVn). De SVn verstrekt ook geen subsidie. Het bijzondere aan de Starterslening is, dat de mensen die ervoor in aanmerking komen, de eerste jaren geen aflossing en rente hoeven te betalen. Naarmate het inkomen van starters stijgt, zullen zij moeten gaan betalen. Dit is een sterk punt van de Starterslening. Er wordt namelijk geen subsidie verstrekt, zoals nu bij de op 24 mei 2006 aangenomen wet Bevordering Eigenwoningbezit Plus (BEW+) het geval is. Dit betekent dat de rente en aflossing uiteindelijk weer beschikbaar komen voor volgende starters op de woningmarkt. Bij de BEW+ kan het geld maar één keer worden uitgegeven, dit is immers louter een koopsubsidie. De koopsubsidie is een maandelijkse bijdrage van maximaal € 173,06 per maand in de hypotheeklasten. Een belangrijk nadeel van koopsubsidie is dat deze alleen beschikbaar is voor personen van 23 of ouder. Aan alle overige eisen voldoen de meeste studenten wel (zie www.senternovem.nl). Zowel voor de koopsubsidie als voor de Starterslening zullen een aantal eisen van de verstrekkers gewijzigd moeten worden, zodat deze steun bereikbaar wordt voor studenten.

De genoemde initiatieven hebben allemaal als doel om het eigenwoningbezit te stimuleren. Door het beschikbaar komen van koopkamers kan er eerder met deze stimulering begonnen worden. De beweegredenen die in de literatuur worden aangedragen om het eigenwoningbezit te stimuleren, zijn zoals in dit schrijven is betoogd ook van toepassing op koopkamers. Koopkamers kunnen de wooncarrière een aantal jaren eerder laten beginnen, waardoor het probleem van starters in de kiem gesmoord kan worden. Studenten met een koopkamer zullen meer vermogen tot hun beschikking hebben dan studenten die altijd gehuurd hebben en om dit voordeel voor iedereen te laten gelden zou (semi-) overheidssteun niet lang op zich mogen laten wachten.

§ 3.3 Af!

Aan het eind van dit laatste hoofdstuk volgt een slotbeschouwing. In de voorgaande hoofdstukken zijn allerlei argumenten aangedragen om een gefundeerde, weloverwogen keuze te kunnen maken voor een koopkamer. Er lijken op dit moment meer argumenten vóór te zijn dan tegen. Er moeten echter altijd financiële afwegingen worden gemaakt. In dit hoofdstuk is aangegeven dat koopkamers op dit moment maar voor de helft van de studenten een betaalbaar alternatief is. Er valt hierdoor een groot deel per

definitie af. Een ander gedeelte zal om persoonlijke redenen niet voor een koopkamer kiezen. Vooral jongerejaars studenten zoeken elkaar op vanwege de gezelligheid. In panden met koopkamers zal de woonvereniging weinig tot geen invloed kunnen uitoefenen op de keuze van één lid om zijn lidmaatschap aan de hoogste bieder te verkopen. De persoonlijke eigenschappen van de koper zal voor de verkoper veel minder belangrijk zijn dan het bedrag dat deze bereid is te betalen. Huurders van corporatie-eenheden kunnen zelf ook geen invloed meer uitoefenen, dus dit voordeel geldt niet meer, maar nog wel voor huur in de particuliere sector. In Groningen heeft deze beslissing veel stof doen opwaaien en dit geeft aan dat studenten hun huisgenoten als een belangrijke factor zien in hun woongenot.

Het belang van studenten in een stad is door meerdere auteurs bevestigd (J. Jacobs, R. Florida). Op het moment dat zij student zijn, maken zij al deel uit van de zogenaamde creatieve klasse en zorgen zij voor diversiteit. Deze diversiteit zorgt volgens Jacobs voor bedrijvigheid en daarmee een levendige stadseconomie (Hospers en van Lochem, 2003). Na hun studie vormen deze talentvolle, goed opgeleide jonge mensen zelfs de sleutel voor een gezonde stadseconomie (Wessels, 2006). Het is voor steden van belang dat zij deze creatieve klasse aan zich weten te binden, maar helaas is dit op dit moment in een aantal Nederlandse steden niet meer het geval. Vooral Amsterdam prijst zichzelf vooralsnog uit de markt. Het is voor stadsbesturen nu noodzaak om veranderingen in hun beleid te gaan voeren. Een fijnmazig gedifferentieerde deelmarkt van de woningmarkt kan helpen om meer mensen aan een stad te binden (Teule, 1996).

Een koopkamer kan het begin zijn van een kentering om studenten en starters aan een stad te binden. Het is aannemelijk dat deze binding in hogere mate geldt voor studenten dan voor starters. De woonsituatie van studenten kan immers structureel verbeterd worden en hun positie op de woningmarkt verbetert, maar een koopkamer is geen substituut voor een starterwoning. Het is eerder het beste alternatief. Studenten zullen alert moeten zijn op de ontwikkelingen op de koop-kamermarkt. De juridische constructie zoals die bij koopkamers wordt toegepast is nieuw. Een woonvereniging heeft dezelfde rechten en plichten als een gewone vereniging. Hier vloeien een aantal juridische complicaties uit voort. Een vereniging heeft bijvoorbeeld het recht om een lid te royeren. Wanneer een ruzie in een pand tussen één van de bewoners met de rest escaleert kan een dergelijk besluit genomen worden en is zeer de vraag wat een bevoegde rechter zal besluiten inzake het bedrag dat het lid betaald heeft voor zijn kamer. Er zijn nog meer juridische haken en ogen, zoals het structureel te laat betalen van de hypotheek door één van de leden, het faillissement van één van de leden of zelfs de gehele vereniging en de hoofdelijke aansprakelijkheid van de leden voor transacties die namens de woonvereniging wordt aangegaan. De huidige constructie is dusdanig nieuw dat er nog geen jurisprudentie over bestaat. In de toekomst kan het voor een jurist zeer interessant zijn om deze ontwikkelingen te volgen.

Er zullen meer gevolgen zijn die de moeite waard zijn om te onderzoeken. Er kan een grondige marktanalyse uitgevoerd worden die vanuit meerdere perspectieven bekeken moet worden. Ten eerste

moet het potentieel van aanbieders onderzocht worden. Het is nuttig om te weten welke partijen daadwerkelijk bereid zijn om het aanbod te vergroten. Er kan hier gedacht worden aan de bereidheid van hospita's, oudere zelfstandigen die hun huis niet willen verlaten, maar ook aan commerciële partijen die panden uit winstbejag verbouwen tot koopkamers en natuurlijk de bereidheid onder Kences-corporaties. Ten tweede moet het potentieel van vragers onderzocht worden. Er is in dit onderzoek gefocust op studenten, maar er is ook interesse vanuit andere groepen zoals expats, starters en senioren. De markt moet op deze wijze in kaart gebracht worden. Het product zelf mag hierbij niet uit het oog verloren worden. Van de belangrijkste concurrerende woonvormen moeten sterkte- en zwakteanalyses worden uitgevoerd. Concurrerende woonvormen zijn onder andere studio's, HAT-eenheden, studentenflats wooncontainers etc.

De macro-economische gevolgen van het beschikbaar komen van koopkamers zullen moeilijker in kaart te brengen zijn. Veel zal afhangen van politieke besluitvorming en dit is moeilijk te voorspellen. Het beschikbaar komen van NHG, koopsubsidie en Startersleningen zijn belangrijk, maar het besluit omtrent de hypotheekrenteaf trek is kritiek voor koopkamers. Omdat de hoogte van de rentestand voor het grootste deel de maandlasten voor een koopkamer bepaalt, speelt de huidige lage rentestand een belangrijke rol in het succes van koopkamers. Wanneer dit alles wijzigt, kan het heel snel afgelopen zijn met het succes van koopkamers. Tot op heden is het echter een groot succes, vooral voor studenten. Een koopkamer kan een student zeker helpen bij de start van hun wooncarrière, maar een droomstart is het niet. Daarvoor is het gat tussen huren en kopen vooralsnog te groot. Het is wel een hele goede start.

Literatuurlijst:

ABF Research, "*Kamers tekort?; vraag en aanbod van studentenhuisvesting*", Delft, 2003

ABF Research, "*Primos prognose 2005: De toekomstige ontwikkeling van bevolking, huishoudens en woningbehoefte*", Delft, 2005

Adrianow, S., "*Van wieg tot wooneenheid; volkshuisvesting in theorie en praktijk 22*", Delftse Universitaire Pers, Delft 1989

Assenbergh, van, W., "*Nederlandse woningmarkt; ontwikkelingen, onevenwichtigheden en oplossingen*", Wolters-Noordhof, Groningen, 1999

Bijdendijk, F. en J. Hoff, "*De laatste trein; essay over een volkshuisvesting gebaseerd op marktwerking*", Building business, juli 2002

CBS, "*Jaarboekonderwijs 2006*", Voorburg/Heerlen, 2005

CHOI, "*Studie-Keuze-Informatie (SKI) database*", Leiden, 2005

DSP-groep, "*Evaluatieproject wooncontainers Kampen*", Amsterdam, 2005

Grunfeld, F., "*Habitat and habitation; a pilot study*", Samsom, Alphen aan de Rijn, 1970

Ekkers, P., "*Van volkshuisvesting naar woonbeleid*", Sdu Uitgevers, Den Haag, 2002

Gemeente Amsterdam, "*Prognose studentenhuisvesting: project 4260*", Amsterdam, 2005

Graaf, de, K., "*Kantoorbeleggers liggen dwars*", Real Estate magazine, november 2004

Hooimeijer, P., H. Heida en R. Camstra, "*Woningmarkt Amsterdam; huishoudens- en huisvestingsdynamiek in de periode 1986-2000*", Planologisch Demografisch Instituut, Universiteit van Amsterdam, Amsterdam, 1994

Hospers, J., R.M.P. van Lochem, "*Jane Jacobs: Leven van de stadseconomie*", ESB-dossier, Den Haag, maart 2003

- Kences, "*Aanbevelingen Pilot Utrecht: Kences A4paper/4*", Utrecht, 2003
- Kences, "*Investeer mee in de toekomst van Nederland: Kences/paper-DEF*", Utrecht, 2002
- Koeman, A.M., "*Studenten en wonen in Amsterdam*", Tijdschrift voor de volkshuisvesting, vol 1, 2006
- Köster, F., "*Surfers op de woningmarkt: Een toekomstverkenning over starters en wonen*", Leiden, 2002
- Krullerig, J., "*Matchen, sturen, communiceren: woonruimteverdeling en ontspanning op de woningmarkt*", DUP Science, Delft, 2001
- Laagland'advies, "*Van zeecontainer tot grachtenpand; een woonwensenonderzoek onder Amsterdamse studenten*", Amersfoort, 2005
- Laumen, J.J.M., "*Studentenhuisvesting tussen vraag en aanbod*", Gemeenschappelijk Overleg Studentenhuisvesting, Nijmegen, 1984
- LSVb, "*Kamernood in beeld*", Utrecht, 2006
- LSVb, "*Een student hoort niet in een tent: notitie over studenten en hun huisvesting*", Utrecht, 2001
- Neijeboer, W., "*50 jaar stimulering eigenwoningbezit, hoe nu verder: Visies van deskundigen in de hypotheek en woningmarkt*", Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen, Zoetermeer, 2005
- Nozeman, E.F., "*Nieuwe wegen in vastgoed; rede*", Rijksuniversiteit Groningen, Groningen, 2001
- OC en W, "*Studentenmonitor 2004*", Nijmegen, 2005
- OTB Onderzoeksinstituut, "*Gelijke kansen voor iedereen: het is een loterij*", Rotterdam, 2005
- OTB Onderzoeksinstituut, "*Op eigen kracht: Eigenwoningbezit in Nederland*", Delft, 2004
- Priemus, H., "*Wonen als sociaal aanpassingsproces*", Delftse Universitaire Pers, Delft, 1982

Priemus, H., "*Verhuistheorieën en de verdeling van de woningvoorraad*", Delftse Universitaire Pers, Delft, 1984a

Priemus, H., "*Volkshuisvesting in theorie en praktijk 6: Nederlandse woontheorieën*", Delftse Universitaire Pers, Delft, 1984b

Priemus, H., "*Mogelijkheden en grenzen van marktwerking in de volkshuisvesting*", Delftse Universitaire Pers, Delft, 2000

Regioplan Onderzoek Advies en Informatie, "*Inkomenspositie van studenten: Een vergelijkend onderzoek naar de ontwikkeling van de overdrachtscomponenten voor studenten, bijstandsonvangers en ontvangers van het minimumloon*", Amsterdam, 2001

ROEZ Groningen, "*Studentenhuisvesting nu en straks*", Groningen, 2003

SEV, "*Rare huizen voor rare leefwijzen: van wooncontainers tot skaevehuse*", Rotterdam, 2005

SEV, "*Meerjarenprogramma SEV 2006 t/m 2009*", Rotterdam, 2006a

SEV, "*12 x toen: leren van experimenten*", Rotterdam, 2006b

Terpstra, P.R.A. "*Tussen huur en koop: nieuwe varianten op de woningmarkt*", Tijdschrift B&G, Den Haag, mei/juni 2006

Teule, R.B.J., "*Inkomen, doorstromen en uitsorteren: arm en rijk op de Nederlandse grootstedelijke woningmarkt*", Delftse Universitaire Pers, Delft, 1996

Tweede Kamer, *Kamerstukken II 2002/2003, 28464, nr. 24*, Den Haag, 2002

Tweede Kamer, *SFB/2003/14521, kenmerk 203 – 037*, Den Haag, 1 april 2003

VROM, "*Nota volkshuisvesting in de jaren '90*", Den Haag, 1989

VROM, "*Huur en verhuur van kamers 2005-2006*", Publicatie wonen 5084, Den Haag, 2005

VROM, "*Studentenhuisvesting*", Publicatie wonen 4085, Den Haag, 2004a

VROM, "*Betaalbaarheid van het wonen*", Den Haag, 2004b

VROM, "*Huur en verhuur van kamers 2005-2006*", Den Haag, 2004c

VROM, "*Woningmarktverkenningen; Socrates 2004*," Publicatie wonen 5139, Den Haag, 2004d

Wessels, P., "*Kanrijke jongere haakt af bij Amsterdam*", Property NL magazine, nr.8, Amsterdam, mei 2006

Internetsites:

www.aedes.nl

www.atlasvoorgemeenten.nl

www.carex.nl

www.cbs.nl

www.ibgroep.nl

www.in-groningen.nl

www.kences.nl

www.koopstudio.nl

www.nijestee.nl

www.nhg.nl

www.propertynl.com (nieuwsbrief)

www.rtvnoord.nl

www.senternovem.nl

www.studentkooptwoning.nl

www.studionet.nl

www.svn.nl

www.uu.nl/bachelor

www.vrom.nl

www.vromraad.nl

Krantenartikelen:

Algemeen Dagblad Utrechts Nieuwsblad, "*Samen toepen, drinken, wonen*", Utrecht, 3 juni 2006a

Algemeen Dagblad Utrechts Nieuwsblad, "*Drie keer zo veel liefhebbers als INA-flatjes*", Utrecht, 8 juni 2006b

Algemeen Dagblad Utrechts Nieuwsblad, "*Wie klaar is, moet binnen zes maanden wegwezen*",
Utrecht, 23 juni 2006c

Eigen Huis Magazine, "*De lusten, lasten en risico's: studentenappartement kopen*", Utrecht, oktober
2005

Financieel Dagblad, "*Hoge kamernood*", Amsterdam, 24 september 2005

Parool, "*Huis kopen voor studenten? Hier niet dus; Utrechts initiatief strandt op regels*", Amsterdam,
5 augustus 2005

Property NL magazine, "*City Campus Max in Utrecht half jaar vertraagd*", nr.9, Amsterdam, 24 mei
2006

De Telegraaf, "*Kamer te koop*", Amsterdam, 16 februari 2005

Trouw, "*Student kan een kamer kopen*", Amsterdam, 28 juli 2005

UK, "*Heibel om wooncontainers*", Groningen, 7 december 2005

Utrechts Nieuwsblad, "*Luxe kamers kopen lijkt aan te slaan*", Utrecht, 16 oktober 2004

Bezochte evenementen:

Congres: 'jong talent; hoe huisvest je dat in de stad?', LSVb, Utrecht, 12 mei 2006 (zie bijlage 2)

Informatieavond Koopstudio B.V., Loosdrecht, 15 juni 2006

Bijlage 1: Begrippenlijst

Actief woningzoekenden

Dit zijn woningzoekenden die aangegeven hebben te willen verhuizen en hiertoe reeds een actie hebben ondernomen. Hierbij kan gedacht worden aan inschrijven bij een woningbouwvereniging of het inschakelen van een makelaar.

Basishuur

De basishuur wordt gehanteerd bij het vaststellen van de hoogte van de individuele huursubsidie. Deze huur is gelijk aan de bruto huur verminderd met de eventueel in dat bedrag opgenomen kosten voor water, verwarming, garage en andere diensten voor privé-gebruik. Subsidiabele servicekosten worden niet in mindering gebracht.

Doorstromer

Een doorstromer is een huishouden dat binnen Nederland verhuist. Voor en na de verhuizing is het huishouden de hoofdbewoner van een woning.

Dure scheefheid

Dit betreft huishoudens behorend tot de aandachtsgroep, gehuisvest in een dure huurwoning.

Eigendomssector

De volgende onderscheidingen zijn aangebracht:

- eigen (koop-) woning;
- huurwoning.

Fiscaal effect eigen woning

Het saldo van rente-aftrek in verband met de hypotheek, het te betalen huurwaardeforfait en een eventuele bijdrage eigenwoningbezit.

Goedkope scheefheid

Dit betreft huishoudens niet behorend tot de aandachtsgroep, maar wel gehuisvest in een goedkope huurwoning.

Huishouden

Elk eenpersoonshuishouden en tevens elke groep van twee of meer personen die in huiselijk verband samenleven.

Koopstarter

Een huurder of een starter die naar een koopwoning wil verhuizen (of is verhuisd).

Kwalitatief woningtekort

In dit onderzoek is het kwalitatief tekort berekend door te kijken naar de actief woningzoekenden. Het tekort betreft het vrijkomend aanbod (van de actieve doorstromers en woningverlaters) in een bepaald segment verminderd met het aantal huishoudens dat actief naar een woning in dit segment op zoek is.

Modaal inkomen

Inkomen van een modale werknemer. Een modale werknemer is een werknemer met twee kinderen beneden de 12 jaar en een looninkomen dat juist beneden de premie-inkomensgrens van de verplichte ziekenfondsverzekering ligt. In 2002 lag de (bruto) inkomensgrens voor het modale inkomen op 28.000 euro. Voor 1,5 x modaal op 42.000 en voor 2 x modaal op 56.000 euro.

Particuliere verhuurders

Dit zijn institutionele beleggers en particuliere personen die woningen op commerciële basis verhuren of laten verhuren.

Potentiële doorstromer

Een doorstromer die aangeeft binnen twee jaar te willen verhuizen.

Potentiële starter

Een starter die aangeeft binnen twee jaar te willen verhuizen.

Sociale verhuurders

Dit zijn woningcorporaties en gemeentelijke woningbedrijven.

Starter

Een huishouden dat na verhuizing hoofdbewoner van een woning is en

- of nieuw gevormd is (huwelijk, samenwonen, scheiding, zelfstandig wonen),
- of geïmmigreerd is,
- of de vorige woning niet leeg achterlaat.

Statistisch woningtekort

Het statistisch woningtekort is het vrijkomende aanbod (van urgente doorstromers en woningverlaters) verminderd met de urgente vraag (van doorstromers en starters).

Student

Een jongere tussen de 18 en 25 jaar oud die voltijd een studie volgt aan een hogeschool of universiteit.

Urgente doorstromer

Een doorstromer die binnen twee jaar wil verhuizen. De urgente doorstromer voldoet aan de volgende criteria: voldoende actief, een half jaar of langer zoekend, binnen één jaar een woning accepteren.

Urgente starter

Een starter die binnen twee jaar wil verhuizen. De urgente starter voldoet aan de volgende criteria: voldoende actief en bereid binnen één jaar een woning accepteren.

Verkoopwaarde

Het door de respondent geschatte bedrag dat de woning bij verkoop in onbewoonde staat zou opbrengen.

Verhuisgeneigdheid

Men is verhuisgeneigd als men de vraag “Wilt u binnen twee jaar gaan verhuizen?”, met “ja” beantwoord heeft.

Woning

Een gebouw of deel van een gebouw dat volgens de bouw of verbouw blijvend is bestemd voor permanente bewoning. Bovendien is onder andere vereist dat bij de bouw of verbouw aan de op dat moment bestaande bouwtechnische voorschriften voor woningen is voldaan.

Woningbehoefte

Het gaat hier om de totale behoefte aan woningen in Nederland. Voor de niet verhuisgeneigde huishoudens wordt hierbij gerekend met de huidige woonsituatie, voor de verhuisgeneigde huishoudens met de gewenste woonsituatie.

Woningcorporaties

Privaatrechtelijke instellingen (stichtingen of verenigingen) die zich ten doel stellen uitsluitend op het gebied van de volkshuisvesting werkzaam te zijn en als zodanig door de Kroon zijn toegelaten (toegelaten instellingen)

Bijlage 2: Verslag huisvestingcongres LSVb 12-05-2006

Welkomstwoord Jonathan Mijs, voorzitter van de LSVb.

Jonathan legt allereerst de titel van het congres uit: “Jong talent; hoe huisvest je dat in de stad?”

“Wat zou Utrecht zijn zonder studenten? Zij brengen talent en creativiteit mee, dat is van belang voor werkgevers. Het is noodzakelijk om langdurig en structureel te investeren in woningen voor jong talent. Dit vergt kennis over mogelijkheden en doelgroepen.”

Dagvoorzitter: Ruud Bleijerveld.

Ruud is secretaris van de Universiteit van Amsterdam en bestuurder van de Stichting Studentenhuisvesting (SSH) Utrecht geweest. Momenteel treedt hij op als adviseur studentenhuisvesting in Amsterdam.

“Hoe huisvest je jong talent in een wetenschapsstad?”, vraagt hij zich af. “Instellingen van Hoger Onderwijs mogen niet bouwen. Woningen voor jong talent moeten gerealiseerd worden door (samenwerkingsverbanden van) de politiek, corporaties en particulieren. Het is goed dat deze partijen op dit congres bijeen zijn en hierover met elkaar praten.”

“Door tijdelijke oplossingen slaat snel een gevoel van tevredenheid toe. Tijdelijke oplossingen zijn echter geen structurele oplossingen voor bestaande problemen. Ook kwaliteit speelt een rol bij nieuwbouw. Creativiteit is buitengewoon noodzakelijk om tot nieuwe oplossingen te komen.”

“Het ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM) heeft een pilot gedaan waarbij publiek-private samenwerking centraal staat. Binnen deze pilot zijn concrete plannen gemaakt. In samenwerking met Kences heeft de LSVb onderzoek gedaan naar de pilots.”

“Het is de taak van de gemeentelijke overheid om toezicht houden bij huisvesting, want regels waarborgen de kwaliteit van huisvesting.”

Eerste spreker: Remco de Maijer, voorzitter Kences:

“Kences heeft het algemene beeld rond de pilots onderzocht. Enkele opmerkingen vooraf.

Ten eerste: de doelgroep ‘jong talent’ is breder dan alleen de studentenpopulatie. Ten tweede is het belangrijk niet alleen de vier pilotsteden te bekijken, maar de situatie in vierentwintig studentensteden in de gaten te houden.”

“Met betrekking tot de pilotevaluatie ziet men dat wat er gebouwd wordt voor een derde tijdelijk is, de rest is voor (40%) zelfstandige eenheden, en 60% zijn kamers. De LSVb vindt dat er wel beweging inzit, maar dat het veel tijdelijke oplossingen zijn. Belangrijk is de index van hoeveel procent wordt er bijgebouwd, hoeveel procent gesloopt en hoeveel procent verkocht. In 2005 kwamen niet de prestatieafspraken tot stand die wij graag hadden gezien.”

In de presentatie wordt gewezen op de mening van studenten over huisvesting (de informatie komt uit de Studeerwijzer, de SKI database): Heerlen heeft het meeste aantal kamers, Diemen het minst.

„Dit jaar is het jaar van de jongere. De woonaantrekkelijkheidsindex m.b.t. jongerencriteria toont een andere reeks aan dan die van de SKI database: Amsterdam scoort nog steeds hoog, 4e plaats, hoewel de huren er zeer hoog zijn.

In Nijmegen en andere steden is de nieuwbouw pas los gekomen, dus gauw veranderen de lijstjes weer.”

“Hoeveel kamers komen er bij? In totaal zo'n 15.000 volgens schattingen. Als iedereen erkent dat jongeren een belangrijke groep zijn, dan komt het voor elkaar. Maar bijvoorbeeld in Haarlem is de pilotgroep in een 'waakstand', want de druk is verdwenen, maar het is belangrijk dat de aandacht niet verdwijnt. Het gevaar is dat iedereen nu achterover gaat leunen omdat er nu dynamiek is en de prioriteiten weer verschuiven: 'de wet van de remmende inhaalslag'. Bijvoorbeeld Vestia, een woningcorporatie, heeft een project afgeblazen vanwege het nieuwe huurbeleid.“

Dagvoorzitter:

„Het maken van studentenhuishuisvesting is onrendabel zeggen velen. Particuliere marktpartijen hebben er toch geen belang bij, wordt vaak gezegd. Interessant is dat er wel degelijk initiatieven zijn vanuit de private sector, bijvoorbeeld Rabobank Vastgoed en hun CityMAX campus.“

2e spreker: Rabobank Vastgoed:

„Rabobank wil meer voor jongeren- en studentenhuishuisvesting gaan doen. Als er meer aanbod is, willen studenten ook meer op kamers en zelfstandig wonen, dan willen zij hun 'kansen pakken'. Er is meer individualisering, de privacy wordt, ook en juist voor jongeren, belangrijker.”

“Er zijn nog steeds wachtlijsten, dat is één punt, een ander punt bij studentenhuishuisvesting is de betaalbaarheid. Kwantitatief is de kamernood misschien opgelost, maar kwalitatief? Veel van de oplossingen zijn noodoplossingen: klein, krap, geen privacy, geen zelfstandigheid. Rabobank vindt dat jongeren zelfstandig moeten (kunnen) worden. Steden als Utrecht en Amsterdam hebben jonge mensen nodig, voor creativiteit en de 'spirit' die deze mensen meebrengen.”

“Het MAX project is een voorbeeld dat betaalbare huisvesting wel degelijk haalbaar is. Alleen kan dat natuurlijk niet, samenwerken met overheid, corporaties en projectontwikkelaar. Het maximale rendement is niet het belangrijkste, het gaat om maatschappelijke verantwoordelijkheid.“

Powerpoint presentatie van MAX project: bepaalde dingen (internet etc.) voor jonge mensen belangrijk en aanwezig. 989 woningen, 75% huur, 25% koop, prijs: 325 euro per maand.

„Voor bouwlocaties met gemeente om tafel gaan.

Moeilijkheden:

- struikelen over parkeernorm
- procedures ruimtelijke ordening
- luchtkwaliteitsnorm

Deze zaken leveren vertraging op, en een probleem is ontstaan door het nieuwe huurbeleid. De corporaties hebben daardoor minder 'zin' om aan een dergelijk project mee te doen.“

Dagvoorzitter:

„Hoe komt het dat Rabobank dit doet? Was het moeilijk om hiertoe te beslissen en de collega's ervan te overtuigen?“

2e spreker:

„Ik heb er iets mee, ik wilde dit heel graag doen, maar het was ook geen strijd. Bevlogenheid speelt een rol, en hier kwam alles bij elkaar (bijvoorbeeld goede contacten met de toezichthouder van DUWO), maar collega's doen ook mee.“

Dagvoorzitter:

„Een andere oplossing voor de kamernood is wonen boven winkels.“

3e spreker: Paul Penders, Wonen boven Winkels (WbW):

“Hoe is wonen boven winkels in Maastricht tot een succes geworden? Mijn presentatie loopt langs drie punten: 1. WbW in Maastricht en elders, 2. Waarom is het moeilijk?, 3. Waar zijn oplossingen?“

“Ik werk voor Aquireal, wij herstellen ondernemingsplannen en starten projecten op.

Draagt wonen boven winkels bij aan huisvesting voor studenten? Ja. Jongeren willen bij voorzieningen wonen, dus dan is wonen boven winkels zeer aantrekkelijk. WbW draagt bij aan leefbaarheid. Het biedt kansen tot samenwerking: eigenaren, gemeentes, corporaties.

De laatste 30 stadsvlucht, binnenstadpanden staan vaak leeg. Bij particulieren zijn deze panden meer last dan lust, erg kostbaar.

De spelers:

- beleggers of particulieren (inzet: meer winst/rendement)
- huurder (winkeleigenaar, wil geen overlast)
- gemeenten (wil stad veilig, sociaal en aantrekkelijk)
- corporaties (zitten niet in de stad)

Tegenstrijdige belangen?

Niet alleen financieel kijken, maar ook naar leefbaarheid. Er zijn drie honderd woningen boven winkels in Maastricht gerealiseerd.

Moeilijkheden:

- geen deur aan de voorkant (hogere afgaven), maar aan achterzijde of over platte dak van de burens
- opknappen van panden
- wat betekent verbouwing voor beleggingswaarde van mijn pand?
- vrezen overlast

Gemeenten en corporaties hebben belang bij WbW, maar zijn niet eigenaren van panden.

Twee manieren om WbW aan te pakken:

- subsidies

- WbW organisaties (bv. Zwolle, Amersfoort), NV constructies

Maastricht werkt met clusters (aantal gebouwen naast elkaar kopen en door daken met anderen verbinden). Juridisch goed regelen. Het moet niet zo zijn dat wanneer nieuwe eigenaren komen van panden, dat zij toegang over het dak weigeren.

Conclusies:

WbW moeilijk, daarom politieke en maatschappelijke afstemming belangrijk. Maar vereist veel geld en veel kennis. Potenties in Nederland: 30.000 – 40.000 lege etages. Behoeftte aan vliegwiel, gelukkig zijn er een heleboel initiatieven. WbW-verenigingen hebben zich verenigd. Afspraken met verhuurders en maatschappelijk bewustzijn creëren

Vragenronde

1e vraag van medewerker studentenhuisvesting Amsterdam aan Rabobank:

Zijn jullie ook bezig met de projectinvulling, of gaan jullie alleen over de financiering?

Antwoord Rabobank:

“Ja, wij ontwikkelen tot aan het eind in overleg met architecten, projectontwikkelaar, gemeente e.d..

Wij beleggen niet zelf, wij verkopen het project wanneer het klaar is.”

2e vraag van DeKey aan WbW:

Welke prijs betalen jullie voor woningsbeheer?

Antwoord van Penders (WbW):

“Daarbij is een woonstichting betrokken, die doet beheer en onderhoud. Het zijn 300 woningen, daarvan zijn 150 voor studenten en 150 zijn gezinswoningen. De stichting krijgt subsidie. De komende 250 woningen zijn voor studenten. De prijs voor studenten is ongeveer 300 euro per maand.”

3e vraag van iemand van Vereniging Eigen Huis aan Kences en Rabobank:

Waarom opereren jullie alleen in de stad?

Antwoord van Kences:

“Studenten hebben individuele behoeften en wensen. 55% kiest voor stedelijke omgeving, dus de combinatie van stad en studenten is er niet per se. Wij richten ons op de stad want men kan het koppelen aan de kenniseconomie (meestal in de stad), maar er is niet één student, de wereld is groot.”

Antwoord van Rabobank:

“Geen specifieke voorkeur, maar als je aan studentencomplexen denkt, dan moet je aan de schaalgrootte denken. Maar wij beperken ons niet tot de stad, het hangt af van het project en van een geschikte locatie.”

4e vraag van Oliver van Loo, een medewerker van de LSVb aan alle:

In hoeverre wordt geprobeerd, na de onlangs gehouden verkiezingen, nu met de nieuwe colleges de verkiezingsbeloftens m.b.t. studentenhuisvesting om te zetten in prestatieafspraken?

Antwoord van Kences:

“In de praktijk komen de afspraken er niet zo, er moet dus meer druk op de afspraken komen.”

Antwoord van Penders (WbW):

“Het is een kwestie van prioriteiten stellen, het financiële en het maatschappelijke commitment creëren. Ik zie meer heil in een landelijke vereniging, voor bijvoorbeeld het vergunningentraject. Ik verwacht meer van top-down initiatieven.”

Antwoord van Rabobank:

“Het liefst willen wij overal aan de slag, maar grondwaarden etc. maken het moeilijk. Het (politieke) commitment is inderdaad belangrijk.”

5e vraag van Oliver van Loo aan Kences:

Is er een inventarisatie gemaakt van gemeentes waar beloftes gemaakt zijn om druk te maken?

Antwoord van De Maijer (Kences):

“Dat is een leuke idee, dat gaan wij doen.”

6e vraag van Van der Hoogaard (projectontwikkelaar):

In de VS hebben universiteiten vaak een campus waar studenten kunnen wonen, misschien kan dat hier ook gedaan worden?

Deze vraag kon niet worden beantwoord en was ook meer als suggestie bedoeld.

7e vraag van Koen Verbene (voormalige bestuurder van studentenvakbond) aan Rabobank:

Is het MAX project ook in andere steden mogelijk? In het MAX project zijn de eenheden best wel groot, waarom is daarvoor gekozen?

Antwoord van Rabobank:

“Wij wilden zelfstandige eenheden realiseren, dan is namelijk het verkrijgen van huursubsidie mogelijk, en is het dus aantrekkelijk, vooral omdat de eenheden groot zijn.

In Nijmegen hebben wij ook gekeken naar mogelijkheden voor een project, maar daar was de corporatie niet echt geïnteresseerd, dus daar is blijkbaar geen behoefte aan een dergelijk project.”

8e vraag van Frank van AKKU (studentenvakbond):

Is er echt commitment vanuit de landelijke politiek? En zijn ‘linkse’ colleges van bestuur misschien ‘beter’?

Antwoord van De Maijer (Kences):

“Het commitment is groot, maar houdt dat aan? Dat is de vraag. Wat betreft een links kabinet: ik weet niet of er meer gedaan zou worden voor studentenhuisvesting, maar in het algemeen is het een groot gevaar dat het commitment gaat verdwijnen.”

Antwoord van Penders (WbW):

“Nu zijn er veel PvdA-wethouders. Er zijn veel beloftes gemaakt, we zullen zien wat ervan terecht komt.”

Antwoord van Rabobank:

“We blijven gewoon bezig. Het enig probleem: grond vinden heeft wel te maken met grondprijzen, en daaraan gerelateerde overheidsregels.

PAUZE

Dagvoorzitter:

“Een van de belemmeringen bij het ontwikkelen van studentenwoningen is het gebrek aan doorstroom. De meeste universiteiten hebben een regeling waarbij ex-studenten na enige tijd weg moeten. Maar regelmatig moesten wij in Amsterdam acties ondernemen om de ex-studenten tot verhuizing te ‘dwingen’ en dat is vaak niet gelukt, en het is ook geen leuke situatie. In veel steden leidde dit tot een groot tekort aan studentenwoningen. Waar de bouw van nieuwe eenheden op gang komt, werden oplossingen voor dit ‘dichtslepen’ gezocht, bijvoorbeeld via campuscontracten.”

“In de sector van belangenbehartiging van studenten is er verzet tegen de campuscontract. En hoe houd je ex-studenten ‘vast’ in de stad? De volgende spreker, Jan Bereshop, gaat vertellen over campuscontracten en zijn ervaringen ermee.”

4e spreker: Jan Bereshop, directeur DUWO

“Ik ga het komende kwartier gebruiken om te vertellen wat er de afgelopen tijd gebeurd is m.b.t. campuscontracten. In Delft hadden wij al gezien: er moet gebouwd worden voor studenten. DUWO is ergens in de jaren '80 verzelfstandigd en heeft dus te maken gekregen met minder subsidie en meer spelregels. Er was toen een schijnend tekort aan studentenhuysvesting, wij hebben dan bouwplannen ontwikkeld. Daarbij was de kwantiteit belangrijk. Bij zo'n project begint een aantal partijen zich ermee te bemoeien. Het College van Bestuur van de universiteit roept: ‘studenten moeten snel afstuderen.’ Daarom probeert DUWO ook zelfstandige eenheden te bouwen, dan kunnen studenten daar blijven na het afstuderen.”

“Toen we fors gingen bouwen waren het voornamelijk zelfstandige eenheden of 2-onder-1. Een discussie uit die jaren ging over voorzieningen voor studenten, bijvoorbeeld internet. We hadden toen geen actief doorstroom-beleid: 97% studenten woonden in ons bezit. De reden was dat het een berucht complex was. Het bestond uit zeshonderd eenheden. De fysieke omgeving maakte dat als de poort dichtging, niemand (bv. politie) binnenkwam. Er werden dus mooie feesten gevierd. Maar als men afstudeert, gaan mensen daar weg; de sfeer past niet meer in hun ‘nieuwe’ manier van leven (vroeg op, werken, etc.). Dus daar was geen probleem met de doorstroom.”

“Wij hebben een complex tegenover de faculteit bouwkunde in Delft. Een mooi complex, kwalitatief heel goed, met goede faciliteiten zoals supersnel internet. Er stonden daar wel veel auto's. Hebben studenten wel een auto? Uit onderzoek werd duidelijk dat de helft van de bewoners in het complex geen student was. Lage huurprijs, hoge kwaliteit, razendsnel internet; logisch dat ook anderen er kwamen wonen.

“Maar bouwen is altijd onrendabel, en wij bouwen niet voor stagnatie van de doorstroom. Toen kwam er een uitstroom-beleid: campuscontracten. Dat heeft buitengewoon veel discussie en succes opgeleverd. Het leidde ertoe dat we er een procedure erover hebben moeten voeren. Nu hebben wij het geïntroduceerd. Twee keer per jaar leggen wij -met toestemming van de huurder- een lijst voor aan de administratie van de universiteit.

5e spreker: Ria Meijerink, beleidsmedewerker Nederlandse Woonbond:

“Wij voeren lobby voor de belangen van huurders. Is er sprake van een stagnerende doorstroom? Ja. Er is een tekort aan woningen voor starters. Er is nauwelijks doorstroom mogelijk. Los je dit probleem op met een campuscontract? Nee. Het campuscontract is een lastig onderwerp. Je moet studenten voldoende tijd geven om iets anders te vinden. De tijd die een ex-student heeft om te verhuizen moet worden verlengd van een half jaar naar één jaar. En, er moet meer nieuwbouw komen voor starters! In 2005 zijn er 2000 eenheden voor starters bijgekomen, dat is te weinig.”

“Tijdelijke woonoplossingen zijn een mogelijkheid om eenheden te creëren. Een goede mogelijkheid is het gebruik van kantoorpanden, daar is 14% leegstand. Maar dat is te duur. Bij sloop en herstructurering moet goed beleid gevoerd worden.”

“Ik schrik van de hoogte van huur van studentenkamers. Een oplossing voor ons is huursubsidie. We pleiten voor huursubsidie voor onzelfstandige huurruimtes. Het burgerlijk wetboek maakt veel mogelijk wat betreft tijdelijke huur. Of de leegstandwet. Kraak? De minister is voor een verbodsuitbreiding. Dan zou een optie zijn het uitbreiden van anti-kraak, mits er ook rechten komen voor de huurders. Die hebben op dit moment helemaal geen rechten.”

“Oplossingen om de doorstroom te verbeteren zijn volgens ons:

- nieuwbouw
- leegstand gebruiken bij herstructurering van wijk
- oprekken van anti-kraak”

Vragenronde:

1e vraag van Koen (AKKU) aan de Woonbond:

Veel studentenwoningen zijn niet conform aan het puntensysteem. Hoe kun je dat verbeteren?

Antwoord van R. Meijerink (Woonbond):

“Meer voorlichting door studentenbonden bijvoorbeeld. Het moet op alle niveau’s gebeuren.”

2e vraag van Tim Kools (voorzitter huurders van DUWO) aan DUWO:

Wat is de termijn van de campuscontract?

Antwoord van J. Berenschot (DUWO):

“Dat is bij ons 6 maanden.”

Antwoord van R. Meijerink (Woonbond):

“Je hebt drie maanden tijd om te reageren als je gevraagd wordt of als je nog student bent.”

Reactie van Tim Kools:

“Ik zou graag zien dat die termijn wordt verlengd.”

3e vraag van Jonathan Mijs (voorzitter LSVb) aan R. Meijerink (Woonbond):

“Ik zou graag willen weten hoe je denkt over kraak en over anti-kraak.

Antwoord van R. Meijerink (Woonbond):

“Ik denk niet dat er snel maatregelen komen wat betreft kraken. Binnen een jaar leegstand is het illegaal te kraken, daarna is het legaal. Het kan nog wel ontruimd worden, maar het is een goed drukmiddel.”

“Het kabinet, dus CDA en VVD, vinden dat bij het kraken vaak criminaliteit een probleem is. Zij dringen daarom aan op verbod. Er is al een brief van de minister en daaruit komt naar voren dat het waarschijnlijk niet zo ver zal komen.”

“Wat betreft Anti-kraak: Voor ontzettend veel panden wordt het gedaan, bijvoorbeeld in Amsterdam. Maar de huurbescherming is nul, en huurders moeten veel gedogen. Het gaat ook vaak om bedrijfruimtes, daar zouden méér in kunnen, het lost dus geen nood op.”

4e vraag van B. Sander (Leefbaar Utrecht) aan DUWO en Woonbond:

Hoe groot is de vraag naar studentenwoningen?

Antwoord van J. Berenschot (DUWO):

“Dat moet je anders vragen: Waar willen studenten wonen? Dat is belangrijk. Anders staat het pand leeg. Studenten willen in het algemeen óf dicht bij de hoger onderwijsinstellingen wonen óf in het centrum van de stad. Wat betreft het beschikbaar stellen van gronden: De hoger onderwijsinstellingen zijn daar in toenemende mate actief in bijvoorbeeld Den Haag, Amsterdam en Delft.”

Antwoord van R. Meijerink (Woonbond):

“Eens met Jan Berenschot.”

5e vraag van R. Verrijzen (VWU Amstelveen) aan DUWO en Woonbond:

Hoe kunnen corporaties meer doen voor de doorstroom?

Antwoord van J. Berenschot (DUWO):

“Wij zijn voor studenten, maar met lokale partners proberen wij afspraken te maken om doorstroom te krijgen. In de regio Haagland is de wachttijd voor starterswoningen twintig maanden, dus is het belangrijk dat studenten tijdig inschrijven bij reguliere corporaties. Behalve in Amsterdam, daar is alles anders.. “

Antwoord van R. Meijerink (Woonbond):

“Samenwerking tussen studentenwoningcorporaties en regionale corporaties is een goede manier. Ik zie dat het aantal studenten in studenteneenheden afhangt van het beleid van de hoger onderwijsinstellingen. Het is een goede zaak als corporaties kijken naar wat ze willen verhuren aan studenten en wat aan starters.”

Dagvoorzitter:

Welke groep bedoelen wij als wij het over studentenhuysvesting hebben? Starters, jongeren, gehandicapten, ROC-doelgroepen?

6e spreker: Jan Westwend, Gehandicaptenbond:

“Gehandicapten hebben te maken met andere eisen dan de huurprijs. Een student met een functiebeperking is in eerste instantie een student. Studenten die blind zijn of in een rolstoel zitten heeft andere problemen met studentenhuizen, bijvoorbeeld met het schoonmaken. Het overgrote deel van de studenten met een beperking heeft een functiebeperking waarbij geen aparte voorzieningen voor nodig zijn. Maar daar waar het wel een rol speelt, is het van levensbelang.”

“De spreiding is van belang. Studenten willen ook gewoon aan het studentenleven deel kunnen nemen, bijvoorbeeld bij andere studenten op bezoek kunnen. Hiervoor wilde ik even uw aandacht vragen.”

7e spreker: D. Reitsma, Smart Agents

Het gaat om jongeren; maar ‘de jongere’ bestaat niet. Het is maar de vraag of studenten in de stad willen leven. Studenten zijn gewone mensen, dus er zijn verschillende groepen.

Wij onderscheiden 4 werelden (community concepten).

- Jongere & stedelijk wonen gaan niet per se samen
- Leefstijl steeds meer bindende factor
- Homogene communities binnen heterogene wereld

8e spreker: “Mieke”, Laagland Advies:

“Ik heb onderzoek gedaan naar woningmarkt en hoe we daar tegen aankijken. Ook heb ik onderzoek gedaan naar ontgroening en vergrijzing. Maar kwantitatieve gegevens zijn niet genoeg.”

“Wat is het referentiekader van jongeren? Er moeten gesprekken gevoerd worden met jongeren. Wat willen zij en wat hebben zij nodig? Bijvoorbeeld wonen en werken dicht bij elkaar?”

Definities goed hebben (bv. senior die verkocht heeft en die dan huurt is starter → niet goed gedefinieerd).

DEBAT

1e vraag van “Mieke” (Laagland Advies) aan Reitsma (Smart Agents):

“U heeft onderzoek gedaan naar hoe studenten zich gedragen; wat is de verdeling van populatie?”

Antwoord van D. Reitsma (Smart Agents):

“‘Rode’ en ‘blauwe’ groep zijn iets meer vertegenwoordigd dan anderen.”

2e vraag van P.Y. Sondaar (fractiemedewerker Leefbaar Utrecht) aan Reitsma (Smart Agents):

Misschien willen studenten wél in de Rijnbaanlaan wonen?

Antwoord van Reitsma (Smart Agents):

“Je moet natuurlijk goed kijken. Studenten zijn verschillend, ja.”

3e vraag van De Maijer (Kences) aan “Mieke” (Laagland Advies):

“Uit onderzoek blijkt dat sommige provincies in de toekomst leeglopen. Hoe zit dat?”

Antwoord van “Mieke” (Laagland Advies):

“Er is een dalende trend in de bevolkingsgroei, maar nog is er een hoge bevolkingsgroei. Amsterdam, Utrecht, Eindhoven, daar trekt het allemaal naartoe. Het aanbod schept natuurlijk ook de vraag.

4e vraag van K. Weerts (Vereniging Wonen Uilenstede) aan D. Reitsma (Smart Agents):

“Waarop zijn de vier groepen in jullie categorieënstelsel gebaseerd?”

Antwoord van D. Reitsma (Smart Agents):

“Op statistisch sociologisch onderzoek. Er zijn 160.000 mensen waarvan wij gegevens hebben.

Kwalitatief en kwantitatief onderzoek. Psychologie, gedrags- en sociaalwetenschappen gecombineerd.

Voor de gemeente Utrecht is onderzoek gedaan waarom er weinig populariteit is van de GH-woning:
Die mensen willen ook in de stad wonen.”

5e vraag van Lieske (USF) aan D. Reitsma (Smart Agents):

“Hoe zit het met de buitenlandse student, is het een idee om daar een campus voor te bouwen?”

Antwoord van D. Reitsma (Smart Agents):

“De’ buitenlandse student bestaat niet. Dus eigen campus voor hen is geen goed idee.”

6e vraag van Postma (Adviseursbureau voor Vastgoed) aan “Mieke” (Laagland Adviesbureau):

“Wat gaat er gebeuren met studentenaantallen in de toekomst?”

Antwoord van “Mieke” (Laagland Adviesbureau):

“Interessant is om te verkennen wat de situatie zou zijn als een hoger onderwijsinstelling zou gaan sluiten. Er moet anders gebouwd worden dan alléén voor studenten.”

Presentatie van het boek.

Afsluiting en ‘open ruimte’ voor discussie en borrel.