

Kwaliteitsmeting woningontwikkeling

*Een onderzoek naar de kwaliteit
van nieuwbouwwoningen
ontwikkeld door projectontwikkelaars
en ontwikkelende corporaties*



Bernd de Jong

Kwaliteitsmeting woningontwikkeling

*Een onderzoek naar de kwaliteit van nieuwbouwwoningen
ontwikkeld door projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties*

*Naam: Bernd de Jong
Studentnummer: 1587471
Opleiding: Vastgoedkunde
Faculteit der ruimtelijke wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen*

*Onder begeleiding van: prof. dr. E.F. Nozeman
Faculteit der ruimtelijke wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen*

Groningen, augustus 2008.

Voorwoord

Dit onderzoek is gedaan in het kader van de afronding van de master Vastgoedkunde. Dit is een master van de opleiding sociale geografie aan de faculteit Ruimtelijke Wetenschappen aan de Rijksuniversiteit Groningen. Van begin 2007 tot augustus 2008 heb ik aan dit onderzoek gewerkt.

Hoewel ik geen onderzoeker en schrijver van rapporten ben, heb ik toch een hoop geleerd in deze periode van onderzoek. Ik heb soms met veel plezier en enthousiasme aan dit onderzoek gewerkt, maar ik heb het lang niet altijd als leuk ervaren. Voor u ligt het eindresultaat van maanden voorbereiden, onderzoeken, uitzoeken, analyseren en verwerken van verzamelde informatie.

Langs deze weg wil ik allereerst mijn begeleider, prof. dr. E.F. Nozeman, hartelijk bedanken voor zijn hulp en begeleiding bij deze scriptie. Hij heeft mij door middel van kritische feedback en leerzame tips geholpen om het verslag op het niveau te krijgen dat het nu heeft. Bij deze wil ik hem bedanken voor de goede en plezierige samenwerking en zijn altijd snelle en nauwkeurige feedback. Tevens wil ik iedereen bedanken die mij input heeft gegeven voor dit onderzoek. Zonder hen zou ik niet de informatie hebben gekregen die ik nodig had.

Tot slot wil ik mijn vrouw, familie, vrienden en studiegenoten bedanken voor de steun die zij mij hebben gegeven tijdens dit onderzoek. Mijn familie en vrienden met name vanwege de niet afnemende belangstelling, mijn studiegenoten voor de tips en trucs en mijn vrouw vanwege haar geduld en belangstelling.

Bernd de Jong

Groningen, augustus 2008

Samenvatting

In Nederland is onroerend goed een veelbesproken thema. De afgelopen jaren heeft vooral de bouwproductie en de woningvoorraad in de schijnwerpers gestaan. Sinds enkele jaren ontwikkelen woningbouwcorporaties ook woningen buiten het sociale segment. Deze ontwikkeling wordt in dit onderzoek nader bekeken.

Nu woningbouwcorporaties steeds meer en vaker woningen ontwikkelen in de zogenaamde vrije sector komt de vraag op in hoeverre de kwaliteit van deze ontwikkeling gelijkwaardig is aan die van traditionele projectontwikkelaars, die meer ervaring hebben met deze projectontwikkelingen. Deze vraag is vooral van belang omdat de opbrengsten ten goede kunnen komen aan de sociale sector maar verliezen uiteindelijk ten koste daarvan gaan. De centrale vraag van dit onderzoek is de volgende:

Zit er verschil in de prijs/ kwaliteit verhouding bij woningproducten van woningbouwcorporaties en projectontwikkelaars?

Om deze centrale vraag te kunnen beantwoorden is eerst ingezoomd op de woningbouwcorporatie en de ontwikkelingen die deze heeft doorgemaakt. Sinds de bruteringsoperatie in de jaren '90 is er veel veranderd voor de woningcorporaties. De focus van woningcorporaties is de afgelopen jaren verbreed en is meer en meer gericht op leefbaarheid van de wijk.

Sinds de verzelfstandiging van de corporaties zijn er meer mogelijkheden gekomen om commerciële ontwikkelingen te ontplooiën. Van belang is daarom dat er geen voordelen zijn voor corporaties die andere marktpartijen niet hebben; voorbeelden van voordelen die corporaties hadden zijn de vrijstelling van vennootschapsbelasting en de goedkope leenmogelijkheden bij het WSW. In de afgelopen jaren zijn de regels zo aangepast waardoor een 'level playing field' is ontstaan, wat onmisbaar is voor goede marktwerking.

Naast de corporatie staat in dit onderzoek de traditionele projectontwikkelaar centraal. Deze beide partijen kennen vele verschijningsvormen die bepalend zijn voor de doelstellingen voor de verschillende partijen. Vroeger was er heel duidelijk een scheidslijn tussen de doelstelling van projectontwikkelaars en corporaties maar in de afgelopen jaren zijn die verschillen steeds kleiner geworden.

Om een goede prijs/kwaliteitsvergelijking te kunnen maken is het belangrijk om beide elementen, de prijs en de kwaliteit, in kaart te brengen. Om de kwaliteit van woningen te meten zijn er in Nederland

meerdere geaccepteerde manieren. Uiteindelijk is in dit onderzoek het puntensysteem van het Ministerie van VROM toegepast.

De vergelijking vindt plaats tussen telkens twee woningen, één van de projectontwikkelaar en één van de ontwikkelende corporatie. Om een goed beeld te kunnen geven is de vergelijking uitgevoerd in vijf woonwijken in Nederland. Belangrijk voor de vergelijking is dat de woningen van hetzelfde bouwjaar zijn, waardoor uiteindelijk is gekozen om per wijk maar twee woningen te vergelijken.

In de uiteindelijke vergelijking komen geen grote verschillen voor. Het grootste verschil is in Assen gemeten, waar een puntenverschil van bijna 10% is gevonden. Bij de vijf vergelijkingen die uitgevoerd zijn is het voordeel drie maal voor de ontwikkelende corporatie en bij twee wijken is het verschil in het voordeel van de projectontwikkelaar. Bij de vergelijking is tevens gekeken naar de grondkosten bij de verschillende plaatsen. Het probleem bij deze vergelijking is dat er geen inzicht is verkregen in de kostenopbouw, waardoor er geen uitspraken gedaan kunnen worden over het financiële resultaat van de ontwikkelingen.

Uit dit onderzoek kan niet geconcludeerd worden dat er verschil in de prijs/kwaliteit verhouding zit tussen de ontwikkelingen van ontwikkelende corporaties en projectontwikkelaars. Dat er geen verschillen te meten zijn in kwaliteit kan verschillende oorzaken hebben. Één van de mogelijke oorzaken is dat de prijs van nieuwbouwwoningen bepaald wordt aan de hand van concurrerende projecten. Doordat de vergeleken woningen dezelfde bouwperiode hebben kan het zijn dat dezelfde referentieprojecten zijn gehanteerd voor de prijsbepaling. Daarnaast is er geen inzicht in de kostenopbouw en kan het dus zijn dat één van de partijen een beter financieel resultaat behaalt met de woningontwikkeling.

Op basis van bovenstaande worden de volgende aanbevelingen gedaan. Allereerst is het advies om de ontwikkelprocessen van beide partijen goed onder de loep te nemen. Dit om mogelijke kwaliteits- en rendementsverschillen in de toekomst te kunnen verklaren. Daarnaast is het van belang om de organisatievorm van ontwikkelende corporaties te onderzoeken. Op deze manier kunnen uitspraken over belangenverstrengeling gedaan worden. Afsluitend is een onderzoek naar de ontwikkelrendementen van ontwikkelende corporaties gewenst. Hiermee kan duidelijkheid verkregen worden over de resultaten van commerciële ontwikkelingen. Bij projectontwikkeling worden risico's genomen die bij corporaties gebeuren met geld wat ook geïnvesteerd kan worden in sociale woningbouw. Een en ander staat of valt met de bereidheid van partijen om inzicht te geven in de financiën.

Inhoudsopgave

Voorwoord	II
Samenvatting	III
1. Onderzoeksopzet	1
1.1 Inleiding	1
1.2 Probleem-, doel- en vraagstelling	2
1.3 Wijze van onderzoek	3
1.4 Relevantie	4
1.5 Leeswijzer	5
2. Woningcorporaties door de jaren heen	6
2.1 Ontstaan en ontwikkeling	6
2.2 Bruteringsoperatie	7
2.3 Heden	7
2.4 Relevante wet en regelgeving	8
2.5 Toekomstvisie	9
3. Projectontwikkelaars versus ontwikkelende corporaties	13
3.1 Level playing field	13
3.2 Verschijningsvormen	14
3.2.1 <i>Grote projectontwikkelaars</i>	14
3.2.2 <i>Middelgrote projectontwikkelaars</i>	15
3.2.3 <i>Ontwikkelende corporaties</i>	15
3.3 Doelstellingen verschillende partijen	16
3.4 Doelgroepen	17
3.5 Belangrijkste overeenkomsten en verschillen	18
3.5.1 <i>Overeenkomsten</i>	19
3.5.2 <i>Verschillen</i>	20
4. Kwaliteitsmeting woningen	23
4.1 Praktisch kader	23
4.2 Methoden voor kwaliteitsmeting	23
4.2.1 <i>Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen (MNW)</i>	24
4.2.2 <i>Kosten-kwaliteitstoets</i>	24
4.2.3 <i>Kwalitatieve WoningRegistratie (KWR)</i>	24

4.2.4	<i>Puntensysteem</i>	25
4.3	Woningprijs	25
4.4	Kwaliteit meten	26
4.4.1	<i>Oppervlakte vertrekken</i>	26
4.4.2	<i>Oppervlakte overige ruimtes</i>	26
4.4.3	<i>Centrale verwarming</i>	26
4.4.4	<i>Warmte-isolatie</i>	27
4.4.5	<i>Keuken</i>	27
4.4.6	<i>Sanitair</i>	27
4.4.7	<i>Privé-buitenruimten</i>	27
4.4.8	<i>Soort woning</i>	27
4.4.9	<i>Pluspunten woonomgeving</i>	28
4.4.10	<i>Minpunten bij hinderlijke situaties</i>	28

5. Woningvergelijking **29**

5.1	Woonwijken	29
5.2	Selectiecriteria woningen	29
5.3	Samenvatting vergelijking	32
5.4	Belangrijkste verschillen (plus de verklaring ervan)	33
5.4.1	<i>Amersfoort, Vathorst</i>	33
5.4.2	<i>Arnhem, Schuytgraaf</i>	34
5.4.3	<i>Assen, Kloosterveen</i>	34
5.4.4	<i>Leeuwarden, Zuiderburen</i>	35
5.4.5	<i>Zwolle, Stadshagen</i>	35

6. Conclusies en aanbevelingen **38**

6.1	Conclusies	38
6.2	Aanbevelingen	40

Literatuurlijst **42**

Bijlagen **44**

I	Overzicht ontwikkelaars	44
II	Woonwijken overzicht	60
III	Overzicht woningen	66

Hoofdstuk 1 Onderzoeksopzet

Dit hoofdstuk vormt de inleiding op het rapport dat handelt over ontwikkelende corporaties en projectontwikkelaars en de verschillen in de kwaliteit van door hen ontwikkelde woningen. In dit hoofdstuk wordt besproken hoe dit onderzoek is opgezet. In de eerste paragraaf wordt de aanleiding van het onderzoek geschetst. Aansluitend volgen de probleem-, doel- en vraagstelling met de daarbij horende onderbouwing. Vervolgens wordt ingegaan op de wijze waarop het onderzoek zal worden uitgevoerd.

§ 1.1 Inleiding

In Nederland is onroerend goed een ‘hot item’. De bouwproductie maar ook de totale woningvoorraad is steeds weer in het nieuws. Sinds enkele jaren zijn woningbouwcorporaties ook begonnen met het ontwikkelen van nieuwbouwlocaties voor huur én koopwoningen buiten de sociale sector. Naast woningen die tot hun primaire doelstelling horen, sociale huur- en sociale koopwoningen, ontwikkelen corporaties ook steeds meer onroerend goed buiten de sociale sector, de zogenaamde vrije sector. Dit om geld te verdienen om de onrendabele top van de sociale sectorwoningen te dekken. De vraag rijst bij velen of woningbouwcorporaties hun geld wel moeten stoppen in de reguliere vastgoedontwikkelingen. Dit vanwege het feit dat deze ontwikkelingen capaciteit en geld gebruiken die de sociale sector toe horen te komen. Daarnaast zijn de risico’s die bij deze vastgoedontwikkelingen horen ook lastiger in te schatten. Naast aanhoudende vragen over de hypotheekrenteaftrek, wat grote gevolgen heeft voor de prijsvorming van woningen, is ook de huurliberalisatie een onderwerp wat de toekomstige prijsvorming onzeker maakt. Maar buiten dit soort vragen om rijst de vraag of woningbouwcorporaties eenzelfde kwaliteit kunnen realiseren als ontwikkelaars gelet op hun relatieve onbekendheid op die deelmarkt.

Ook is de rol van woningcorporaties sinds de bruteringsoperatie steeds weer aan bod gekomen. In de afgelopen jaren zijn steeds meer geluiden opgegaan om de corporaties meer investeringen te laten doen. Ook in het jaar 2007 is er veel overleg geweest tussen de corporaties, verenigd in Aedes, en de overheid. Minister Vogelaar (wonen, wijken en integratie) heeft 40 woonwijken aangewezen als probleemwijk en wil de problemen daar samen met de woningcorporaties oplossen. Deze vraagstukken staan grotendeels buiten dit onderzoek omdat hier vooral ingezoomd wordt op de niet gesubsidieerde woningbouw. Wel is alle ophef rondom het vermogen van woningcorporaties een aanleiding om eens te kijken wat er door de woningcorporaties mee gedaan wordt en of die producten marktconform zijn.

§ 1.2 Probleem-, doel- en vraagstelling

Een onderzoek begint normaliter met het stellen van vragen. Deze vragen zijn vaak gebaseerd op bepaalde verwachtingen en/of ideeën. Vervolgens wordt er informatie verzameld om te controleren of de ideeën wel correct zijn. Dit wordt ook wel empirische toetsing genoemd. Bij deze toetsing wordt gebruik gemaakt van een probleem-, doel- en vraagstelling. Bij de probleemstelling gaat het om de vraag **wat** je wilt weten. Het doel wat je wilt bereiken wordt doelstelling genoemd, het gaat dan om de vraag **waarom** je iets wilt weten (Baarda en De Goede, 2001), aan de hand van de vraagstelling wil je aan antwoorden komen. Dit gebeurt aan de hand van deelvragen.

Zoals in de inleiding al geschetst zijn woningcorporaties ook actief met de ontwikkeling van vastgoed buiten de sociale sector. Woningbouwcorporaties fuseren en worden steeds grotere professionele bedrijven. Maar hoe zit het nu met de kwaliteit van de opgeleverde woningen buiten de sociale sector? Dat is een relatief onbekend terrein voor woningbouwcorporaties, heeft het gebrek aan ervaring ook weerslag op de algehele kwaliteit van de opgeleverde woningen? De probleemstelling is als volgt verwoord:

Probleemstelling:

Zijn woningontwikkelingen buiten de sociale sector van woningcorporaties van dezelfde kwaliteit als die van projectontwikkelaars?

Dit onderzoek heeft tot doel om de kwaliteit van woningbouwproducten van woningbouwcorporaties te vergelijken met die van traditionele projectontwikkelaars. Zijn er verschillen en zo ja, waar zitten die verschillen in? Waar komen die verschillen vandaan? Als die verschillen problematisch gevonden worden, zal nagegaan worden of daar oplossingen voor te vinden zijn. De centrale doelstelling van dit verslag luidt:

Doelstelling:

Het verkrijgen van inzicht in kwaliteit van nieuwbouwwoningen van woningbouwcorporaties en projectontwikkelaars.

Om deze doelstelling te bereiken is de volgende vraagstelling opgesteld:

Vraagstelling:

Zit er verschil in prijs/ kwaliteit verhoudingen bij woningbouwproducten van woningbouwcorporaties en projectontwikkelaars?

Om op deze vraag een antwoord te kunnen formuleren zijn deelvragen opgesteld. Aan de hand van de volgende deelvragen wordt geprobeerd de centrale vraag van dit onderzoek te beantwoorden.

Deelvragen:

1. Wat is een ontwikkelende woningbouwcorporatie en waarin onderscheidt die zich van de traditionele projectontwikkelaar?
2. Zijn er verschillen in de doelstelling van een woningbouwcorporatie en een ontwikkelaar voor niet gesubsidieerde woningbouw?
3. Is er verschil in regelgeving voor een woningbouwcorporatie en een ontwikkelaar en zo ja in hoeverre beïnvloedt dat de prijs/ kwaliteitverhouding van te produceren vastgoed?
4. Zijn er verschillende geaccepteerde methoden om woningen op kwaliteit te beoordelen? Zo ja, welke zijn dat en wat zijn de overeenkomsten en verschillen.
5. Op welke aspecten kunnen woningbouwprojecten vergeleken worden? Zijn er verschillen in de bovenstaande punten tussen ontwikkelingen van woningbouwcorporaties en ontwikkelaars?
6. Waardoor worden eventuele kwaliteitsverschillen tussen niet gesubsidieerde woningbouwprojecten van projectontwikkelaars en corporaties verklaard?

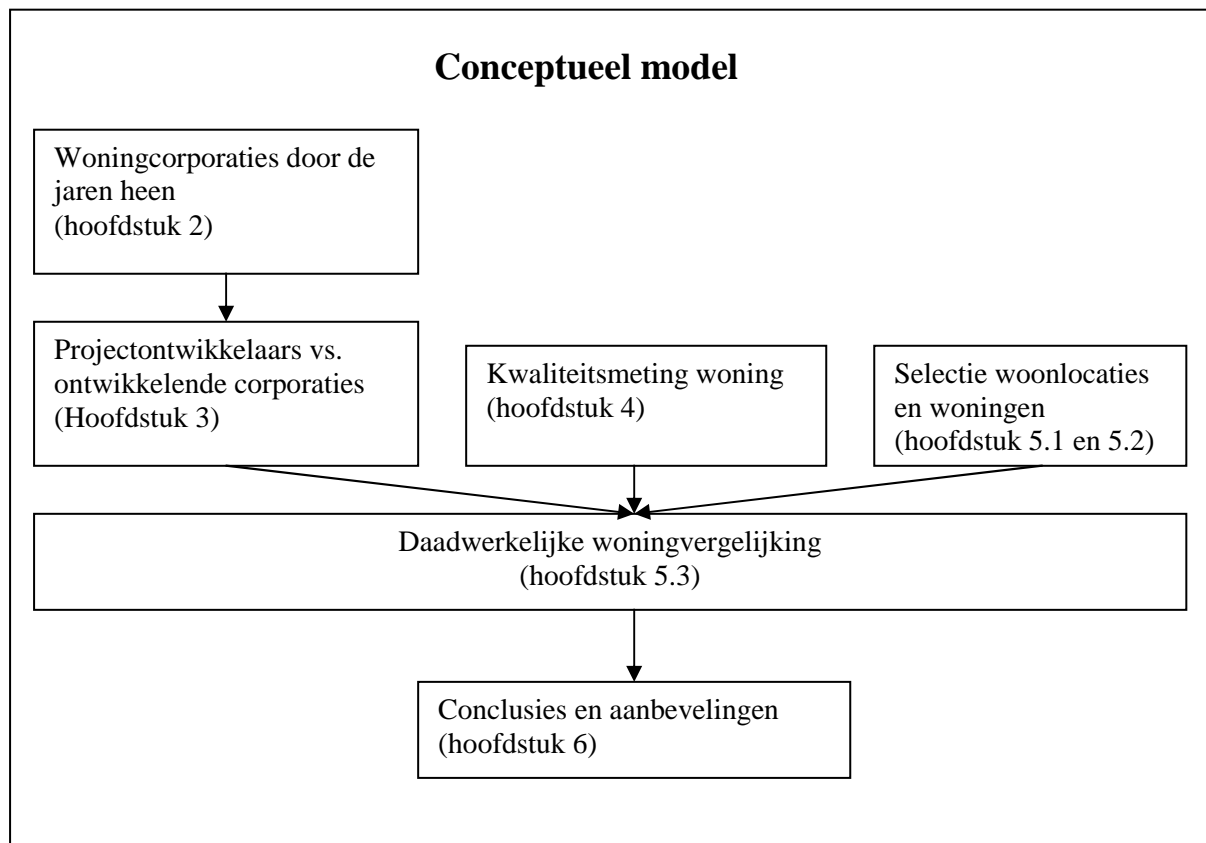
§ 1.3 Wijze van onderzoek

Zoals hierboven is aangegeven zal in dit onderzoek sprake zijn van een vergelijking van woningen. Bij dit onderzoek zijn er vooraf geen theorieën voorhanden en is er ook geen scherp geformuleerde hypothese opgesteld. Dit onderzoek heeft tot doel om hypothesen te ontwikkelen. Er is in dit geval sprake van een exploratief onderzoek. Er zal gekeken worden naar mogelijke verschillen tussen vastgoedontwikkelingen van woningbouwcorporaties en projectontwikkelaars. De uitkomst van dit onderzoek zal ook gezien kunnen worden als de basis voor één of meer hypothesen. Een hypothese is in dit verband dan ook een veronderstelling over het verschil tussen kenmerken van onderzoekseenheden en de mogelijke oorzaken daarvoor.

Onderzoeksmethode

Bij dit onderzoek zullen verschillende vastgoedobjecten met elkaar vergeleken worden. Er wordt dan aan de hand van openbare gegevens en bronnen een vergelijking gemaakt tussen twee vergelijkbare woningen of woningcomplexen van een woningbouwcorporatie met die van een ontwikkelaar. Er zal gekeken worden naar woningen die bij elkaar in de omgeving staan of die in ieder geval op een vergelijkbare locatie staan. Het onderzoek bestaat grofweg uit twee delen. Het eerste deel is het meer algemene, meer theoretische deel. Middels deze meer theoretische hoofdstukken zal toegewerkt worden naar het tweede deel, het praktische deel. Het tweede deel van dit onderzoek zal praktijkgericht zijn. Dit deel zal tot stand komen door vergelijking van een aantal cases aan de hand van informatie uit databestanden en andere openbare bronnen. Deze zogenaamde empirische toetsing zal plaatsvinden aan de hand van zorgvuldig geselecteerde cases (in casu woningen) en hiermee zal de vergelijking uitgevoerd worden.

In het volgende model wordt het onderzoek schematisch weergegeven.



§ 1.4 Relevantie

Er zijn twee soorten relevantie te onderscheiden bij een onderzoek, namelijk wetenschappelijke relevantie en maatschappelijke relevantie ('t Hart e.a., 2001). Hieronder zal kort ingegaan worden op de relevantie van dit onderzoek, eerst op de wetenschappelijke en afsluitend de maatschappelijke relevantie.

De afgelopen jaren is er veel onderzoek gedaan naar achterblijvende woningbouw, investeringsopgaven en andere zaken die met de woningbouw in Nederland te maken hebben. In veel wetenschappelijk onderzoek worden ontwikkelende corporaties ook meegenomen als één van de partijen aan de aanbodzijde. In dit onderzoek is geprobeerd inzicht te verkrijgen in de kwaliteit van de ontwikkelingen van ontwikkelende corporaties. Hiermee wordt gekeken of het resultaat van de ontwikkeling van een corporatie vergelijkbaar is met het resultaat van een projectontwikkelaar. Als basis wordt daar vanuit gegaan maar in dit onderzoek wordt duidelijkheid gegeven of er ook werkelijk sprake van gelijkheid is.

Er is nu een sterke roep vanuit de overheid om corporaties meer te laten investeren. Investeren in wijken maar ook in woningbouw. Er moet meer gerealiseerd worden door corporaties. Maar zijn corporaties al zover geëvolueerd dat ontwikkelingen in niet gesubsidieerde woningbouw kwalitatief vergelijkbaar zijn? Door corporaties te vragen hun maatschappelijk kapitaal aan te wenden voor de

vrije markt komt de vraag aan de orde of corporaties daar al klaar voor zijn. In dit onderzoek wordt geprobeerd die vraag te beantwoorden.

§ 1.5 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt de woningcorporatie behandeld, hoe zij ontstaan is, welke veranderingen zij heeft doorgemaakt tot wat het nu is en wat er in de toekomst van verwacht kan worden. Ook worden hier zaken behandeld als de bruteringsoperatie en de relevante wet en regelgeving. Dit hoofdstuk is belangrijke input voor hoofdstuk 3, projectontwikkelaars versus ontwikkelende corporaties. In dit hoofdstuk wordt ingezoomd op deze verschillende partijen en worden overeenkomsten en verschillen onder de loep genomen. Er wordt bekeken of er een “level playing field” is voor deze partijen en in welke verschijningsvormen de partijen voorkomen. Nadat in hoofdstuk 2 en 3 de partijen onder de loep zijn genomen wordt in hoofdstuk 4 een ander deel van het onderzoek belicht, namelijk de manier om kwaliteit van woningen te meten. In dit hoofdstuk wordt de prijs behandeld, als een van de twee factoren bij de prijs/kwaliteit vergelijking, en aansluitend de methode om objectief de kwaliteit van een woning te waarderen. Dit als voorbereiding op de daadwerkelijke vergelijking waarbij de methode die hier beschreven is toegepast wordt op actuele cases. In hoofdstuk 5 wordt de woningvergelijking zelf behandeld. Allereerst worden hier de locaties beschreven die gebruikt zijn in de vergelijking en de selectiecriteria waaraan deze wijken voldoen. Aansluitend wordt uitleg gegeven over de selectiecriteria die gebruikt zijn bij het selecteren van woningen voor de uit te voeren vergelijking. Daarna volgt een samenvatting van de daadwerkelijke vergelijking en wordt er uitleg gegeven over de verschillen en de mogelijke oorzaken daarvan. Al de voorgaande hoofdstukken worden dan gebruikt voor het slothoofdstuk, hoofdstuk 6 met daarin conclusies en aanbevelingen. Hierin worden de hoofd- en deelvragen die in deze onderzoeksopzet zijn weergegeven beantwoord en worden waar mogelijk aanbevelingen gegeven.

Hoofdstuk 2 Woningcorporaties door de jaren heen

In dit hoofdstuk zal de woningcorporatie onder de loep genomen worden. Na de inleiding over het ontstaan van woningcorporaties en de ontwikkeling daarvan, worden achtereenvolgens de bruteringsoperatie, de stand van zaken van woningcorporaties vandaag de dag en de relevante wet en regelgeving besproken. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met een toekomstvisie van verschillende partijen. Kortom, in dit hoofdstuk zal in worden gegaan op de rol van corporaties vroeger, maar belangrijker nog, hoe die rol nu is en wat er in de toekomst van verwacht mag worden.

§ 2.1 Ontstaan en ontwikkeling

De meeste huurwoningen in Nederland zijn eigendom van woningcorporaties. Dit zijn verenigingen of stichtingen die actief zijn op het gebied van de volkshuisvesting. De eerste woningcorporatie is opgericht in 1851 in Amsterdam. Tot het einde van de 19^e eeuw werden ongeveer 30 woningbouwverenigingen opgericht, die gezamenlijk ongeveer 3000 woningen bouwden. Deze woningcorporaties hadden als doel het bouwen van eenvoudige woningen voor arbeiders.

Veel woningcorporaties zijn ontstaan aan het begin van de vorige eeuw na de inwerkingtreding van de Woningwet in 1901 (Priemus, 2001). De bouw en exploitatie van woningen dienden in beginsel door particulieren te geschieden. Instellingen (verenigingen, stichtingen e.d.) konden financiële steun krijgen als zij door de Kroon waren toegelaten en werkten zonder winstoogmerk (Kamminga, 1999). De oorspronkelijke taken van de woningcorporaties waren het bouwen, verhuren en beheren van sociale huurwoningen (Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu, 2007). De Woningwet uit 1901 vormde een sterke impuls voor de uitbreiding van het aantal corporaties (en hun activiteiten).

In het begin van de jaren twintig in de vorige eeuw waren er al ruim 1300 corporaties. De ontwikkeling van de woningcorporaties is stapsgewijs verlopen waarbij soms ook een stap terug gedaan moet worden. Een voorbeeld hiervan is de crisis rond 1934 waarbij de woningcorporaties de subsidies moesten terugbetalen. Na de oorlog, toen Nederland met grote kwantitatieve tekorten kampte, zijn door de overheid zeer gedetailleerde en planmatige ontwerpen gemaakt. In 1947 werd de Woonruimtetwet van kracht, 1950 de Wederopbouwwet en in 1951 de Huurwet. De nadruk lag met al deze plannen op sobere bouw en grote productiehoeveelheden. In de eerste jaren na de oorlog verzorgden overheid en woningcorporaties gezamenlijk tussen de zestig en tachtig procent van de nieuwbouwproductie aan woningen. Het aandeel van woningcorporaties nam van 1947 tot 1964 toe van negen tot achtendertig procent (Kamminga, 1999). Het stijgende aandeel van de sociale huursector ging vooral ten koste van de particuliere huursector.

Eind jaren zestig ontstond het idee van een streven naar gelijke marktverhoudingen voor particuliere en sociale verhuurders: subsidies zouden op een gelijke manier toegekend worden. Echter

van dit streven is weinig terechtgekomen. Wel ontstond er een omvangrijk subsidieprogramma met objectsubsidies (per woning) en subjectsubsidies (voor bewoners) (Van der Kuij, 2005).

Begin jaren negentig lag bij de overheid een sterke focus op privatisering van overheidsinstellingen en -bedrijven. In 1989 is de nota 'Volkshuisvesting in de jaren negentig' verschenen. Deze nota, gemaakt door de toenmalige staatssecretaris Heerma, leidde tot een revolutie in de volkshuisvesting. De doelstelling van deze nota was tweeledig, de overheid wilde bezuinigen en het bouwen van woningen moest meer aan de marktsector worden overgelaten. (NB De systematiek van de dynamische kostprijs huur maakte de sociale woningbouw op den duur onbetaalbaar) Het sluitstuk komt midden jaren negentig met de bruteringsoperatie (Van Veen, 2005). Naast de wijzigingen in de financiële verhouding rijk-corporaties, resulterend in de bruteringsoperatie van 1995, is er in de jaren '90 ook een wijziging opgetreden in de bestuurlijke verhoudingen tussen overheid en corporaties. De verzelfstandiging van laatstgenoemde kwam tot stand via het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH). Dit BBSH uit 1993 zorgde dat de verhouding tussen overheid en corporatie veranderde. Woningcorporaties kregen meer verantwoordelijkheden (Conijn, 2005). Het BBSH zal uitgebreid behandeld worden in de paragraaf over wet en regelgeving.

§ 2.2 Bruteringsoperatie

De bruteringsoperatie is ingezet om de totdan toe geldende open-einderegeling te beëindigen. Voor deze bruteringsoperatie ontvingen woningcorporaties van het Rijk objectsubsidies die zij gebruikten om hun onrendabele top te dekken. Daarnaast konden woningcorporaties hun financieringsbehoefte dekken met zogenaamde woningwetleningen, leningen bij het Rijk (Van Leuvensteijn, 2006). Deze bruteringsoperatie hield in dat nog lopende objectsubsidies werden weggestreept tegen nog uitstaande rijksleningen, waarna het nog overblijvende saldo werd overgemaakt naar de woningcorporaties. Vervolgens verviel in 1997 de laatste objectsubsidierегeling en vanaf dat moment moesten woningcorporaties onrendabele investeringen in nieuwe woningen zelf financieren. De onrendabele top van de investering bestaat uit dat deel van de investering die niet wordt terugverdient met de reguliere exploitatie van het vastgoed. Vanaf dit moment kregen woningcorporaties alleen nog subsidies voor stadsvernieuwingprojecten (Van Veen, 2005). Na deze verzelfstandiging van de woningcorporaties kunnen woningcorporaties worden gekenmerkt als ondernemingen met een maatschappelijke taak.

§ 2.3 Heden

Tegenwoordig houden woningcorporaties zich naast de primaire taken, zoals huisvesting voor sociaal zwakkeren, ook bezig met het bouwen van koopwoningen en het verbeteren van de leefbaarheid van de buurten waar hun woningen staan. De nota Wonen (2000) bevat dan ook een ruime definitie van wonen. Bij wonen gaat het om leven, verzorgen, slapen, leren, ontspannen, werken en andere activiteiten die mensen in de woning verrichten. In totaal brengen bewoners gemiddeld driekwart van

hun tijd in en om het huis door. Bovendien zorgen woningcorporaties voor de huisvesting van ouderen, gehandicapten en personen die zorg of begeleiding behoeven. Verder stimuleren woningcorporaties het eigen woningbezit door de verkoop van huurwoningen. De sociale focus van woningcorporaties is nog steeds aanwezig, maar wel is er een verbreding opgetreden. Wonen is niet alleen meer gericht op het huis zelf, maar de nadruk ligt steeds meer op leefbaarheid van de wijk waar de woning staat. Deze leefbaarheid is ook de voornaamste reden voor ontwikkelende woningcorporaties. Die opgave speelt vooral in de vroeg naoorlogse wijken, de zogenaamde herstructureringswijken, waar de corporaties veel bezit hebben. Bij herstructurering worden niet alleen sociale huurwoningen ontwikkeld, maar ook vrije sectorhuurwoningen en koopwoningen. Ook kan meegewerkt worden aan ontwikkeling van groen of andere voorzieningen als bijvoorbeeld scholen, sportvelden en culturele centra. Daarnaast wordt geprobeerd bij de nieuwe ontwikkeling het gebied een identiteit te geven door bijzondere gebouwen of speelplaatsen. Via integrale planontwikkeling wordt tevens meegewerkt aan de totstandkoming van infrastructuurle voorzieningen om het gebied bereikbaar te maken en economische ontwikkeling mogelijk te maken (KEI stedelijke vernieuwing, 2007). Het voorgaande geeft aan dat de taken van woningcorporaties verder gaan dan alleen de huisvesting van de primaire doelgroep.

§ 2.4 Relevante wet en regelgeving

Woningcorporaties zijn bijzondere private instellingen en zijn onderworpen aan specifieke wet en regelgeving. Woningcorporaties zijn volgens het BBSH private instellingen met publieke taken die uitsluitend op het gebied van de volkshuisvesting werkzaam zijn.

Eigenlijk moet hier onderscheid gemaakt worden tussen woningcorporaties en toegelaten instellingen volgens art. 70 Woningwet. Aangezien praktisch alle woningcorporaties in Nederland toegelaten instellingen zijn zal in het vervolg van dit hoofdstuk de woningcorporatie tevens behandeld worden als toegelaten instelling. In art. 70 Woningwet is ook direct de wettelijke basis van de woningcorporaties gelegd. Om de sociale publieke taak die woningcorporaties hebben vast te leggen is in 1993 het BBSH ingesteld, op moment van schrijven dateert de meest recente BBSH van juli 2005. In het BBSH zijn regels opgenomen betreffende instellingen werkzaam in het belang van de volkshuisvesting. Hierin zijn dus de wettelijke taken van woningcorporaties opgenomen. In het BBSH zijn de volgende verantwoordingsvelden opgenomen:

1. Huisvesting van de primaire doelgroep
2. Zorg dragen voor de woningkwaliteit
3. Verbeteren van de leefbaarheid in buurt en wijk
4. Passend huisvesten van ouderen, zorgbehoevenden en gehandicapten
5. Bewoners betrekken bij beleid en beheer
6. Financiële continuïteit waarborgen

In de loop der jaren zijn deze velden uitgekristalliseerd en is er ook nog discussie geweest over het prestatieveld eigen woningbezit wat er uiteindelijk niet gekomen is (zie bijv. Dekker, 2003).

Enkele artikelen uit het BBSH die in het kader van dit onderzoek belangrijk zijn zullen hier behandeld worden. In art. 11 BBSH worden de kerntaken van woningcorporaties opgesomd. Hieronder vallen bijvoorbeeld het bouwen, verwerven, bezwaren en slopen van woningen en onroerende aanhorigheden. In dit artikel wordt een limitatieve opsomming gegeven van zaken die tot het gebied van de volkshuisvesting behoren. De redelijk enge beschrijving van de taken van woningcorporaties wordt verruimd door art. 11 lid 2 BBSH. Hierin wordt aangegeven dat de taken van art. 11 BBSH uitgebreid worden door art. 12a BBSH. Dit artikel gaat over de leefbaarheid van buurten en wijken en geeft de woningcorporaties meer mogelijkheden dan het strakke art. 11 BBSH. In art. 12a wordt woningcorporaties de mogelijkheid geboden om naast woningen ook andere gebouwen dan wooneenheden te bouwen, verwerven, verhuren en te vervreemden. Ook geeft dit artikel de woningcorporatie de mogelijkheid om de omgeving te verbeteren buiten de directe omgeving van woningen. In art. 12b BBSH wordt de primaire doelgroep uitgebreid met ouderen, gehandicapten en personen die zorg of begeleiding nodig hebben. Het BBSH geeft aan dat woningcorporaties instellingen zijn zonder winstoogmerk maar als er positieve resultaten behaald worden staat er in art. 22 BBSH “de toegelaten instelling bestemt batige saldi uitsluitend voor werkzaamheden op het gebied van de volkshuisvesting”. Dit artikel geeft weinig ruimte voor verschillende interpretaties, in tegenstelling tot bijvoorbeeld art. 12a BBSH. Art. 26 BBSH gaat over verslaglegging van het gevoerde beleid. Hierin wordt aangegeven dat woningcorporaties hun beleid moeten kunnen uitleggen en onderbouwen. In lid 2 sub g staat de zogenoemde verantwoordingsregel voor woningen waarvan de (stichtings)kosten meer dan 200.000 euro bedragen. Een voorbeeld wat het ministerie geeft in haar uitleg bij dit artikel is dat een woningcorporatie in principe zo duur kan bouwen als de lokale situatie vereist. Als dure bouw leidt tot doorstroming vanuit het woningbezit van de woningcorporatie kan dat een “substantieel causaal verband” zijn met haar kerntaak. Ook kan door de dure bouw een evenwichtiger opbouw van de wijk ontstaan wat de leefbaarheid van buurt en wijk ten goede komt. Wel maakt het ministerie duidelijk dat alleen het genereren van geld geen reden is voor dure bouw door een woningcorporatie. Voor de complete tekst van het BBSH wordt verwezen naar het betreffende document (VROM, 2005).

§ 2.5 Toekomstvisie

De afgelopen jaren is er veel discussie geweest over uitblijvende en te lage investeringen in woningbouw. Er wordt al jaren minder gebouwd dan de doelstelling van de overheid. Voor een uitgebreider onderzoek naar de achterblijvende woningbouw wordt verwezen naar het onderzoeksrapport ‘woningbouw in de knel’ van Houwer (2006) en het rapport ‘achterblijvende woningbouwproductie problematiek en maatregelen’ van het Taskforce Woningbouwproductie (2002). Er komt steeds meer discussie over de rol van woningcorporaties en in deze paragraaf zal gekeken

worden naar wat er in de toekomst van woningcorporaties verwacht wordt door verschillende partijen. De toekomstvisie op de volkshuisvesting en de rol van woningcorporaties is zeer veelomvattend en in dit onderzoek zullen verschillende onderwerpen nagenoeg onbehandeld blijven, omdat die niet rechtstreeks te maken hebben met het onderwerp en doel van dit onderzoek.

Vanwege de grote invloed van de overheid op de rol van woningcorporaties zal begonnen worden met de visie van de overheid op de toekomst van woningcorporaties. De overheid probeert afspraken te maken met woningcorporaties die moeten leiden tot meer prestaties en de inzet van het maatschappelijk gebonden vermogen van woningcorporaties. Volgens Dekker (2006/1) is de belangrijkste taak voor de woningcorporaties in de komende decennia om de woningvoorraad te vernieuwen. In haar 'beleidsvisie toekomst van woningcorporaties' (2005) heeft de toenmalige minister Dekker van VROM aangegeven dat afspraken moeten leiden tot meer prestaties, maar dat de afspraken tegelijkertijd zoveel mogelijk ruimte moet bieden voor maatschappelijk ondernemerschap, mede op advies van de Sociaal-Economische Raad (SER, 2005). De minister geeft ook aan dat haar voorkeur ligt bij zelfsturing door gemeenten en woningcorporaties om er gezamenlijk uit te komen. Hierbij wil de minister gaan werken met een systeem van 'checks and balances' om te zorgen dat partijen er op lokaal niveau wel uit kunnen komen en de woningcorporaties wel aan hun investeringsverplichting voldoen. Ook moet er een transparante berekeningswijze komen om een investeringsdoelstelling voor een woningcorporatie vast te stellen. Daarnaast wil de minister ter vergroting van de keuzevrijheid voor gemeenten en om de concurrentie tussen woningcorporaties te vergroten, de huidige mogelijkheid om regionale toelating te verruimen tot een landelijke toelating, makkelijker maken. Als voorwaarde geldt dat eerst de opgave in de gemeente(n) waar de woningcorporatie haar bezit heeft naar behoren gerealiseerd wordt. Deze maatregel is bedoeld om het woningcorporaties makkelijker te maken om investeringen te doen. Dit is ook geadviseerd door commissie De Boer en de VROM-raad. Van de woningcorporaties wordt wel wat verwacht, namelijk een woningbouwopgaaf van 111.000 woningen van 2006-2010. Op dit punt geeft de minister ook aan dat de huidige vrijblijvendheid zal verdwijnen. Daarbij heeft zij het volgende proces in gedachten:

- a. Het rijk geeft regionaal gekwantificeerde (woningbouw)doelstellingen;
- b. De gemeente stelt een woonvisie met een investeringsplan op met gekwantificeerde investeringen en prioriteiten;
- c. De corporatie doet een concreet bod op de gemeentelijke visie met het oog op een prestatiecontract;
- d. Worden partijen het niet eens dan volgt mediation;
- e. Komen partijen er dan nog niet uit, dan neemt de minister haar verantwoordelijkheid, met als uitgangspunt de gemeentelijke woonvisie met investeringsplan en als belangrijk criterium de investeringsdoelstelling van de betreffende corporatie, gebaseerd op een transparante berekeningsmethode van de investeringsruimte per corporatie;
- f. Is de door de gemeente geformuleerde opgave redelijk en passend binnen de investeringsdoelstelling, dan kan de minister sancties opleggen jegens de corporatie (aanwijzing, bewindvoerder e.d.), die ertoe strekken dat de corporatie alsnog voldoende investeert;
- g. Stelt de gemeente in haar woonvisie onredelijke eisen, dan spreekt de minister het gemeentebestuur daarop aan.

Ook zijn er al enkele ingrijpende wijzigingen geweest bij woningcorporaties met betrekking tot de organisatiestructuur. De activiteiten met en zonder staatsteun zijn uit elkaar gehaald om er zeker van te zijn dat staatsteun niet gebruikt wordt voor met de markt concurrerende activiteiten. Dit vanwege Europese regelgeving en om het 'level playing field' tussen woningcorporaties en marktpartijen te bevorderen. Deze scheiding zal een 'Chinese muur' moeten zijn tussen de activiteiten met en zonder staatsteun. De minister heeft haar voorkeur uitgesproken voor een juridische scheiding, maar na vragen uit de Tweede Kamer over een boekhoudkundige scheiding heeft zij het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting (CFV) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) om advies gevraagd wat de meest geëigende scheiding is (Dekker, 2006/2). Over de activiteiten met en zonder staatsteun is de minister heel duidelijk. Hieronder zullen de activiteiten met en zonder staatsteun opgesomd worden:

Met staatsteun:

1. de bouw, de verhuur, het onderhoud, de renovatie en de eventuele verkoop van huurwoningen in het gereguleerde gebied;
2. de activiteiten in de zin van het bevorderen van de leefbaarheid en woonkwaliteit voor zover die betrekking hebben op het gereguleerde woningbezit;
3. de bouw, de verhuur en het onderhoud van maatschappelijk vastgoed.

Zonder staatsteun:

1. de bouw, de verhuur, het onderhoud, de renovatie en de eventuele verkoop van huurwoningen buiten het gereguleerde gebied;
2. de activiteiten in de zin van het bevorderen van de leefbaarheid en woonkwaliteit voor zover die betrekking heeft op niet gereguleerd woningbezit of het woningbezit van derden;
3. de bouw en verhuur en dergelijke van onroerend goed met een commerciële bestemming;
4. de bouw en verkoop van koopwoningen;
5. activiteiten die de woningcorporatie uitvoert voor anderen dan de eigen huurders.

Nu de overheid wil dat woningcorporaties meer en meer maatschappelijk ondernemerschap gaan ontplooiën is de relatie van woningcorporaties met gemeenten cruciaal. Er wordt van woningcorporaties gevraagd om fors te investeren in nieuwbouw en herstructurering en er wordt van hen verwacht dat zij zich nadrukkelijker bezig houden met de leefbaarheid van wijken en buurten. Hierbij is de samenwerking met gemeenten onmisbaar. De visie die gemeenten, verenigd in de Vereniging Nederlandse Gemeenten (VNG), hierop hebben is op schrift gezet in het document "Toekomst woningcorporaties" (VNG, 2006). Hierin geven ze aan dat de woonvisie een centrale rol speelt tussen de woningcorporaties enerzijds en de gemeente anderzijds. In de woonvisie komen de plannen van de gemeente te staan die zij op het gebied van de volkshuisvesting in gedachten heeft. De VNG geeft ook aan volledig achter de investeringsdoelstelling te staan die woningcorporaties opgelegd gaat worden. Dit omdat hierdoor duidelijkheid ontstaat over de mogelijke rol van woningcorporaties. Wel wil de VNG dat de investeringsdoelstelling een harde (concrete) doelstelling

is, zodat ook voor gemeenten duidelijk is wat verwacht kan worden van de woningcorporaties. Hierin zien zij duidelijk de rol van gemeenten als regievoerend. Dit komt ook terug in het artikel van de VNG “Regie over achterstandswijken blijft bij gemeenten” (2007). Hierin stelt Korthuis dat het prima is dat woningcorporaties achterstandswijken een impuls willen geven maar dat de gemeente de regisseur is en blijft. In het advies van de WRR “Vertrouwen in de buurt” (Donk, 2005) wordt voor de beleidsmakers en uitvoerders een wegbereidersrol geschetst. In dit advies wordt wel een sleutelrol voor woningcorporaties weggelegd. Naast deze sleutelrol die het WRR adviseert, geeft ook de SER het advies voor een ruimere taakuitleg voor woningcorporaties (SER, 2005).

Na de kijk van de rijksoverheid en gemeenten op de rol van de woningcorporaties op de toekomst is het ook van belang de eigen visie van de woningcorporaties aan de orde te stellen. In het “Antwoord aan de samenleving” (Aedes, 2007) van de woningcorporaties zijn enkele duidelijk visies opgenomen. Allereerst onderkennen ze dat wonen lokaal is en dat daar ook direct de maatschappelijke uitdaging ligt. Wel staat in deze publicatie heel duidelijk de afhankelijkheid van de medewerking van de overheden. Bij de aanpak in buurten en wijken zien woningcorporaties in dat zij daar al hun “creativiteit, professionaliteit, middelen en mensen aanwenden en waar nodig een voortrekkersrol vervullen om te komen tot innovatieve investeringen”. Hierin zien zij een zeer belangrijke taak weggelegd om te komen tot investeringen in wijken en buurten. In 2007 verwachten de woningcorporaties van iedere gemeente een ambitieuze woonvisie, omdat zij met die woonvisie weer verder kunnen werken om te komen tot een concreet investeringsbod. Ook hebben de woningcorporaties ambitieuze milieuplannen voor de komende tien jaar. Zij willen door energiebesparende maatregelen het mogelijk maken dat er tenminste 20% wordt bespaard op het gasverbruik over de periode van 2008-2018. Dit is goed voor het milieu, maar zeker ook voor de energierekening van huurders. Daarnaast zijn er ambities uitgesproken voor bouwplannen en bouwproductie. Allereerst zal er meer vraaggericht gebouwd gaan worden, omdat zij een trend zien van kwantiteit naar meer aandacht voor kwaliteit. Verder is er een aantal vastgesteld van circa 160.000 woningen om te bouwen in de koop- en huursector. Dit in een periode van 2007-2010. Deze afspraken zijn reeds ingebed in lokale en regionale programma's. Daarnaast staan woningcorporaties open voor een verbreding van hun inzet en hun werkveld in de toekomst. Belangrijk hierbij is dat er duidelijkheid komt vanuit de wet (BW) en de VROM regelgeving, de Europese discussie goed wordt afgerond en dat de mededingingsvraagstukken door de NMa worden beoordeeld.

In dit hoofdstuk is naar voren gekomen hoe woningcorporaties zich door de decennia heen ontwikkeld hebben. Hierin is de algemene tendens dat het werkveld steeds breder wordt. In hoofdstuk 3 zal verder worden gefocust op de ontwikkelende woningcorporaties en de verschillen met projectontwikkelaars. Door in het volgende hoofdstuk te kijken naar de overeenkomsten en verschillen tussen de beide partijen kan er straks bij de woningvergelijking gekeken worden of verschillen in kwaliteit te verklaren zijn door de verschillen tussen de beide partijen in bijvoorbeeld doelstellingen of doelgroep.

Hoofdstuk 3 Projectontwikkelaars versus ontwikkelende corporaties

In hoofdstuk 2 is ingegaan op het verschijnsel van de ontwikkelende corporatie. In dit hoofdstuk zal de vergelijking gemaakt worden tussen de projectontwikkelaar en de ontwikkelende corporatie. Door in dit hoofdstuk de verschillende partijen onder de loep te nemen kan gekeken worden naar eigenschappen die mogelijke verschillen in woningbouw kunnen verklaren, dit door bijvoorbeeld andere doelgroepen of doelstellingen die de partijen hanteren. Allereerst zal iets gezegd worden over het ‘level playing field’. Daarna zullen de verschijningsvormen van de verschillende soorten ontwikkelaars behandeld worden. Aansluitend wordt gekeken naar de doelstelling van de verschillende partijen en als vervolg daarop de doelgroepen waarop partijen zich richten. Het hoofdstuk wordt afgerond met de belangrijkste overeenkomsten en verschillen tussen projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties.

In dit hoofdstuk staat projectontwikkeling centraal en daarom zal begonnen worden met de definitie van de term projectontwikkeling. Er is niet een eensluidende definitie, daarom volgen hier drie verschillende definities van het begrip projectontwikkeling:

Neprom (Oude Veldhuis e.a.) omschrijft projectontwikkeling ter gelegenheid van haar 25 jarig bestaan in de uitgave ‘Neprom 1974-2000, werken aan ruimtelijke ontwikkeling’ als volgt:

"De projectontwikkelaar is bereid en in staat om te investeren in het gehele vastgoedproces, van ontwikkeling tot realisatie, en draagt gedurende het proces het financiële risico tot moment van verkoop en/of verhuur. De projectontwikkelaar kent de markt en heeft de creativiteit om deze kennis om te zetten naar een vastgoedconcept. Ten slotte neemt hij de managementtaak op zich om partijen aan te sturen binnen de randvoorwaarden van tijd en geld naar het beoogde resultaat".

Miles e.a. in ‘Real Estate Development, Principles and Process’, ULI 1999:

"Development is an idea that comes to fruition when consumers (tenants or owner-occupants) acquire and use the bricks and mortar (built space) put in place by the development team. Land, labour, capital, management, and entrepreneurship are needed to transform an idea into reality. Value is created by providing usable space over time with associated services".

Nozeman geeft de volgende definitie van projectontwikkeling in de syllabus Vastgoedontwikkeling:

“Alle activiteiten gericht op het toevoegen van waarde aan een locatie door voor eigen rekening en risico nieuw vastgoed te realiseren dan wel functiewijziging van bestaand vastgoed tot stand te brengen. De ontwikkelaar heeft na overdracht geen risico en rendement meer.”

§ 3.1 Level playing field

In dit rapport is al meerdere keren de term ‘level playing field’ gevallen. Bij de vergelijking tussen beide partijen lijkt dit onderwerp het meest op zijn plaats. Sinds de verzelfstandiging van de corporaties mogen zij ook commerciële activiteiten ontplooiën. Maar aan het begin van deze commerciële activiteiten hadden corporaties nog voordelen die normale marktpartijen niet hadden en daarmee was er sprake van oneerlijke concurrentie. Corporaties hoefden bijvoorbeeld geen vennootschapsbelasting te betalen over winsten bij commerciële activiteiten en ook kon er goedkoper geleend worden bij het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW), vanwege de AAA-rating van

dat fonds. Vanaf 1 januari 2006 geldt voor de niet-kernactiviteiten van corporaties ook afdrachtplicht van vennootschapsbelasting en kan voor deze niet-kernactiviteiten ook niet meer geleend worden bij het WSW. Daarnaast kunnen corporaties gronden soms onder gunstiger voorwaarden kopen vanwege hun sociale opgave. Dit geldt meestal alleen voor sociale huurwoningen, hetgeen in het kader van commerciële activiteiten niet relevant is.

Al met al lijkt het erop dat er voor commerciële ontwikkelingen een ‘level playing field’ is ontstaan. Er is met de laatste versie van het BBSH geen voordeel meer voor ontwikkelende corporaties. De regelgeving voor beide partijen is nu gelijk bij vastgoedontwikkeling van niet gesubsidieerde woningbouw. In de volgende paragraaf zullen de verschijningsvormen van de verschillende partijen behandeld worden. Door goed te kijken naar de verschijningsvorm kunnen basale verschillen tussen de verschillende organisaties worden blootgelegd en mogelijke verschillen in woningbouw worden verklaard. Ook de Neprom bevestigt het beeld dat bij commerciële ontwikkelingen er een ‘level playing field’ is ontstaan (Berger, 2008).

§ 3.2 Verschijningsvormen

In deze paragraaf zal gekeken worden naar de verschijningsvormen van de verschillende ontwikkelaars. Een en ander is gebaseerd op informatie uit jaarverslagen, publicaties en websites. Bij deze vergelijking zijn 15 verschillende partijen betrokken, namelijk 5 grote projectontwikkelaars, 5 middelgrote projectontwikkelaars en 5 ontwikkelende corporaties. De 15 partijen met enkele van hun kerngegevens zijn opgenomen in bijlage I: Overzicht ontwikkelaars. Deze partijen zijn gekozen omdat zij jaarverslagen publiceren en grote bedrijven zijn in de categorie waartoe zij behoren. Het gaat hierbij om de volgende partijen:

Grote projectontwikkelaars	Middelgrote projectontwikkelaars	Ontwikkelende corporaties
AM	Blauwhoed	Delta Forte
Ballast Nedam	Bemog	De Principaal
Bam	De Giesbergsgroep	Far West
Bouwfonds	Johan Matser	Kristal
Heijmans	Van Hoogevest	Ymere

Tabel overzicht projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties

§ 3.2.1 Grote projectontwikkelaars

In de groep van grote projectontwikkelaars vallen projectontwikkelaars die een omzet behalen van meer dan € 500 miljoen. Deze grote projectontwikkelaars realiseren elk meer dan 1000 woningen per jaar, waarbij Bouwfonds in 2006 de meeste woningen heeft ontwikkeld in Nederland, namelijk meer dan 8000! Maar binnen deze groep zijn nog grote verschillen aanwezig. Allereerst is er een tweedeling te zien tussen ‘pure’ ontwikkelaars en ontwikkelende bouwers. De meest traditionele vorm van de

projectontwikkeling wordt hier betiteld als een ‘pure’ ontwikkelaar. Hiermee wordt een zelfstandige organisatie bedoeld die als doel het ontwikkelen van vastgoed heeft. Hieronder vallen bedrijven als AM en Bouwfonds. Deze ontwikkelaars ontwikkelen marktconforme vastgoedconcepten en realiseren hun winsten door het vastgoed voor de bouw of bij oplevering af te stoten. De bouwende projectontwikkelaar ontwikkelt niet alleen het project, maar bouwt deze ook zelf. Dit verschil weerspiegelt zich in de omvang van het personeelsbestand. Voorbeelden van bouwende projectontwikkelaars zijn bijvoorbeeld Ballast Nedam, Bam en Heijmans. Bouwende projectontwikkelaars hebben veel meer mensen in dienst per opgeleverde woning. Maar de meeste bouwende ontwikkelaars hebben ook nog andere activiteiten. Bij de grote bouwende ontwikkelaars die hier in de vergelijking zijn betrokken is ook nog een aparte divisie voor infrastructurele werken. Daarnaast zijn er nog verschillen te zien in de markt waar zij zich op richten. Waar de ene projectontwikkelaar zich voornamelijk richt op woningen, richt de andere zich vooral op utiliteitsbouw of op een mix hiervan. Bij dit onderzoek is vooral gekeken naar gerealiseerde woningen en niet naar gerealiseerd Bedrijfs Onroerend Goed (BOG), waar ze zich eveneens mee bezighouden.

§3.2.2. Middelgrote projectontwikkelaars

Onder middelgrote projectontwikkelaars worden projectontwikkelaars verstaan met een omzet tussen € 100 miljoen en € 500 miljoen. De vijf in de vergelijking betrokken middelgrote projectontwikkelaars hebben tussen de 200 en 1250 woningen in 2006 gerealiseerd. Bij deze middelgrote projectontwikkelaars is ook weer een sterk onderscheid te zien tussen een ‘pure’ ontwikkelaar (Johan Matser, Blauwhoed, Bemog) en een bouwende ontwikkelaar (Giesbers Groep, Van Hoogevest Groep). Hierbij moet wel aangetekend worden dat deze bouwende ontwikkelaars van origine bouwbedrijven zijn die in de loop der tijd een eigen ontwikkelbedrijf hebben opgezet. Hiervoor is gekozen omdat veel expertise binnen een bedrijf al aanwezig was en ook omdat er zo naast de bouwwinst verdiend kan worden aan de ontwikkeling van projecten. Deze groep middelgrote projectontwikkelaars heeft minder financiële draagkracht om grote voorinvesteringen te kunnen doen in megaprojecten. Het afgelopen decennium heeft er veel schaalvergroting plaatsgevonden, waardoor veel middelgrote projectontwikkelaars zijn opgenomen in grotere bedrijven of holdings. Sommige bedrijven kunnen daarna gewoon nog zelfstandig opereren, zoals bijvoorbeeld Johan Matser dat in 1996 door TBI holdings is ingelijfd.

§ 3.2.3 Ontwikkeldende corporaties

Over de groep ontwikkelende corporaties is in hoofdstuk 2 al een en ander opgemerkt. Hier zal ingezoomd worden op de verschijningsvormen van ontwikkelende corporaties. Bij de vijf bekeken ontwikkelende corporaties zijn grote verschillen te zien in de omvang. Waar de Principaal een omzet heeft behaald van € 177 miljoen in 2006 behaalde Kristal een ontwikkelomzet van € 330 miljoen. (Dit is een stuk kleiner dan de grote projectontwikkelaars) Maar belangrijker is misschien nog wel het

verschil in visie van de verschillende ontwikkelende corporaties. Waar Delta Forte en Kristal zelfstandige ontwikkelaars zijn, is Ymere ontwikkeling onderdeel van de woningcorporatie Ymere. Bij Ymere is ontwikkelen ook geen doel van de organisatie, maar een manier om het doel te bereiken; namelijk het huisvesten van de minder draagkrachtige bevolking. De projectontwikkelaars zijn vaak dochters van meerdere corporaties. Zij ontwikkelen vastgoed in opdracht van deze corporaties, maar ook van onafhankelijke bedrijven die hen daarvoor vragen. Daarnaast is projectontwikkeling tegenwoordig één van de vele nevenfuncties van grotere corporaties. Andere nevenactiviteiten zijn de exploitatie van glasvezelnetwerken, makelaarswerkzaamheden en hypotheekverstrekking. Een belangrijk verschil in de verschijningsvorm en activiteitenpatroon voor ontwikkelende corporaties is of de ontwikkelaar zelf het vastgoed in eigendom heeft gekregen (bijvoorbeeld Far West), of dat zij alleen het proces management uitvoeren voor een externe opdrachtgever (bijvoorbeeld Delta Forte). De eerstgenoemde wordt vaak gebruikt bij herstructureringsgebieden en houdt zich alleen bezig in haar eigen gebied. Wanneer de herstructureringsopgave is voltooid, wordt de ontwikkelaar ook weer ontbonden. De zelfstandige ontwikkelende corporaties lijken qua vorm het meest op de traditionele projectontwikkelaar. Dit is tegengesteld aan corporaties die in de eigen organisatie beschikken over een ontwikkelingsafdeling. Met de wijzigingen van de afgelopen jaren in de regelgeving is het twijfelachtig of deze vorm kan blijven bestaan voor commerciële ontwikkelingen, in verband met de sterke scheiding in activiteiten die de overheid wil bereiken. In de volgende paragraaf zal ingezoomd worden op de doelstellingen die de in deze paragraaf besproken partijen hebben.

§ 3.3 Doelstellingen verschillende partijen

Hier worden de doelstellingen van de beide partijen (projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties) vergeleken om te kijken wat daarvan de invloed is op het ontwikkelproces. Het is belangrijk om het verschil in doelstellingen duidelijk te hebben tussen de verschillende partijen. Bij een ontwikkelende corporatie hoeft een project namelijk niet altijd quitte te draaien of winstgevend te zijn (KEI stedelijke ontwikkeling, 2007). Bij het ontwikkelen van huurwoningen voor de eigen portefeuille is er sprake van een 'onrendabele top'. Reguliere projectontwikkelaars zullen geen woningen realiseren waarbij sprake is van een onrendabele top. Bij corporaties is het maatschappelijk ondernemen ook van belang. Voor het overgrote deel gaat het hierbij om de huurwoningen die een huurprijs hebben onder de huursubsidiegrens, maar een ander deel van dit maatschappelijk ondernemen heeft te maken met de leefbaarheid van een wijk en daarmee ook het werken aan gemengde wijken (Woonstichting de Key, juni 2006). Daarnaast kan leefbaarheid een sterke rol spelen bij de herontwikkeling van een binnenstedelijk gebied. Aangezien corporaties vaak eigendom hebben in het betreffende gebied komen onrendabele investeringen wel ten goede aan het bezit van de corporatie. Hierbij moet de kanttekening gemaakt worden dat commerciële partijen steeds meer maatschappelijke thema's hoog in het vaandel hebben. Zo is bij elke grote projectontwikkelaar een focus op duurzaam bouwen en wordt steeds meer en beter ingespeeld op de cohesie in de wijk. Vaak

worden de primaire doelen voor commerciële partijen uitgedrukt in een te realiseren winst of zagezegd netto resultaat. Zoals in bijlage I ook is te zien zijn winst of resultaatcijfers voor corporaties niet of minder van belang. Sterker nog, corporaties mogen geen commerciële projecten starten met het doel winst te behalen, maar bij ontwikkelende corporaties is het rendement wel van belang omdat zij meer en meer los komen te staan van de corporatie. Wel is het zo dat de winst behaald op koopwoningen gebruikt kan worden voor de 'onrendabele top' van huurwoningen of andere verbeteringen in de wijk of buurt. Bij de ontwikkeling van woningen is de blik van corporaties ook meer gericht op de buurt om het project heen. In veel gevallen waarin corporaties ontwikkelen gaat het om locaties waar de corporatie nu het bezit heeft en waar sprake is van herontwikkeling via sloop of vernieuwbouw. Projectontwikkelaars worden wel regelmatig betrokken bij herstructureringsopgaven, dit komt doordat de corporatie (Helleman, 2005):

- geen of te weinig expertise, ervaring en of capaciteit heeft;
- de risico's wil delen.

Wanneer bij de herstructurering commercieel vastgoed ontwikkeld moet worden is daarvoor ook een rol weggelegd voor de projectontwikkelaars vanwege de expertise van hen op dit vlak. Van belang bij herstructureringsgebieden is de maatschappelijke doelstelling die hiermee gemoeid is. Voor projectontwikkelaars is bij binnenstedelijke herontwikkeling vaak een marginale rol weggelegd, omdat zij daar geen gronden bezitten en de grondkosten te hoog zijn om nog rendabel te kunnen ontwikkelen. Kortom bij elk project kunnen verschillende doelen gesteld worden. Bij de commerciële ontwikkelaar zal het primaire doel de winst zijn, en in mindere mate maatschappelijke doelen, hoewel de focus steeds meer gericht wordt op deze maatschappelijke kenmerken. Goed voorbeeld hiervan is het interview met de bestuursvoorzitter van AM Vastgoedontwikkeling, in het dagblad Trouw (Laan, 2008). Hierin geeft dhr. Noordanus aan dat ook een projectontwikkelaar als AM moeite steekt in achterstandswijken om daar projecten te ontwikkelen die veel tijd kosten en onzekere winstmarges hebben. Bij corporaties hoeft het primaire doel geen winst te zijn, maar kan het primaire doel ook de leefbaarheid in een wijk zijn. Bij ontwikkelende corporaties is het behaalde resultaat ook van belang bij commerciële ontwikkelingen, omdat de commerciële ontwikkelingen geen geld mogen kosten. Er kan dus gezegd worden dat de verschillen tussen commerciële ontwikkelaars en ontwikkelende corporaties steeds kleiner worden, omdat de commerciële aspecten steeds belangrijker worden voor de corporaties en de maatschappelijke kenmerken een steeds grotere rol gaan spelen bij commerciële ontwikkelaars.

§ 3.4 Doelgroepen

In de vorige paragraaf zijn de doelstellingen van de verschillende partijen bekeken. In deze paragraaf zal gekeken worden naar de doelgroepen waar de verschillende partijen zich op richten. Er zal niet gekeken worden op specifiek projectniveau maar wel naar gedefinieerde woonconcepten.

Wat hierbij opvalt is dat projectontwikkelaars meer werken met woonconcepten. Voorbeelden van bekende woonconcepten van grote projectontwikkelaars zijn: Wonen op Maat, Living & Comfort, Vorstelijk Wonen, Prima Casa en Wenswonen. Bij al deze concepten wordt een doelgroep afgebakend op bijvoorbeeld leeftijd en inkomen of vermogen. Zo gaat het bij Living & Comfort en Vorstelijk Wonen om senioren die bij deze concepten veel zorgdiensten in de buurt hebben, bij Prima Casa gaat het om de jongere woonconsument die hierdoor betaalbaar kan wonen en bij concepten als Wenswonen en Wonen op Maat is er veel eigen inbreng mogelijk bij de nieuwe woning. Bij deze concepten hoort een doelgroep van middelbare leeftijd. Bij corporaties die woningen ontwikkelen zijn deze woonconcepten (nog) niet of nauwelijks te vinden. Een oorzaak voor het ontbreken van woonconcepten bij ontwikkelende corporatie is de mindere productie van koopwoningen. Daarnaast zijn projectontwikkelaars vaak actief in uitleggebieden waar minder rekening gehouden hoeft te worden met omliggende bewoners. Bij herstructurering krijgen corporaties te maken met huidige bewoners en daar zal het project op afgestemd moeten worden. Daarnaast hebben ontwikkelende corporaties vanuit hun wettelijke taak al een bepaalde doelgroep, namelijk minder draagkrachtigen die hulp nodig hebben bij huisvesting. Deze groep is de doelgroep voor sociale huur en goedkopere koopwoningen die een corporatie ontwikkelt. Ontwikkelingen die buiten de sociale sector vallen hebben ook gedefinieerde doelgroepen maar die zijn per project afgebakend. Deze doelgroepen worden heel specifiek bepaald op basis van de locatie van de ontwikkeling en de lokale marktsituatie. In algemene zin kan er weinig gezegd worden over een doelgroep van ontwikkelende corporaties, omdat voor commerciële ontwikkelingen voor elk project een specifieke doelgroep gekozen wordt. Bij projectontwikkelaars gaat het ook niet om één bepaalde doelgroep, maar zijn wel enkele standaard concepten waar mee gewerkt wordt en waar al een bepaalde categorieën woonconsumenten gedefinieerd is. Wel zijn beide partijen, projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties, actief in dezelfde marktsegmenten. Zo zijn ontwikkelende corporaties actief in de goedkope en middeldure koop en de grote ontwikkelaars zijn in alle marktsegmenten actief, van goedkope koop tot dure koop. Concluderend kan gezegd worden dat bij commerciële ontwikkelingen van ontwikkelende corporaties dezelfde doelgroep aangesproken wordt als bij een ontwikkeling van een commerciële ontwikkelaar.

§ 3.5 Belangrijkste overeenkomsten en verschillen

Projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties kennen verschillende organisatievormen en activiteiten zoals hierboven beschreven. Maar wat zijn nu de eigenschappen die bij een dergelijke partij passen? In deze paragraaf zal gekeken worden naar de kenmerkende eigenschappen van een projectontwikkelaar en een ontwikkelende corporatie. Eerst zullen de overeenkomsten behandeld worden van de projectontwikkelaar en de ontwikkelende corporatie. Daarna zullen de verschillen behandeld worden.

§ 3.5.1. Overeenkomsten

De belangrijkste eigenschappen die projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties met elkaar gemeen hebben zullen hieronder behandeld worden.

Bedenken en initiëren plannen

Traditionele ontwikkelaars zijn van origine de partij die plannen initieert. Wel gebeurt dit bij de verschillende partijen vanuit een heel ander kader. Bij de ontwikkeling van projectontwikkelaars staat de mogelijke winst centraal (huisvesting bieden), dit in tegenstelling tot ontwikkelende corporaties waar vaak sprake is van herstructurering en de upgradering van gebieden (aantrekkelijker maken van woongebieden). Maar beide partijen vervullen vaak de voortrekkersrol bij nieuwe ontwikkelingen.

Ontwikkelen voor eigen rekening en risico

Beide groepen partijen hebben deze zelfde eigenschap, ze ontwikkelen namelijk projecten waarbij ze zelf risico's lopen en dus ook zelf profiteren van mogelijke winsten. Belangrijke kanttekening hierbij is dat ontwikkelende corporaties vaak een combinatie van sociale huur, sociale koop, vrije sector huur en vrij sector koop ontwikkelen binnen eenzelfde gebied. Misschien nog wel belangrijker is dat ze niet mogen ontwikkelen voor de winst, maar dat komt in de volgende paragraaf aan de orde.

Zelfde wet- en regelgeving

De afgelopen jaren zijn er vele discussies geweest over het 'level playing field' van projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties. Maar tegenwoordig gelden voor commerciële activiteiten van corporaties dezelfde regels als waar projectontwikkelaars mee te maken hebben. Paragraaf 3.1 is al dieper ingegaan op het 'level playing field'.

Zelfde financiële en fiscale regels

Corporaties zijn ook vennootschapsbelastingplichtig en kunnen voor commerciële ontwikkelingen niet meer goedkoop lenen via het WSW. Van overheidswege wordt dus geen verschil meer gemaakt tussen projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties, althans niet op papier. Wel is er in 2007 een afspraak gemaakt door minister Vogelaar met de woningcorporaties dat woningcorporaties geld afdragen voor zogenaamde probleemwijken, ook als ze niet direct in deze wijken actief zijn.

§ 3.5.2. Verschillen

In deze paragraaf zullen de verschillen tussen de partijen belicht worden.

Zuivere projectontwikkelaars	Ontwikkende corporaties
<p><i>Nemen gerealiseerd vastgoed niet in belegging</i></p> <p>Projectontwikkelaars ontwikkelen vastgoed met het doel om winst te maken resulterend uit verkoop na aftrek van alle kosten.</p>	<p><i>Ontwikkelen ook voor eigen portefeuille</i></p> <p>Vaak wordt bij de ontwikkeling van een gebied een mix gerealiseerd van koop en huur, waarbij de huurwoningen vaak in de eigen portefeuille blijven.</p>
<p><i>Hebben korte termijn visie</i></p> <p>Projectontwikkelaars hebben met de ontwikkeling van vastgoed minder oog voor de effecten op langere termijn. Na de verkoop van een project ligt het risico bij andere partijen en heeft de ontwikkelaar alleen nog het reputatierisico en aansprakelijkheid op het geleverde product. Er zijn ook ontwikkelende beleggers die het eindproduct in eigendom houden en daarvoor gaat dit verschil niet op.</p>	<p><i>Hebben lange termijn visie</i></p> <p>Ontwikkende corporaties hebben met hun vastgoedontwikkeling vaak ook lange termijn effecten op het oog. Vaak worden ontwikkelingen in bestaand gebied uitgevoerd en is het omliggende vastgoed ook (deels) in handen van corporaties die dan meeprofiten van de investeringen in het gebied.</p>
<p><i>Winst verdwijnt uit het ontwikkelde gebied</i></p> <p>Bij de projectontwikkelaar worden winsten geïnvesteerd in andere projecten in andere regio's of uitgekeerd aan aandeelhouders.</p>	<p><i>Winst wordt geherinvesteerd in de regio</i></p> <p>Bij corporaties is winst geen doel op zich en als er winst gemaakt wordt dan komt dat uiteindelijk weer ten goede aan het gebied waar de corporatie actief is.</p>
<p><i>Realiseren projecten van verschillende aard</i></p> <p>Projectontwikkelaars realiseren projecten met woningen en commerciële ruimten. Vaak wordt er een mix ontwikkeld met daarin als kern commerciële ruimten met bijvoorbeeld daarboven woningen. Dit verschilt wel per projectontwikkelaar. Zo zijn er projectontwikkelaars die zich puur richten op de woningmarkt, maar ook die zich alleen op het ontwikkelen van bedrijfsonroerend goed richten.</p>	<p><i>Realiseren vooral woningbouwprojecten</i></p> <p>Ontwikkende corporaties ontwikkelen vooral woningbouwprojecten omdat hiervoor de kennis in huis is en omdat de woonvoorziening de core business van de woningcorporatie is. In feite zit het al in de naam <i>woningcorporatie</i>. Sporadisch worden er ook wel commerciële ruimten opgeleverd door ontwikkelende corporaties. Hierop zijn wel enkele uitzonderingen bekend, bv. Investerings in projecten zonder directe band met de doelgroep.</p>

<p><i>Projecten hebben hoofdzakelijk commerciële kenmerken.</i></p> <p>De ontwikkelaar ontwikkelt met als primair doel winst. De leefbaarheid in de wijk zal nodig zijn voor de verkoop van de ontwikkeling maar de maatschappelijke afweging daarvan wordt normaliter niet direct meegenomen. Wel krijgen maatschappelijke doelen steeds meer prioriteit. Duurzaam bouwen is een van de punten die steeds belangrijker wordt.</p>	<p><i>Projecten hebben commerciële en maatschappelijke kenmerken</i></p> <p>Corporaties ontwikkelen projecten waar naast commerciële doelstellingen ook maatschappelijke doelen aan zitten. Dit zijn vaak onrendabele investeringen om bijvoorbeeld de leefbaarheid in een wijk te verbeteren. Vaak zijn commerciële projecten ook bedoeld om meer diversiteit in een wijk te brengen, maar daarnaast ook voor de mogelijke financiële rendementen.</p>
<p><i>Kopen gronden op voor ontwikkelingen</i></p> <p>Ontwikkelaars hebben van zichzelf geen gronden en gebouwen die ze kunnen herontwikkelen. Wel hebben een aantal opties op gronden die ze kunnen gebruiken om bouwclaims te verwerven.</p>	<p><i>Hebben vaak de grond al lang in bezit</i></p> <p>Ontwikkende corporaties hebben vaak al grond in eigendom waarop projecten (her)ontwikkeld worden. De afgelopen jaren zijn woningcorporaties steeds vaker actief op de grondmarkt om ook grondposities te aquiren in uitleggebieden en andere gebieden waar woningontwikkelingen gaan plaatsvinden.</p>

Het bovenstaande schema is aan verandering onderhevig. Corporaties zijn sterk in beweging en mogen ook steeds meer. Tevens gaan traditionele projectontwikkelaars steeds meer investeren in duurzaamheid en maatschappelijke betrokkenheid. Dit betekent dat partijen in bovenstaand schema steeds meer op elkaar gaan lijken.

In dit hoofdstuk is naar voren gekomen dat er geen verschil meer is in regelgeving voor projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties. De financiële en fiscale voordelen die ontwikkelende corporaties vroeger hadden zijn verdwenen, er is nu dus sprake van een 'level playing field'. Verschillen zijn er nog wel aanwijsbaar in bijvoorbeeld de grootte en omvang van ontwikkelende corporaties ten opzichte van de 'traditionele' projectontwikkelaars. Beide typen ontwikkelaars kennen verschillende hoedanigheden, zoals 'pure' projectontwikkelaars en ontwikkelende bouwers enerzijds, zelfstandige ontwikkelende corporaties en corporaties die een afdeling projectontwikkeling hebben anderzijds. Tussen de doelstellingen van verschillende partijen zijn nog verschillen te zien en ook qua beoogde doelgroep lopen de partijen nogal uiteen, ook al worden de verschillen steeds kleiner. Desondanks hebben beide partijen veel gemeen. Ze hebben dezelfde regels en verplichtingen en hebben daarmee dus gelijke kaders voor commerciële ontwikkelingen, al zijn er nog steeds verschillen tussen de beide partijen qua doelstelling.

Ontwikkende corporaties hebben de mogelijkheid om onrendabele investeringen te doen, wat bij commerciële partijen niet mogelijk is.

Met de uitkomsten van dit hoofdstuk zijn grote verschillen in de prijs/ kwaliteitsverhouding van koopwoningen niet te verwachten. Het is mogelijk dat verschillen in schaalgrootte een voordeel opleveren voor commerciële ontwikkelaars. Wel zouden er mogelijkwijs verschillen zijn in de buurt en leefomgeving, door onrendabele investeringen van corporaties, maar ook dat valt niet te aan te tonen vanuit dit hoofdstuk. De belangrijkste uitkomsten van dit hoofdstuk zijn dat de verschillen tussen commerciële ontwikkelaars en ontwikkelende corporaties de afgelopen jaren steeds kleiner zijn geworden en dat beide partijen voor dezelfde doelgroep en in hetzelfde segment kunnen bouwen.

Hoofdstuk 4 Kwaliteitsmeting woningen

In hoofdstuk 3 is gekeken naar de traditionele projectontwikkelaar en de ontwikkelende corporatie. In dit hoofdstuk zal gekeken worden naar het product, of beter gezegd, naar hoe het product (de woning) beoordeeld kan worden. Er zal gekeken worden hoe een woning zo goed mogelijk objectief vergeleken kan worden. Allereerst zal in paragraaf 4.1 ingegaan worden op een praktisch kader voor de kwaliteitsmeting. Dan volgen enkele methoden om kwaliteit van woningen te kunnen meten en daarna zal de factor prijs behandeld worden. Afsluitend zal het systeem om kwaliteit te meten dat in dit onderzoek gebruikt wordt besproken worden.

§ 4.1 Praktisch kader

Het doel van het onderzoek is inzicht te verkrijgen in de eventuele verschillen in kwaliteit tussen nieuwbouwwoningen die zijn ontwikkeld door projectontwikkelaars en door ontwikkelende corporaties. Het gaat hier over een vergelijking tussen telkens twee woningen op een vergelijkbare locatie. Dit omdat locatie een zeer belangrijk onderdeel voor de prijsvorming is. Dit blijkt ook uit een onderzoek van het ruimtelijk planbureau in het onderzoek ‘de prijs van de plek. Woonomgeving en woningprijs’ (Visser, 2006) waarin naar voren komt dat de omgeving van de woning meer dan de helft van de prijs betaald. De ene woning is ontwikkeld door een projectontwikkelaar, de andere door een ontwikkelende corporatie. Belangrijk voor de beantwoording van de vraag of er verschil in kwaliteit is, is om de ‘kale’ woning te bekijken en eventuele modificaties van bewoners daarin niet mee te nemen. Vandaar dat er naar de prijs/ kwaliteit verhouding wordt gekeken in de situatie bij oplevering van de woningen. De woningen in de vergelijking in hoofdstuk 5 zullen vooraf op grond van objectieve maatstaven (kritisch) geselecteerd worden. Bij deze selectie zal geprobeerd worden om woningen te selecteren die op elkaar lijken qua ligging, bouwjaar, type en prijsklasse. (Geen appels met peren vergelijken) In de volgende paragrafen zal ingegaan worden op de verschillende toetsingskaders. De kaders die hier geschetst worden zijn dus van belang voor dit onderzoek. Om de prijs/ kwaliteit verhouding van twee woningen te kunnen vergelijken moeten beide elementen gespecificeerd worden. Om de kwaliteit te meten zal in de volgende paragraaf ingegaan worden op verschillende methoden om de kwaliteit van woningen te meten.

§ 4.2 Methoden voor kwaliteitsmeting

In Nederland zijn verschillende geaccepteerde methoden om de kwaliteit van woningen te meten. Hieronder zullen enkele methoden behandeld worden die in aanmerking komen voor de kwaliteitsmeting van woningen.

§ 4.2.1 Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen (MNW)

Bij de MNW, uitgevoerd door onderzoeksinstituut OTB, wordt grootschalig onderzoek gedaan naar de kwaliteit van nieuwe woningen in Nederland. Dit onderzoek heeft tot doel actuele en betrouwbare marktinformatie te genereren over de ontwikkeling van de woningproductie. Het informatiesysteem MNW levert vanaf 1997 gegevens over 90% van de nieuwe markt woningen. De kwaliteitsmodule is een onderdeel van het totale onderzoek, dat bijvoorbeeld ook de mening van bewoners van nieuwe woningen enquêteert om zo een zo volledig mogelijk beeld te krijgen. De kwaliteitsmodule gaat in op verschillende onderdelen van de onderzochte woningen, namelijk: algemeen (opdrachtgever, aanneemsom en grondprijzen en het kaveloppervlak), bouwblok (woningtype, bouwvorm, dakvorm etcetera), woning (aantal kamers, beukmaat, bruto-inhoud etcetera), berging en parkeren en het aantal woningen in het project. Meer informatie over deze methode is te vinden in de Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe woningen 2006 (Dol, 2007). Deze methode is een goede manier om kwaliteit van nieuwbouwwoningen in kaart te brengen, maar daarbij is wel informatie nodig van marktpartijen. Vereiste om deze methode toe te passen is inzicht in het technische dossier van de woning en de koop/aannemingsovereenkomst. Bij het onderzoek van het onderzoeksinstituut OTB is een samenwerkingsovereenkomst met marktpartijen noodzakelijk, waardoor deze informatie beschikbaar is. Doordat deze informatie niet openbaar is valt deze methode voor dit onderzoek af.

§ 4.2.2 Kosten-kwaliteitstoets

Met deze methode wordt inzicht verkregen in de kostenopbouw in relatie tot het kwaliteitsniveau van de woning. De kosten-kwaliteitstoets is een elementenraming van nieuwbouwplannen voor woningen. Deze methode is ontwikkeld door bureau Swets en Van Voorden en kan worden uitgevoerd door gecertificeerde onderzoeksbureaus als bijvoorbeeld KAW architecten en adviseurs. Bij deze methode wordt per onderdeel gekeken naar de kwaliteit en de kosten daarvan en dit wordt afgezet tegen bestaande kengetallen voor deze onderdelen. Bij deze methode is inzicht vereist in de kostenopbouw waar bij dit onderzoek geen sprake van is. Deze methode werd veel uitgevoerd door gemeenten om te achterhalen of bouwers voor de prijs van de woningen wel voldoende kwaliteit leverden.

§ 4.2.3 Kwalitatieve WoningRegistratie (KWR)

De KWR maakte samen met het WBO (WoningBehoeft Onderzoek) deel uit van een grootschalig onderzoek van de overheid dat inzicht gaf in de samenstelling van huishoudens, de huisvestingssituatie, de woonwensen en het verhuisgedrag van Nederlanders. In 2005 heeft WoON (Woononderzoek Nederland) het WBO opgevolgd met een nieuwe onderzoeksmethode. Het WBO en de KWR leverden samen de basisinformatie over wonen. Deze onderzoeken hebben analyses mogelijk gemaakt voor het ontwikkelen van beleid en beleidsaanbevelingen. Bij de KWR worden allerhande facetten inzichtelijk gemaakt. De KWR geeft informatie over de volgende onderdelen van een woning: bouwtechnische kwaliteit, energetische kwaliteit en uitrusting, gebruikskwaliteit, geschiktheid voor

ouderen en minder validen, inbraakwering, isolatiegraad, uitgevoerd onderhoud/ verbetering, woontechnische kwaliteit, de woonomgeving en de bewoners van een woning. Onderdeel van het onderzoek is de mening van bewoners en de kosten voor het directe onderhoud en bij dit onderzoek onder nieuwbouwwoningen zijn deze facetten niet aan de orde, waardoor deze methode niet volledig uitgevoerd zou kunnen worden.

§ 4.2.4 Puntensysteem

Het ministerie van VROM heeft een geaccepteerde methode om kwaliteit van woningen te kunnen meten, het zogenaamde puntensysteem, ook wel woningwaarderingssysteem genoemd. Deze methode heeft de overheid laten ontwikkelen om de kwaliteit van een huurwoning uit te kunnen drukken in een meetbare waarde. Dit puntensysteem kent voor diverse aspecten van de woning punten toe en is oorspronkelijk bedoeld om daarmee de maximale huurprijs voor huurwoningen te berekenen. Dit systeem kan tevens worden toegepast op koopwoningen om de kwaliteit uit te drukken in een meetbare waarde. Naast de objectieve factoren als grootte en inhoud, worden bij deze methode ook enkele subjectieve factoren gemeten zoals bijvoorbeeld de kwaliteit van de badkamer en keuken. Bij deze methode is een uitgebreide beschrijving van de woning nodig als basis voor de puntenberekening.

Uiteindelijk is gekozen voor het puntensysteem van het ministerie van VROM vanwege de beschikbaarheid van de benodigde gegevens en de uitgebreide waardering voor de verschillende onderdelen van de woningen. Op het puntensysteem wordt nader op ingegaan in paragraaf 4.4. Eerst zal in de volgende paragraaf het aspect van de woningprijs behandeld worden.

§ 4.3 Woningprijs

Het eerste onderdeel dat bekeken zal worden in de prijs/kwaliteit vergelijking is de woningprijs. Zoals hierboven ook al is aangegeven zal de woningprijs van beide geselecteerde groepen woningen wel in dezelfde prijscategorie moeten vallen omdat anders de vergelijking niet goed gemaakt kan worden. Toch zullen er wel verschillen in kunnen zitten en juist daar zal naar gekeken worden.

Maar dan komt het volgende probleem om de hoek: er is namelijk niet één woningprijs. Bij woningprijs kan gedacht worden aan: nieuwbouwprijs v.o.n., WOZ-waarde, actuele verkoopwaarde, bouwkostenprijs en zo zijn er nog meer waardebegrippen die mogelijk gehanteerd kunnen worden. Bij dit onderzoek is ervoor gekozen om de nieuwbouwprijs v.o.n. te hanteren, oftewel de prijs die particulieren moeten betalen voor de nieuwbouwwoning. Door deze prijs te gebruiken kan in de vergelijking gekeken worden naar de woning zonder de modificaties van de bewoners waarde toe te kennen. Hierdoor kan er een zo zuiver mogelijke vergelijking gemaakt worden. Ook de bouwkosten van de woningen zijn interessant om mee te nemen in de vergelijking, maar dit is helaas geen openbare informatie omdat bouwbedrijven en projectontwikkelaars huiverig zijn om dit soort

informatie vrij te geven. Vandaar dat ervoor gekozen is om bij de prijs vergelijking de nieuwbouwprijs te hanteren. Wel zal gekeken worden naar de grondkosten voor de ontwikkelaar om te kijken of daar nog verschillen door te verklaren zijn.

§ 4.4 Kwaliteit meten

Om de kwaliteit van woningen te meten is niet één juiste methode voorhanden zoals ook geschetst in paragraaf 4.2. Om voor dit onderzoek een goede vergelijking te kunnen maken is besloten om het puntensysteem te gebruiken van het ministerie van VROM. De volledige tekst van het puntensysteem is te vinden op de website van het ministerie van VROM. Hieronder zullen de verschillende punten uit het systeem behandeld en toegelicht worden. Bij de behandeling hiervan zullen mogelijke wijzigingen ten opzichte van het puntenstelsel ook aangegeven worden. Door het puntensysteem kunnen de woningen uiteindelijk met elkaar vergeleken worden op een zo objectief mogelijke manier.

§ 4.4.1 Oppervlakte vertrekken

Allereerst wordt bij het puntensysteem gekeken naar het metrage van de vertrekken. Bij deze vertrekken horen: kamers, keuken, badkamer en doucheruimte. Per m² krijgt de woning 1 punt. Hoe dit gemeten wordt en wat wel en niet meegeteld mag worden staat in de volledige tekst en wordt hier niet herhaald.

§ 4.4.2 Oppervlakte overige ruimtes

Bij het puntensysteem wordt onderscheid gemaakt tussen de vertrekken en overige ruimtes. Onder de overige ruimtes vallen: bijkeuken, berging, zolder en garage. Bij het puntensysteem mogen hal, gang, overloop en dergelijke niet meegeteld worden. Deze overige ruimtes krijgen per m² een waarde van 0,75 punt toegekend.

§ 4.4.3 Centrale verwarming

Omdat er bij dit onderzoek gekeken wordt naar nieuwbouwwoningen zal elke woning centrale verwarming hebben. Toch zal dit punt gewoon meegenomen worden bij de vergelijking. Per vertrek (zoals onder 4.4.1) kan 2 punten toegekend worden als het voorzien is van centrale verwarming. Is er stadsverwarming dan mag er nog steeds 2 punten per verwarmd vertrek gegeven worden, behalve als er direct betaald dient te worden aan het stadsverwarmingsbedrijf, dan levert de verwarming maar 1,5 punt per vertrek op. Voor verwarming van overige ruimtes (zoals onder 4.4.2) zijn ook punten te verdienen en wel 1 punt per verwarmde ruimte, met een maximum van 4 punten per woning. Daarnaast zijn er extra punten te verkrijgen voor thermostaat kranen, namelijk 0,25 punten per vertrek, dit met een maximum van 2 punten per woning. Tot slot zijn er ook punten te verkrijgen voor het type verwarmingsketel. Afhankelijk van de ketel 1 tot 5 punten. Bij nieuwbouwwoning zal normaalgesproken sprake zijn van een privé-hoogrendementsketel die 5 punten oplevert.

§ 4.4.4 Warmte-isolatie

Bij het punt van isolatie wordt bij het puntensysteem uitgegaan van (over het algemeen) oudere woningen. Bij de berekening van warmte-isolatie zijn in totaal 15 punten te verdienen. Bij nieuwbouwwoningen zal dan ook de maximale score behaald worden, dit in verband met de tegenwoordige eisen die gesteld worden in het bouwbesluit. Vanwege de begrenzing in de punten zullen hierin ook geen verschillen optreden tussen de woningen die in dit onderzoek vergeleken zullen worden.

§ 4.4.5 Keuken

Bij het punt van de keuken moet allereerst een kanttekening geplaatst worden. Bij dit onderzoek wordt de woning bekeken zoals deze opgeleverd wordt, nu is er bij veel nieuwbouwwoningen ook de mogelijkheid om de woning te kopen zonder keuken en om deze zelf uit te zoeken en te laten in bouwen. Als hier sprake van is moeten 0 punten voor de keuken worden gegeven. Is er wel sprake van een keuken in de woning bij oplevering, dan mogen daarvoor gewoon punten toegekend worden. Voor extra kwaliteit (bijvoorbeeld inbouwapparatuur) kunnen ook punten bijgeteld worden.

§ 4.4.6 Sanitair

Bij het puntensysteem worden punten verdeeld voor alle sanitair in de woning. Waarbij een toilet 3 punten oplevert, een wastafel 1 punt, een douche 4 punten, een bad 6 punten en een douche en een bad 7 punten. Waarbij ook hier weer geldt dat als er extra kwaliteit is geleverd er ook extra punten toegekend kunnen worden. Hierin kunnen woningen wel verschillen doordat een woning bijvoorbeeld een extra toilet heeft, of een bad in plaats van een douche. Bij het puntensysteem wordt ook aandacht besteed aan voorzieningen voor gehandicapten. Aangezien bij de vergelijking geen speciaal aangepaste woningen worden vergeleken, zal dit punt verder ook niet meegenomen worden.

§ 4.4.7 Privé-buitenruimten

De definitie van privé-buitenruimten wordt hier gehanteerd als de buitenruimte die alleen door de bewoners van de woning kan worden gebruikt. Hier wordt voor elke 25m² 2 punten gegeven, waarbij de afronding naar boven plaats vindt. Hierbij geldt een maximaal aantal punten van 15. Voor een carport mogen nog eens 2 punten gerekend worden. Als er helemaal geen buitenruimte is bij de woning moeten er 5 punten afgetrokken worden.

§ 4.4.8 Soort woning

Ook voor het soort woning zijn punten te verkrijgen, waarbij een vrijstaande woning meer punten krijgt dan een tussenwoning. Dit punt zal geen verschillen gaan opleveren omdat bij de selectie van de woningen hiernaar gekeken zal worden, waardoor dus telkens dezelfde soort woningen met elkaar vergeleken zullen worden.

§ 4.4.9 Pluspunten woonomgeving

Bij dit aspect wordt gekeken naar de naaste omgeving van de woning, waarbij voor een woning maximaal 25 punten te verdienen zijn. Hier wordt gekeken naar groen in de omgeving, speelgelegenheid, afstand tot scholen, winkels, horeca en dergelijke, bereikbaarheid, parkeergelegenheid en het onderhoud van de buurt. Voor al deze omgevingsfactoren zijn extra punten te behalen.

§ 4.4.10 Minpunten bij hinderlijke situaties

Naast positieve omgevingsfactoren zoals aangegeven in de vorige paragraaf kan er in een buurt ook sprake zijn van hinderlijke omgevingsfactoren, waarbij gedacht kan worden aan geluidsoverlast, verval van de buurt en bodem- en luchtverontreiniging. Voor dit soort hinderlijke situaties kan in totaal maximaal 40 punten worden afgetrokken.

Naast de bovengenoemde punten zijn in het puntensysteem ook extra punten te behalen voor serviceflats. Aangezien bij deze vergelijking gekeken wordt naar zelfstandige woonruimte zonder dit soort voorzieningen gaat dat punt hier niet op.

In dit hoofdstuk is naar voren gekomen dat bij deze vergelijking telkens twee woningen met elkaar vergeleken zullen worden. Om twee woningen te gaan vergelijken is enige voorselectie nodig, om zo geen appels en peren te vergelijken. De woningen zullen beoordeeld worden op prijs en kwaliteit, waarbij de vrij op naam prijs van nieuwbouwwoningen gehanteerd wordt en de kwaliteit zal uitgedrukt worden in punten, die gegeven worden door middel van het puntensysteem. Ook al is dit systeem niet al omvattend, het is wel de best mogelijke objectieve manier die op dit moment voorhanden is.

Hoofdstuk 5 Woningvergelijking

In het vorige hoofdstuk is de methode voor de woningvergelijking behandeld. Dit hoofdstuk gaat verder waar het vorige hoofdstuk eindigde, namelijk bij de vergelijking zelf. Allereerst worden de woonwijken waar de woningen in staan behandeld. Welke selectiecriteria zijn gehanteerd om tot een keus in woonwijken te komen en welke wijken zijn uiteindelijk meegenomen? Aansluitend wordt kort ingegaan op de selectiecriteria waar de woningen aan moeten voldoen. In de derde paragraaf wordt een samenvatting gegeven van de woningvergelijking zelf. Hier is in één tabel een overzicht gegeven van de vergelijking. In de laatste paragraaf van dit hoofdstuk staan de belangrijkste verschillen per plaats aangegeven en worden ook de grondkosten bekeken.

§ 5.1 Woonwijken

Om de woningen te kunnen vergelijken is het belangrijk dat de locatie vergelijkbaar is. Dit omdat de locatie verantwoordelijk is voor een groot deel van de prijs van een woning (Visser, 2006). Er zijn vijf woonwijken geselecteerd om zo vijf keer een goede vergelijking tussen twee woningen te kunnen maken. Bij het selecteren zijn enkele criteria gehanteerd om een vergelijking mogelijk te maken. De volgende wijkcriteria zijn gehanteerd:

- het is een nieuwbouwwijk;
- in een uitleggegebied;
- het is een grote wijk (minimaal 1000 woningen);
- er worden woningen ontwikkeld door ontwikkelende corporaties én projectontwikkelaars;
- uit één provincie maximaal één woonwijk.

Aan de hand van deze criteria zijn vijf woonwijken geselecteerd in Nederland. De volgende woonwijken zijn geselecteerd:

- Kloosterveen, Assen (Drenthe)
- Stadshagen, Zwolle (Overijssel)
- Schuytgraaf, Arnhem (Gelderland)
- Vathorst, Amersfoort (Utrecht)
- Zuiderburen, Leeuwarden (Friesland)

In bijlage II: Woonwijken is een overzicht te vinden van bovenstaande wijken met daarin opgenomen kerngegevens van de wijken, betrokken corporaties en dergelijke.

§ 5.2 Selectiecriteria woningen

De woningen die met elkaar vergeleken worden moeten ook vergelijkbaar zijn. Dit betekent dat de woningen in dezelfde prijscategorie moeten vallen, maar ook bij elkaar in de buurt moeten liggen. Dit

om de locatiefactor uit de vergelijking te filteren. Het is bekend dat de locatie erg belangrijk is in de woningwaardering, maar bij dit onderzoek wordt gekeken naar het huis zelf. Door de te vergelijken woningen uit dezelfde wijk en buurt te kiezen wordt de locatiefactor uit de vergelijking gehaald, omdat het puntensysteem weinig rekening houdt met de locatie. Wel kunnen bij het puntensysteem punten toegekend worden aan kwaliteiten van de woonomgeving, maar om de vergelijking zo goed mogelijk te kunnen toepassen zijn projecten op dezelfde locatie gekozen. Bij de selectie van woningen is gezocht naar vergelijkbare locaties in de wijk, wat bijvoorbeeld inhoudt dat beide woningen aan het water moeten liggen, of geen van beide woningen aan het water ligt. De woningen moeten daarnaast ongeveer even grote percelen hebben.

Er is gekozen om telkens één woning van een corporatie te vergelijken met één vergelijkbare woning van een projectontwikkelaar. Dit omdat in de meeste nieuwbouwwijken niet veel koopwoningen in de vrije sector worden ontwikkeld door ontwikkelende corporaties. Om toch een goede vergelijking te kunnen maken is er voor gekozen om de vergelijking uit te voeren in vijf woonwijken in Nederland, om zo het risico op toevalligheden en éénmalige afwijkingen te verkleinen. Van belang voor de vergelijking is dat de woningen op hetzelfde moment ontwikkeld worden om zo marktontwikkelingen en bouwkostenontwikkelingen buiten beschouwing te kunnen laten. In sommige grote nieuwbouwwijken worden geen vrije sector koopwoningen ontwikkeld door ontwikkelende corporaties, een voorbeeld hiervan is de wijk Waalsprong in Nijmegen. Deze is daarom niet meegenomen in het onderzoek. In Assen waren de plannen in eerste instantie zo dat woningcorporaties geen vrije sector koopwoningen zouden ontwikkelen. Uiteindelijk zijn de plannen toch gewijzigd waardoor in Assen door twee van de drie participerende corporaties toch vrije sector koopwoningen ontwikkeld zijn. Hieronder zal per plaats ingegaan worden op de aantallen woningen die de geselecteerde partijen hebben ontwikkeld in de betreffende locaties en buurten. Er is helaas geen volledig productieoverzicht per wijk verkregen, omdat de verschillende gemeenten, ontwikkelbedrijven en projectbureaus hierin geen medewerking hebben verleend. Hierdoor kan niet bewezen worden dat ontwikkelende corporaties in dezelfde segmenten ontwikkelen als traditionele ontwikkelaars. Vooraf kan gezegd worden dat als corporaties ook vrije sector koopwoningen ontwikkelen, zij dat kunnen doen voor dezelfde doelgroepen als de traditionele ontwikkelaars. Dat wil zeggen dat zij in dezelfde bouwperiode hetzelfde type woning kunnen ontwikkelen op vergelijkbare locaties voor gelijkwaardige prijzen. Vijf voorbeelden van concurrerende projecten zijn gebruikt bij de vergelijking in dit onderzoek.

Amersfoort, Vathorst

In Amersfoort zijn twee grote corporaties actief met het ontwikkelen van woningen, namelijk Portaal en de Alliantie Eemvallei. Deze beide corporaties ontwikkelen alleen sociale huur- en koopwoningen. De vrije sectorkoopwoningen die in Vathorst ontwikkeld worden door corporaties, worden allen ontwikkeld door De Latei, die de ontwikkelaar is van woningcorporatie de Alliantie. De Latei

ontwikkelt honderden woningen in de wijk Vathorst en de hier vergeleken woning maakt deel uit van een plan van ca. 100 woningen in het dure segment (Latei, 2008). De ontwikkelcombinatie Schoonderbeek/Proper Stok ontwikkelt in Vathorst verschillende projecten, waarbij de woning die hier vergeleken is onderdeel uitmaakt van een ontwikkeling van ca. 50 woningen in het dure segment. In Vathorst worden in totaal bijna 4.000 woningen ontwikkeld in dit segment, van de in totaal 13.000 woningen binnen de gehele bouwlocatie.

Arnhem, Schuytgraaf

In deze wijk in Arnhem worden 25 verschillende buurten gecreëerd. De woningen die bij dit onderzoek gebruikt zijn komen uit de buurt 'De Waarden'. Deze buurt bestaat uit totaal 382 woningen, waarvan 262 vrije sector koop woningen (Schuytgraaf, 2008). Beide partijen, ontwikkelingscombinatie DWP Schuytgraaf en Rhynstroom, ontwikkelen in dit deelgebied enkele tientallen woningen tussen de €230.000,- en €410.000,-. In totaal ontwikkelt Rhynstroom 1500 huur- en koopwoningen in Schuytgraaf in alle segmenten. Rhynstroom is een samenwerkingsverband van vier woningcorporaties die alleen actief is in Arnhem. Ontwikkelingscombinatie DWP Schuytgraaf realiseert in de Waarden 60 koopwoningen en 16 koopappartementen. In totaal worden in heel Schuytgraaf ca. 6.250 woningen gerealiseerd.

Assen, Kloosterveen

In de Asser nieuwbouwwijk Kloosterveen worden de woningen vergeleken van Schutte Bouw en Ontwikkeling en Woonconcept. In totaal worden er in Kloosterveen ca. 5.500 woningen gerealiseerd. In de eerste planopzet van Kloosterveen zouden de corporaties alleen sociale huur- en koopwoningen ontwikkelen. Uiteindelijk zijn deze plannen gewijzigd door verschillende factoren en nu hebben de corporaties ook de mogelijkheid gekregen om vrije sector koopwoningen te ontwikkelen. In totaal ontwikkelt Woonconcept Vastgoed 39 woningen in het deelplan 'Kloosterbos', waarvan 14 vrije sector koopwoningen (Woonconcept, 2008). In andere deelplannen van Kloosterveen ontwikkelt Woonconcept meer woningbouwprojecten met daarin zowel huur- als koopwoningen. Schutte ontwikkelt in heel Noord Nederland en in de Asser woonwijk Kloosterveen ontwikkelen zij 19 koopwoningen in het deelplan Kloosterbos (Schutte, 2008). Beide partijen ontwikkelen vrije sector koopwoningen in Assen met verkoopprijzen vanaf €200.000,-.

Leeuwarden, Zuiderburen

De nieuwbouwwijk Zuiderburen in Leeuwarden bestaat grotendeels uit vrije sector koopwoningen. Er worden tevens enkele huurwoningen ontwikkeld, maar meer dan 90% van de wijk zal bestaan uit koopwoningen, in totaal worden er ca. 2.000 woningen gebouwd in Zuiderburen. In de vergelijking zijn woningen vergeleken van Bemog en Nieuw Wonen Friesland. Bemog is een projectontwikkelaar die actief is in noord, midden en west Nederland en heeft in Leeuwarden diverse projecten

gerealiseerd. In Zuiderburen heeft Bemog in totaal circa 100 koopwoningen gerealiseerd waarvan 36 in het hier onderzochte plan (Bemog, 2008). Al deze woning vallen in de prijscategorie vanaf €200.000,-. Nieuw Wonen Friesland is een woningcorporatie met ruim 8000 woningen in Leeuwarden en omgeving. In de nieuwbouwwijk Zuiderburen gaat Nieuw Wonen Friesland in totaal bijna 300 woningen realiseren, waarvan 186 koopwoningen. In het hier onderzochte deelplan heeft Nieuw Wonen Friesland 76 woningen ontwikkeld, waarvan 56 vrije sector koopwoningen in de prijscategorie vanaf €200.000,- (Nieuw Wonen Friesland, 2008).

Zwolle, Stadshagen

In Stadshagen worden in totaal ca. 8.500 woningen gerealiseerd. Meer dan de helft van de woningen wordt ontwikkeld door Bouwfonds en Ontwikkelingscombinatie Stadshagen (samenwerking tussen Dura Vermeer, AM, Heijmans en Moes projectontwikkeling). In Stadshagen zijn daarnaast drie woningcorporaties actief, te weten: Delta Wonen, SWZ en Openbaar Belang. De woningen die in de vergelijking voor dit onderzoek zijn gebruikt zijn ontwikkeld door Bouwfonds en Delta Wonen. Bouwfonds is Nederlands grootste ontwikkelaar van koopwoningen en heeft in Stadshagen al honderden koopwoningen gerealiseerd in prijsklassen vanaf €190.000,-. Delta wonen daarentegen is een lokale woningcorporatie die actief is in Zwolle, Kampen en de Noordkant van de Veluwe. Delta Wonen ontwikkelt in Stadshagen diverse woningprojecten in de huur- en koopsector. In Werkeren, de buurt waar de geselecteerde woningen zijn gerealiseerd, ontwikkelt Delta Wonen meer dan 100 woningen, waarvan ca. 50 vrije sector koopwoningen in een prijsklasse vanaf €185.000,-.(Delta Wonen, 2008).

§ 5.3 Samenvatting vergelijking

Bij deze vergelijking zijn uit elke bovengenoemde wijk twee woningen geselecteerd en deze worden met elkaar vergeleken op verschillende punten, zoals beschreven in hoofdstuk 4. Bij de vergelijking is voor elke woning een formulier ingevuld waarop de punten aangegeven zijn. Deze formulieren staan in bijlage III: Overzicht woningen. In de onderstaande tabel staan de uitkomsten van het onderzoek in 1 tabel. In de tabel wordt eerst de plaats genoemd, daarna staat er per wijk wat de woningen kosten en hoeveel punten ze krijgen in de vergelijking. Om het prijsverschil uit de vergelijking te halen is de zogenaamde puntprijs berekend en door middel van de puntprijs is het aantal punten gecorrigeerd om zo de vergelijking zo realistisch mogelijk te maken.

Plaats	Soort	Ontwikkellende Corporatie	Project ontwikkelaar	Vershil	Vershil na prijscorrectie
Amersfoort	Verkoopprijs	€298.000,-	€297.000,-	- €1.000,-	
Vathorst	Punten	196	201.75	+ 5.75	+6.4
	Puntprijs	€1.520,-	€1.472,-		
Arnhem	Verkoopprijs	€289.500,-	€269.870,-	- €19.630,-	
Schuytgraaf	Punten	227	198	- 29	-14
	Puntprijs	€1.247,-	€1.326,-		
Assen	Verkoopprijs	€255.000,-	€257.500,-	+ €2.500,-	
Kloosterveen	Punten	202.5	186.5	- 16	-17.9
	Puntprijs	€1.259,-	€1.380,-		
Leeuwarden	Verkoopprijs	€210.000,-	€214.700,-	+ 4.700,-	
Zuiderburen	Punten	201.5	194.5	- 7	-11.4
	Puntprijs	€1.042,-	€1.103,-		
Zwolle	Verkoopprijs	€187.500,-	€192.800,-	+€5.300,-	
Stadshagen	Punten	145.75	152.5	+ 6.75	+2.6
	Puntprijs	€1.286,-	€1.264,-		

Tabel woning vergelijking

Uit bovenstaande tabel blijkt dat de woningen van de ontwikkelende corporaties drie keer beter uit de vergelijking komt en de woningen van de projectontwikkelaar twee keer. Waarbij wel gezegd dient te worden dat de verschillen in het voordeel van de ontwikkelende corporaties groter zijn. In de volgende paragraaf zullen de verschillen besproken worden en waar mogelijk ook verklaard worden. In geen van de vergelijkingen zijn punten gegeven of afgetrokken voor de woonomgeving. Dit omdat als er voordelen te noemen zijn (bijv. gelegen aan water of aan bos) dan hebben beide woningen in de wijk een vergelijkbare ligging. Dit maakt het waarden ervan overbodig.

§ 5.4 Belangrijkste verschillen (plus de verklaring ervan)

Zoals in bovenstaande tabel te zien is zijn er wel verschillen tussen de woningen. Dit is dan ook niet meer dan normaal. Wel zitten er enkele wat grotere verschillen in met als grootste verschil de woningen in Assen, namelijk bijna 18 punten verschil in het voordeel voor de ontwikkelende corporatie. Hoewel dit minder is dan 10% van het totaal is dit verschil toch wel groot te noemen. Hieronder zullen de vergelijkingen per plaats besproken worden en per vergelijking zal ook geprobeerd worden de verschillen te verklaren, c.q. uit te leggen. Ook zal er per plaats iets gezegd worden over de grondkosten per woning.

§ 5.4.1 Amersfoort, Vathorst

In Amersfoort zijn 2 woningen vergeleken, 1 woning van de ontwikkelende corporatie De Latei en 1 van de projectontwikkelaars Schoonderbeek/Proper Stok. Het verschil in punten is na prijscorrectie 6.4 in het voordeel van de projectontwikkelaar. Dit minieme verschil zit bij deze woningen vooral in het feit dat bij de woning van De Latei er geen aparte garage bij de woning zit maar een grote parkeergarage voor het hele blok waar 1 plaats gereserveerd is voor deze woning. Een dergelijke parkeerfaciliteit levert namelijk minder punten op dan een eigen garage.

De gronden in Vathorst worden uitgegeven door ontwikkelingsbedrijf Vathorst (OBV). Voor het bepalen van de grondprijs wordt gewerkt met grondquotes. Voor dit segment is de grondquote vastgesteld op 20% exclusief BTW (Van der Vlies, 2008). Voor deze casus betekent dit een prijsverschil van €200,- exclusief BTW, ofwel de grond van de ontwikkelende corporatie kost €200,- meer dan de grond van de projectontwikkelaar. Dit verschil is zo klein dat er verder geen aandacht aan wordt besteed.

§ 5.4.2 Arnhem, Schuytgraaf

In Arnhem zijn de vergeleken woningen ontwikkeld door woningcorporatieverband Rhynstroom (ontwikkelende corporatie) en ontwikkelingscombinatie DWP Schuytgraaf (projectontwikkelaar). Om in deze wijk 2 vergelijkbare woningen te vinden was redelijk moeilijk, waardoor er uiteindelijk een vergelijking gedaan is met woningen met een prijsverschil van bijna € 20.000,-. Bij de vergelijking is dit prijsverschil uiteindelijk nog wel meegenomen om zo de woningen zo goed mogelijk te vergelijken. Het grote verschil in punten zit in de volgende onderdelen, in de luxe keuken die in de corporatiewoning is ten opzicht van de woning van DWP Schuytgraaf die de woning oplevert zonder keuken. Daarnaast is de woning van Rhynstroom ook groter, waardoor op elke verdieping meer m² gerealiseerd zijn. Een deel van dit verschil wordt verklaard door de woningprijs, die bij de woning van Rhynstroom €19.630,- duurder is. Maar ook na de prijscorrectie blijft er hier een verschil van 14 punten in het voordeel voor woningcorporatieverband Rhynstroom.

In Schuytgraaf geeft de GEM Schuytgraaf de gronden uit. Bij projectmatige woningbouwprojecten wordt er een grondquote gehanteerd in Arnhem van 34% exclusief BTW (Holtkuile, 2008). In dit geval waar er een verschil in woningprijs is van bijna €20.000,- heeft dit wel gevolgen, want voor de duurdere woning is voor de grond €6.800,- exclusief BTW meer betaald, dit is ca. €8.000,- inclusief BTW. Dit betekent dat het g orrigeerde verschil van 14 punten eigenlijk groter is, namelijk zo'n 20 punten als de grondprijs eruit gefilterd wordt.

§ 5.4.3 Assen, Kloosterveen

De woning van de ontwikkelaar heeft maar een "halve" 2^e verdieping, waardoor de 2^e verdieping van de corporatiewoning groter uitvalt en meer punten oplevert. Dit in verband met de architectuur van de woning. Voor architectuur worden bij het hier gehanteerde puntenstelsel geen punten toegekend, vandaar dat de woning minder punten krijgt, omdat deze minder ruimte biedt. Behalve de punten voor de oppervlakte van de vertrekken zijn er geen noemenswaardige verschillen.

De gemeente Assen geeft de gronden uit in de nieuwe wijk Kloosterveen. De gemeente werkt met een m² prijs, welke in deelgebied kloosterbos tussen €185,- en €225,- exclusief BTW ligt (Westers, 2008). Probleem bij dit onderzoek is dat de ontwikkelaars afspraken hebben gemaakt met de gemeente welke prijs zij per m² betalen, maar dit wordt niet openbaar gemaakt. Wel is duidelijk dat de prijzen ook tussen de €185,- en €225,- exclusief BTW liggen. Uitgaande van een prijs van €185,-

exclusief BTW per m² is er een verschil van €3.300 inclusief BTW tussen de beide woningen. Dit maakt dat het gecorrigeerde verschil in punten kleiner wordt tot ongeveer 15 punten.

§ 5.4.4 Leeuwarden, Zuiderburen

In Leeuwarden is er een verschil van bijna 12 punten tussen de woningen in het voordeel van de ontwikkelende corporatie Nieuw Wonen Friesland. De beide woningen vertonen zeer veel overeenkomsten, maar er zijn enkele verschillen te noemen. Allereerst is er een verschil in de dakconstructie waardoor de woning van Nieuw Wonen Friesland meer ruimte heeft op de 2^e verdieping, dit verklaart het verschil in punten. Daarnaast heeft de woning van de projectontwikkelaar een zonneboiler en zonnecollectoren. Dit soort energiezuinige maatregelen worden verrekend in de woningprijs, maar bij deze woningvergelijking worden er geen punten aan toegekend. Normaliter zou dit een deel van het verschil verklaren, doordat dit soort duurzame oplossingen zichzelf terugverdienen.

In Leeuwarden worden de gronden uitgegeven door de gemeente. De gemeente heeft in haar Nota grondprijnsbeleid 2008 (gemeente Leeuwarden, 2007) aangegeven welke methoden zij heeft voor de bepaling van de grondprijs. Ook is duidelijk aangegeven dat er speciale afspraken zijn gemaakt met 2 grote ontwikkelende corporaties, te weten: Nieuw Wonen Friesland en Corporatie Holding Friesland. Deze afspraken gelden alleen voor de grond voor sociale huurwoningen, waar in dit onderzoek verder geen aandacht aan wordt besteed. In de nota wordt verder aangegeven dat voor vrije kavels prijzen gehanteerd worden tussen €140,- en €600,- exclusief BTW per m². De grondprijs voor projectmatige reguliere bouw komt via verschillende waarderingsstelsels tot stand. De gemeente Leeuwarden wil verder geen openheid geven over grondprijzen van de in dit onderzoek vergeleken woningen. Via de verkopend makelaar van deze projecten is de grondprijs alsnog achterhaald (Lok, 2008). Bij beide woningen is een grondprijs gehanteerd van €180,- exclusief BTW per m². Dit betekent een verschil tussen de grondprijs van beide woningen van €7.282,- inclusief BTW in het voordeel van de projectontwikkelaar Bemog, welke kavel 34m² kleiner is. Door het verschil in de grondprijs uit de vergelijking te halen wordt het verschil tussen beide woningen groter en komt het totale verschil in punten uit op ongeveer 18 punten. Een grotere kavel is een voordeel, maar bij de gehanteerde systematiek zijn er maximaal 15 punten te verkrijgen voor de privé-buitenruimte, en in dit specifieke geval zijn beide kavels zo groot dat beide 15 punten krijgen. Door de extra kosten voor de grond eruit te filteren wordt de vergelijking eerlijker.

§ 5.4.5 Zwolle, Stadshagen

In de wijk Stadshagen in Zwolle is ook de vergelijking gemaakt tussen 2 woningen. Tussen deze woningen zijn weinig verschillen waargenomen. De woning van de projectontwikkelaar Bouwfonds MAB is maar enkele vierkante meters groter, wat terug komt in de puntenscore, die enkele punten

hoger ligt voor de woning van Bouwfonds MAB. Na de prijscorrectie blijft er nog een verschil over van bijna 3 punten, wat verwaarloosbaar is.

De gemeente Zwolle geeft zelf de gronden uit in Stadshagen en heeft ook een Grondprijzennota uitgegeven. Hierin is aangegeven dat bij de uitgifte van gronden voor projectmatige eengezinswoningen grondquotes gehanteerd worden tussen de 17.5% en 33.1%, dit afhankelijk van de verkoopprijs v.o.n. en deze percentages zijn exclusief BTW. Doordat in de grondquotes gewerkt wordt met een doorlopende curve voor de grondprijquote is de grondprijs van de vergeleken woning niet direct te bepalen. De gemeente heeft hierin duidelijkheid verschaft en de exacte grondprijzen berekend voor de twee vergeleken woningen, namelijk € 49.692,- inclusief BTW voor de grond van Bouwfonds MAB woning en €47.593 inclusief BTW voor de grond van de woning van Delta Wonen (Van der Linde, 2008). Dit is een verschil van €2.100,- in het nadeel van de duurdere woning van de projectontwikkelaar Bouwfonds MAB. Hierdoor is het puntverschil als de grondprijs eruit gehaald wordt ongeveer 4 punten, wat nog steeds minimaal is.

Doordat er geen inzicht is in de kostenopbouw van de verschillende woningen is het moeilijk om de oorzaak van het verschil tussen de vergeleken woningen uit te leggen. Ook is er geen inzicht in de financieringsmethoden en overige bijbehorende kosten. Dit is zeer relevante informatie, maar (helaas) geen openbare informatie.

In dit hoofdstuk is de uiteindelijke woningvergelijking behandeld. Hierbij zijn woning uit 5 verschillende woonwijken uit Nederland met elkaar vergeleken. Deze woonwijken zijn allemaal nieuwbouwwijken in een uitleggebied met minimaal 1000 woningen. De geselecteerde woningen uit deze wijken zijn zo geselecteerd dat er een goede vergelijking mogelijk is. Dat wil zeggen dat er rekening gehouden is met perceelgrootte en ligging. Bij de daadwerkelijke vergelijking is te zien dat er weinig verschillen optreden. Het grootste verschil, bijna 18 punten, is in Assen in het voordeel van de woningcorporatie. Bij de woningen uit de 5 wijken die vergeleken zijn is het verschil 3 keer in het voordeel voor de woningcorporatie en 2 maal in het voordeel voor de projectontwikkelaars. In het onderzoek is ook gekeken naar de grondkosten van de percelen, maar de grondkosten zijn overal nagenoeg gelijk. De enige verschillen treden op waar een meterprijs of grondquote gehanteerd wordt. In het geval er een vaste kavelprijs is afgesproken zijn er geen verschillen, waar er bij een meterprijs wel degelijk verschillen kunnen optreden. In de wijk Zuiderburen, bij Leeuwarden, is een meterprijs gehanteerd van €180,- exclusief BTW wat een verschil geeft in deze specifieke casus van meer dan €7000,-. Hieruit blijkt wel dat gemeenten geen onderscheid maken tussen projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties bij de grondprijbepaling van niet gesubsidieerde woningbouwprojecten. Al met al kan niet geconcludeerd worden dat er grote verschillen zitten in de prijs/kwaliteit verhouding van woningbouwontwikkelingen van projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties. Dit kan deels verklaard worden doordat de verkoopprijs van de woningen bepaald wordt aan de hand van de

vergelijkende methode, waardoor de prijs wordt bepaald door prijzen van vergelijkbare projecten. Probleem bij de vergelijking is dat er niets gezegd kan worden over het resultaat van de ontwikkeling. Uit de openbare bronnen kan niet worden opgemaakt of een ontwikkelaar verlies lijdt of winst maakt op het project.

Het volgende hoofdstuk is het slothoofdstuk van dit onderzoek waar conclusies getrokken worden en aanbevelingen gedaan worden.

Hoofdstuk 6 Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk zullen de conclusies van het onderzoek gegeven worden. Hierbij zal eerst worden teruggekeken naar het doel van het onderzoek en zal worden geprobeerd de centrale vraag van dit onderzoek te beantwoorden. Vervolgens zullen aan de hand van de conclusies aanbevelingen worden gedaan. In paragraaf 6.1 zullen de conclusies worden weergegeven en in paragraaf 6.2 staan de aanbevelingen genoteerd.

§ 6.1 Conclusies

Voordat hier conclusies getrokken worden zullen de originele doel- en vraagstelling van dit onderzoek nogmaals bekeken worden. Als doel van dit onderzoek is gesteld ‘het inzicht krijgen in de kwaliteit van nieuwbouwwoningen ontwikkeld door woningbouwcorporaties en projectontwikkelaars’. De centrale vraag die hierbij geformuleerd is:

Zit er verschil in prijs/ kwaliteit verhoudingen bij woningbouwproducten van woningbouwcorporaties en projectontwikkelaars?

In de voorgaande hoofdstukken zijn de deelvragen reeds aan bod gekomen. In deze conclusie wordt geprobeerd de centrale vraag te beantwoorden.

In de vraagstelling zoals hierboven vermeld komen twee partijen naar voren, namelijk de woningbouwcorporaties en de traditionele projectontwikkelaars. De partijen hebben een hoop gemeen, maar er zijn ook tal van verschillen te noemen. Vanaf de bruteringsoperatie in 1995 is er vooral voor de woningbouwcorporaties veel veranderd. Hierbij kregen corporaties meer mogelijkheden om bijvoorbeeld commerciële ontwikkelingen te ontplooien. Hierdoor is het mogelijk geworden om niet gesubsidieerde woningbouw te ontwikkelen door ontwikkelende corporaties.

Belangrijk voor de marktwerking in Nederland is dat er geen oneerlijke concurrentie optreedt tussen partijen. Er is in dit onderzoek gekeken of er gelijke regels gelden voor beide partijen, waarop een bevestigend antwoord is gekomen. Deze vraag is gaan spelen nadat woningcorporaties ook commerciële ontwikkelingen gingen ontplooien. Voordelen die corporaties vroeger hadden, zijn verwijderd om te komen tot een ‘level playing field’. Er kan geconcludeerd worden dat er op dit moment een ‘level playing field’ gecreëerd is voor woningontwikkelingen buiten de sociale sector, waardoor geen van de partijen onterechte voordelen geniet.

Voordat gekeken is naar de woning zelf, is er gekeken naar manieren om de kwaliteit van woningen te meten. Variabele daarbij is de prijs, waarbij in dit onderzoek de vrij op naam (v.o.n.) prijs werd

gehanteerd. Nieuwbouwwoningen in Nederland worden normaal gesproken met deze prijs aangeboden op de particuliere woningmarkt. Om de kwaliteit te kunnen meten is gekeken welke bestaande methode het best de kwaliteit in kaart brengt. Er zijn in dit rapport vier geaccepteerde methoden om kwaliteit te meten behandeld, te weten: kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, kosten-kwaliteitstoets, kwalitatieve Woningregistratie en het puntensysteem. In dit onderzoek is ervoor gekozen om het puntensysteem te gebruiken vanwege het complete karakter van dit systeem en de beschikbaarheid van de benodigde data. Hierbij is per woning in dit onderzoek de prijs afgezet tegen het aantal punten dat de woning behaalt in het puntensysteem.

In dit onderzoek is gekeken naar verschillende projecten in meerdere steden waar projectontwikkelaars én ontwikkelende corporaties actief zijn in de ontwikkeling van niet gesubsidieerde woningbouw. Er zijn vijf grote nieuwbouwwijken geselecteerd waar telkens twee concurrerende woningen met elkaar vergeleken worden om te kijken of er verschil in de prijs/ kwaliteit zit tussen de woningontwikkelingen van ontwikkelende corporaties en projectontwikkelaars. Uit het onderzoek is niet gebleken dat één van beide partijen systematisch betere ontwikkelingen realiseert. De verschillen vielen deels in het voordeel van de projectontwikkelaar (twee locaties), deels in het voordeel van de ontwikkelende corporatie (drie locaties). Conclusie is dat er geen tot een beperkt verschil in de prijs/ kwaliteit verhouding valt vast te stellen tussen niet gesubsidieerde koopwoningen van ontwikkelende corporaties en projectontwikkelaars.

Dat er geen grote verschillen te meten zijn kan verschillende oorzaken hebben. Hieronder volgen enkele oorzaken.

De verkoopprijs wordt mede bepaald aan de hand van concurrerende projecten

De belangrijkste oorzaak is waarschijnlijk dat de verkoopprijs niet alleen bepaald wordt aan de hand van de kwaliteit van de woning en de kosten die de ontwikkelaar heeft gemaakt, maar dat de prijs veelal bepaald wordt door de prijsvergelijking met andere concurrerende projecten. In dit onderzoek is gekeken naar telkens twee woningen in dezelfde wijk die rond hetzelfde moment op de markt zijn, waardoor het goed mogelijk is dat prijzen van verschillende woningen gebaseerd zijn op hetzelfde referentiemateriaal.

De kosten van de ontwikkeling staan buiten deze vergelijking

Bij dit onderzoek is gekeken naar de prijs/ kwaliteit verhouding van woningen van projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties. Deze partijen publiceren niet de kosten en opbrengsten van hun projecten en er is geen inzicht verkregen in de bouwkosten van de vergeleken woningen. Hierin kunnen verschillen zitten waaruit kan blijken dat één van de partijen meer rendement uit een ontwikkeling kan halen.

In de vergelijking zijn verschillen gemeten. Dit kan diverse oorzaken hebben. Er worden aan vele kenmerken van de woning punten toegekend maar er zijn ook niet-meetbare factoren die de prijs kunnen bepalen. Hierbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan bijzondere architectonische elementen in een woning. Daarnaast wordt de authenticiteit van een woning niet meegenomen in het puntensysteem, maar dit is wel van belang voor de prijsopbouw van een woning. Ook worden er geen punten gegeven voor milieubewuste oplossingen in woningen, die wel een investering vergen. Dit soort factoren spelen wel een rol bij de prijsbepaling maar worden niet meegenomen in deze prijs/kwaliteit vergelijking. Hierdoor kunnen ook verschillen verklaard worden die gemeten zijn in deze woningvergelijking.

§ 6.2 Aanbevelingen

Aan de hand van de conclusies uit de vorige paragraaf en bevindingen uit dit rapport worden hier nog enkele aanbevelingen gedaan.

Vergelijk ontwikkelprocessen

In dit onderzoek is gekeken naar de eindproducten van ontwikkelingen van projectontwikkelaars en ontwikkelende corporaties. Om een goed beeld te krijgen van een bedrijf en de bedrijfsvoering is het van belang om het ontwikkelproces in kaart te brengen. Hiermee kunnen mogelijke kwaliteits- en rendementsverschillen in de toekomst verklaard worden.

Organisatievorm ontwikkelende corporaties

In de afgelopen jaren hebben corporaties tal van veranderingen doorgemaakt. Hierbij zijn onderlinge verschillen ontstaan waarbij de ene corporatie een eigen intern ontwikkelbedrijf heeft en een andere corporatie een nieuw bedrijf heeft opgezet voor de ontwikkelactiviteiten. Om in de toekomst geen belangenverstrengeling te krijgen bij corporaties met hun sociale taken en hun commerciële activiteiten is het belangrijk dat hier duidelijkheid over komt. Hierbij zal vooraf goed onderzocht moeten worden wat de beste manier is om commerciële activiteiten onder te brengen.

Ontwikkelrendement

Van belang bij commerciële ontwikkelingen is het uiteindelijke financiële resultaat. De financiële gegevens van woningontwikkelingen zijn geen openbare gegevens bij de verschillende partijen, maar deze zijn wel van belang. Nu ontwikkelende corporaties

commerciële ontwikkelingen mogen realiseren is het tevens van belang wat voor rendement daarop behaald kan worden en hoe dit resultaat zich verhoudt met het resultaat van andere projectontwikkelaars. Dit kan door gebruik te maken van benchmarking om zo te vergelijken met projectontwikkelaars en andere ontwikkelende corporaties. De informatie die hieruit voortvloeit kan ook gebruikt worden als verantwoording naar het rijk voor commerciële ontwikkelingen. Een dergelijk onderzoek zou bijvoorbeeld in samenwerking met Aedes uitgevoerd kunnen worden.

Literatuurlijst

Literatuur

- Aedes, 2007, *Antwoord aan de samenleving, van de wooncorporaties verenigd in Aedes*, Hilversum, januari 2007
- Conijn, J., 2005, *Woningcorporaties: naar een duidelijke taakafbakening en een heldere sturing*, RIGO Research en Advies BV, april 2005
- Dekker, S.M., 2003, *Heroverweging van de voorgenomen wijzigingen van het Besluit Beheer sociale-huursector (BBSH)*, DBO 2003096826, Den Haag, september 2003
- Dekker S.M., 2005, *Beleidsvisie toekomst van woningcorporaties*, DBO 2005191043, Den Haag, december 2005
- Dekker S.M., 2006/1, *Ruimte geven, bescherming bieden, een visie op de woningmarkt*, Ministerie van VROM, Den Haag, juni 2006
- Dekker S.M., 2006/2, *Nadere overwegingen naar aanleiding van het algemeen overleg over de beleidsvisie woningcorporaties*, DBO 2006305292, Den Haag, september 2006
- Dol, K., H. van der Heijden en C. Lamain, 2007, *Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen 2006*, Onderzoeksinstituut OTB, Delft, december 2007
- Donk, W.B. van de e.a., 2005, *Vertrouwen in de buurt*, WRR, Den Haag, maart 2005
- Gemeente Leeuwarden, 2007, *Nota Grondprijbeleid 2008*, Gemeente Leeuwarden, 2007
- Hart, H. 't, J. van Dijk, M. de Goede, W. Janssen en J. Teunissen (2001), *Onderzoeksmethoden*, Boom, Amsterdam, 2001
- Helleman, G., 2005, *Quickscan rol marktpartijen*, KEI kenniscentrum stedelijke vernieuwing, Rotterdam, augustus 2005
- Houwer, E., *Woningbouw in de knel*, Ballast Nedam/ RUG, juni 2006
- Kamminga, J. e.a., 1999, *Corporaties tussen vangnet en vrijhandel*, rapport van de MDW-werkgroep woningcorporaties, Den Haag: ministerie van Economische Zaken
- Kuij, van der, R.S., 2005, *De woningcorporatie organiseert projectontwikkeling*, TU Delft/ Atrivé, oktober 2005
- Laan, van der, C., 2008, *Peter Noordanus: Ik voel mij een kind van Den Uyl*, Dagblad Trouw, 2 augustus 2008
- Leuvensteijn, M. van, V. Shestalova, *Investeringsprikkelers voor woningcorporaties*, CPB, februari 2006
- Miles, M.E., G. Gerens, M.A. Weiss, 2000, *Real Estate Development: Principles and Process*, Urban Land Institute (ULI), Washington, D.C., 2000
- Nozeman, E.F., 2005, *Syllabus vastgoedontwikkeling*, Rijksuniversiteit Groningen, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, 2005

- Oude Veldhuis, M.C. e.a., 2000, *Neprom 1974 - 2000, werken aan ruimtelijke ontwikkeling*, Neprom, Voorburg, 2000
- Priemus, H., 2001, *De rijke historie van de woningwet*, Tijdschrift voor de volkshuisvesting, 2001 nr. 1, pp. 7-13
- SER, 2005, *Ondernemerschap voor de publieke zaak*, Sociaal-Economische Raad, Den Haag, april 2005
- Taskforce Woningbouwproductie, 2002, *Achterblijvende woningbouwproductie problematiek en maatregelen*, Taskforce Woningbouwproductie, januari 2002
- Veen, J. van, 2005, *Een duizendpoot in spagaat*, NUL20 tijdschrift voor Amsterdams woonbeleid, nr. 20, januari 2005
- Visser, P., F. van Dam, 2006, *De prijs van de plek, woonomgeving en woningprijs*, Ruimtelijk Planbureau, Den Haag, 2006
- VNG, 2006, *Toekomstvisie woningcorporaties*, Den Haag, juni 2006
- VNG, 2007, *Regie over achterstandswijken blijft bij gemeenten*, Den Haag, januari 2007
- Woningstichting de Key, 2006, *Jaarverslag 2005*, Amsterdam, juni 2006

Mondelinge bronnen:

- Berger, Mw. mr. E.M.C. Berger, Neprom afd. Juridische zaken, april 2008
- Holtkuile, Dhr. N. Holtkuile, planeconoom gemeente Arnhem, april 2008
- Lok, Mw. S. Lok, Makelaardij Hoekstra te Leeuwarden, maart 2008
- Van der Vlies, Dhr. G. van der Vlies, planeconoom ontwikkelingsbedrijf Vathorst, april 2008
- Van der Linde, Dhr. W.A. van der Linde, gemeente Zwolle, januari 2008
- Westers, Dhr. M.J. Westers, gemeente Assen, april 2008

Internetsites

- Bemog, www.bemog.nl, 2008
- Delta Wonen, www.deltawonen.nl, 2008
- Far West, www.farwest.nl, 2007
- Huurcommissie, www.huurcommissie.nl, 2007
- KEI stedelijke vernieuwing, www.kei-centrum.nl, 2007
- Latei, www.latei.nl, 2008
- Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu, www.vrom.nl, 2007
- Monitor Nieuwe Woningen, www.monitornieuwewoningen.nl, 2008
- Nieuw Wonen Friesland, www.nwf.nl, 2008
- Schutte, www.schuttebouw.nl, 2008
- Schuytgraaf, www.schuytgraaf.nl, 2008
- Woonconcept, www.woonconceptvastgoed.nl, 2008

Bijlage I - Overzicht ontwikkelaars

Grote projectontwikkelaars :


AM
Ballast Nedam (Bouw en ontwikkeling)
BAM (Bouw en Vastgoed)
Bouwfonds
Heijmans (Vastgoed NL)

Middelgrote projectontwikkelaars:

Blauwhoed
Bemog
De Giesbersgroep
Johan Matser
Van Hoogevest

Ontwikkellende corporaties:

Delta Forte
De Principaal
Far West
Kristal
Ymere

<h1>AM</h1> 	
<p>AM Edisonbaan 14 h 3430 AP Nieuwegein Telefoon: 030 6097222 Telefax: 030 6050874 E-mail: info@am.nl Internet: www.am.nl</p>	<p>Profiel AM is actief in de gebiedsgerichte ontwikkeling van woningen, stedelijke centra, kantoren(parken) en winkelcentra. Zij doet dit in nauwe samenwerking met consumenten en zakelijke partners. AM geeft vorm en inhoud aan woon-, werk- en winkelomgevingen vanuit het perspectief van de woonconsument en de gebruiker, die zij actief bij de planvorming betreft.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 256 Omzet : 675 miljoen Resultaat : 72 miljoen Verkochte woningen : 3435</p> <p>Ontwikkelportefeuille: 48.000 woningen 640.000 m² commercieel vastgoed</p>	<p>Visie “De woonconsument, daar draait het om bij AM. Zijn wensen en behoeften staan centraal in het ontwikkelingsproces. Wij willen inspireren en leefomgevingen creëren waarin mensen zich prettig voelen. Dit doen we zowel op klein- als grootschalige uitbreidingslocaties. Maar ook in de herstructurering van voor- en naoorlogse wijken. We ontwikkelen, maar altijd met respect voor de historische waarden en met oog voor de toekomst van vandaag én morgen.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig AM is een zelfstandige projectontwikkelaar. Bam heeft sinds 1 februari 2006 51% van de aandelen in bezit</p>	<p>Bronnen Jaarverslag AM 2006 www.am.nl www.demarktleiders.nl</p>

Ballast Nedam



<p>Ballast Nedam Bouw en ontwikkeling Ringwade 71 3439 LM Nieuwegein Telefoon: 030 285 42 50 Fax: 030 285 48 65 E-mail: info.bnbo@ballast-nedam.nl Internet: www.ballast-nedam.nl</p>	<p>Profiel Ballast Nedam is een Nederlands beursgenoteerd concern met een breed pakket van bouwgerelateerde producten en diensten. Zij ontwikkelen infrastructuur, bouwen woningen en andere gebouwen, en leveren diensten en producten die hiermee direct samenhangen.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 1600 Omzet : 622 miljoen Resultaat : 36 miljoen Verkochte woningen : 1384</p> <p>Ontwikkelportefeuille: 12.700 woningen 500.000 m² commercieel vastgoed</p>	<p>Visie “Als zelfstandige werkmaatschappij van Ballast Nedam combineren we de slagkracht van een flexibele onderneming met de expertise van andere Ballast Nedam werkmaatschappijen. Op deze manier kunnen we zo breed of zo smal opereren als wenselijk is. Onze werkzaamheden concentreren zich zowel op het initiëren en realiseren van middelgrote projecten als op omvangrijke integrale gebiedsontwikkelingen.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig Ballast Nedam bouw en ontwikkeling is een zelfstandig dochterbedrijf van Ballast Nedam. Ballast Nedam heeft naast deze bouw en ontwikkelingstak nog een divisie Infra.</p>	<p>Bronnen Jaarverslag Ballast Nedam 2006 www.ballast-nedam.nl www.bno.ballast-nedam.nl www.demarktleiders.nl</p>

<h1>BAM</h1> 	
<p>BAM Bouw en Vastgoed Regulierenring 6 3981 LB Bunnik Telefoon: 030 659 89 55 Fax: 030 659 82 80 E-mail: info@bamvastgoed.nl Internet: www.bam.nl</p>	<p>Profiel Multifunctionele gebiedsontwikkeling, winkels, kantoren, woningen in alle soorten en prijsklassen, musea, sportaccommodaties, uitgaanscentra en binnenstedelijke herontwikkeling; BAM Vastgoed is actief in alle segmenten van de vastgoedmarkt.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 8311 Medewerkers (Ned.): 5335 Omzet : 4.415 miljoen Omzet (Nederland) 2.341 miljoen Resultaat : 52 miljoen Verkochte woningen: 5400 (waaronder 3000 van AM)</p> <p>Ontwikkelportefeuille: 25.000 woningen 2.000.000 m² commercieel vastgoed</p>	<p>Visie “Ontwikkelen in een maatschappelijke context, dat is wat we doen. Met maar één doel voor ogen: marktgerichte, ruimtelijke oplossingen bieden die mensen aangenaam verrassen en waarderen.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig BAM Bouw en Vastgoed zijn werkmaatschappijen van Koninklijke BAM Groep nv</p> <p>Bam Bouw en Vastgoed bestaat uit de volgende bedrijven:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bam utiliteitsbouw - Bam woningbouw - Bam vastgoed - Fort unitbouw - Heilijgers - Bouwbedrijf H. Pennings en zn. - Bam Materieel 	<p>Bronnen Jaarverslag BAM Groep 2006 Sociaal jaarverslag 2005 www.bam.nl www.bamvastgoed.nl www.bamwonen.nl www.demarktleiders.nl</p>

Bouwfonds



<p>Bouwfonds Westerdorpsstraat 66 3871 AZ Hoevelaken telefoon: 033 25 39 111 fax: 033 25 39 555 E-mail: contact@bouwfonds.nl Internet: www.bouwfonds.nl</p>	<p>Profiel Bouwfonds is een internationale vastgoedonderneming en behoort tot de grootste vastgoedondernemingen van Nederland. Het ontwikkelen van vastgoed gebeurt door Bouwfonds Property Development (BPD). BPD heeft in november 2004 de ontwikkelaar MAB overgenomen. BPD behoort tot de grootste ontwikkelaars van koopwoningen en commercieel vastgoed in Europa.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 1487 (489 in het buitenland) Omzet : 574 miljoen Resultaat : 189 miljoen Verkochte woningen : 11.382 (3.279 in het buitenland)</p> <p>Ontwikkelportefeuille: 78.000 woningen 3.000.000 m² Commercieel vastgoed</p>	<p>Visie “Vastgoed staat in dienst van de eindgebruiker en moet bijdragen aan de kwaliteit van de samenleving. Eindgebruikers moeten onbezorgd kunnen wonen en in een prettige omgeving kunnen werken, winkelen en recreëren. Dat vormt de basis voor een duurzaam rendement op vastgoedinvesteringen. In een veranderende wereld zijn steeds nieuwe concepten en oplossingen nodig voor het ontwikkelen, financieren en managen van vastgoed. Die realiseert niemand alleen. Alleen als marktpartijen en overheden slagvaardig samenwerken, kan optimaal worden voorzien in de behoefte van huidige en toekomstige eindgebruikers.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig Bouwfonds is een zelfstandige ontwikkelaar en was dochter van ABN Amro. Sinds eind 2006 is Bouwfonds een volle dochter van de Rabobankgroep onder de naam Rabo Bouwfonds.</p>	<p>Bronnen Jaarverslag Bouwfonds 2006 Jaarverslag Rabobank groep 2006 www.bouwfonds.nl www.demarktleiders.nl</p>

Heijmans







<p>Heijmans Vastgoed Graafsebaan 65, 5248 JT Rosmalen Telefoon: 073 - 5435172 Fax : 073 – 5435901 E-mail: info@heijmans.nl Internet: www.heijmans.nl</p>	<p>Profiel Heijmans Vastgoed is één van de grootste vastgoedontwikkelaars in Nederland. Zij staat in de markt bekend als een slagvaardige partner in projecten op het gebied van wonen, werken, winkelen en recreëren. Hierbij kan het gaan om projecten in (nieuwe) uitleggebieden, maar ook om grote binnenstedelijke (herstructurerings-)plannen. 95% van de omzet realiseert Heijmans Vastgoed in de woningbouw.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 250 Omzet : 866 miljoen Resultaat : 80 miljoen Verkochte woningen : 3600</p> <p>Ontwikkelingsportefeuille: 45.000 woningen</p>	<p>Visie “De combinatie van vastgoed, bouw, infra en installatie maakt Heijmans tot een full service- onderneming. Het bedrijf richt zich op alle activiteiten in de waardeketen, van advies en ontwerp tot onderhoud en beheer. Zo wil Heijmans een belangrijke bijdrage leveren aan de inrichting van de landen waarin zij actief is.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig Heijmans Vastgoed is een zelfstandig projectontwikkelaar, onderdeel van de bouwgroep van Heijmans NV.</p>	<p>Bronnen Jaarverslag Heijmans 2006 www.heijmans.nl www.demarktleiders.nl</p>

Blauwhoed



<p>Blauwhoed bv Lichtenauerlaan 80, 3062 ME Rotterdam Telefoon: 010 - 4535311 Telefax: 010 – 4526353 Internet: www.blauwhoed.nl</p>	<p>Profiel Blauwhoed is een onafhankelijk Nederlands projectontwikkelaar. Een platte organisatie, uitermate marktgericht in het dagelijkse werk.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 90 Omzet : 220 miljoen Resultaat (schatting): 10 miljoen Verkochte woningen : 800-1000 per jaar</p>	<p>Visie “Blauwhoed Vastgoed ontwikkelt kantoren, retail- en leisure-centra en meervoudige projecten, bij voorkeur volgens de principes van de integrale aanpak, dus in samenwerking en inclusief openbare ruimte. Blauwhoed Eurowoningen richt zich op de ontwikkeling, afzet en realisatie van woningen.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig Blauwhoed is een onafhankelijke projectontwikkelaar.</p>	<p>Bronnen www.blauwhoed.nl www.demarktleiders.nl Blauwhoed gelooft in onafhankelijkheid, PropertyNL, 15-3-2004,</p>

  	
<p>Bemog projectontwikkeling Jufferenwal 30 8011 LE Zwolle Telefoon: 038 - 3315899 Telefax: 038 - 3312661 E-mail: zwolle@bemog.nl Internet: www.bemog.nl</p>	<p>Profiel Bemog is een onafhankelijke, zelfstandige en dynamische projectontwikkelingsmaatschappij die voor eigen rekening en risico woningbouw-, winkel- en kantorenprojecten ontwikkelt. Het hoofdkantoor is gevestigd in Zwolle en heeft regionale kantoren in Almere en Houten, en is daarmee in het gehele land actief.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 50 Omzet : 135 miljoen Resultaat : onbekend Verkochte woningen : ca. 1250 per jaar</p>	<p>Visie “Bemog richt zich op het ontwikkelen en realiseren van kwalitatief hoogwaardige en duurzame plannen, in samenwerking met gemeenten en derden. Hierbij staan het gemeentelijk beleid en haar geformuleerde programmatische- en ruimtelijke randvoorwaarden centraal. Daarnaast is het van groot belang dat deze plannen bijzonder goed aansluiten op de wensen en behoeften van de toekomstige kopers/bewoners.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig Bemog projectontwikkeling is volledig zelfstandig.</p>	<p>Bronnen www.bemog.nl www.demarktleiders.nl</p>

<h1>Giesbers groep  GiesbersGroep</h1>	
<p>Giesbers Groep BV Meander 601 6825 ME Arnhem Telefoon: 026 4461400 Telefax: 026 4460580 E-mail: info@giesbersgroep.nl Internet: www.giesbersgroep.nl</p>	<p>Profiel De Giesbers Groep omvat 12 zelfstandige ondernemingen, actief in bouw, gebieds- en vastgoedontwikkeling. Giesbers is volop in ontwikkeling en streeft naar voortdurende groei en verbetering van kwaliteit. Binnen de Giesbers groep zijn 12 zelfstandige ondernemingen actief in de ontwikkeling, financiering en exploitatie van onroerend goed.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 357 Omzet : 228 miljoen Resultaat : 5,44 miljoen Verkochte woningen: 585</p>	<p>Visie “Net zoals de samenleving steeds complexer wordt, geldt dat ook voor realiseren van projecten in Nederland. Bij de initiatieven en projectaanpak van Giesbers staan de wérkelijke vraag en behoeften van haar opdrachtgevers, maar ook die van alle andere betrokkenen, centraal. Na een zorgvuldige analyse worden de diverse belangen verbonden en worden creatieve, breed gedragen oplossingen ontwikkeld. Oplossingen die voor alle betrokkenen meerwaarde hebben.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig De Giesbers groep is een zelfstandige bedrijf.</p>	<p>Bronnen Giesbers groep jaarverslag 2006 www.giesbersgroep.nl</p>

Johan Matser



Johan Matser Projectontwikkeling bv
 Ceintuurbaan 2
 1217 HN Hilversum
 Telefoon: 035 - 6260000
 Telefax: 035 - 6260011
 E-mail: info@johanmatser.nl
 Internet: www.johanmater.nl

Profiel

Johan Matser richt zich op de ontwikkeling en de realisatie van woningbouwprojecten, commercieel vastgoed en de revitalisering van binnensteden.

Johan Matser is ruim 65 jaar actief en is daarmee één van Nederlands eerste projectontwikkelaars. Zij zijn betrokken bij het totale proces, van conceptontwikkeling tot uitvoering.

Kerncijfers

Medewerkers : 45
 Omzet : 150 miljoen
 Resultaat : onbekend
 Verkochte woningen : 475

Visie

“Johan Matser biedt ruimtelijke oplossingen, die tegemoet komen aan de wensen van de klanten. Dit doet Johan Matser op een maatschappelijk betrokken en integere wijze. Johan Matser laat aandacht voor architectuur en stedenbouw in haar projecten tot uiting komen in de begrippen vernieuwing en duurzaamheid.”

Gelieerd of zelfstandig

Johan Matser is een zelfstandige projectontwikkelaar en is een volle dochter van TBI Holding BV. TBI Holding heeft een Bouw en Techniek groep. Johan Matser valt onder de Bouw groep als projectontwikkelaar.

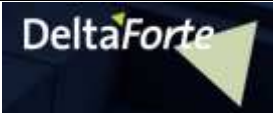
Bronnen

Jaarverslag 2006 TBI Holdings B.V.
www.johanmatser.nl
www.demarktleiders.nl

Van Hoogevest Groep




<p>Van Hoogevest Groep Amsterdamseweg 41 3812 RP Amersfoort Telefoon: 033-460 88 00 Telefax: 033-465 03 32 E-mail: info@hoogevest.nl Internet: www.hoogevest.nl</p>	<p>Profiel Van Hoogevest Ontwikkeling maakt onderdeel uit van de Van Hoogevest Groep. De Groep biedt integrale oplossingen voor behoeften in huisvesting en beschikt over alle benodigde producten en diensten voor het creëren van totaaloplossingen in de woning- en utiliteitsbouw.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 401 Omzet : 156.9 miljoen Resultaat : 7 miljoen</p> <p>Van Hoogevest ontwikkeling</p> <p>Medewerkers: 25 Omzet: 50.6 miljoen Resultaat: 3.6 miljoen Verkochte woningen: 200</p>	<p>Visie “Van Hoogevest Ontwikkeling realiseert projecten voor wonen, werken, winkelen en leisure. Vanuit lokale kennis worden projecten verrijkt met de noodzakelijke ‘inside information’. Landelijk werken aan intrigerende projecten met kennis van plaatselijke markten is onze dagelijkse uitdaging.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig De Van Hoogevest Groep is een zelfstandige organisatie.</p>	<p>Bronnen Jaarverslag Van Hoogevest Groep 2006 Brochure Van Hoogevest Ontwikkeling www.hoogevest.nl</p>

<h1 style="margin: 0;">Delta Forte</h1> 	
<p>Delta Forte Karspeldreef 2 1101 CJ Amsterdam Zuidoost Telefoon: 020 - 398 64 44 Faxnummer: 020 - 398 64 99 E-mail: info@deltaforte.nl Internet: www.deltaforte.nl</p>	<p>Profiel Delta Forte is de volkshuisvestelijk gedreven ontwikkelaar die meerwaarde creëert voor haar opdrachtgevers. Projectontwikkeling van A tot Z of á la carte. Het hele traject of specifieke onderdelen ervan.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 103 Omzet : 11.1 miljoen Ontwikkelomzet: 200 miljoen <i>(Er wordt ontwikkeld voor anderen, dat verklaart de verschillen tussen omzet en ontwikkelomzet)</i> Resultaat : 1 miljoen Opgeleverd: Verkochte woningen: 575</p>	<p>Visie “Delta Forte ontwikkelt zich tot een pro-actieve, klantgerichte en professionele organisatie, voorzien van een kleine effectieve staf. Primair als taakorganisatie voor onze aandeelhouders en daarnaast voor andere opdrachtgevers, met een eigen identiteit.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig Delta Forte is een zelfstandige dochterorganisatie van Woningstichting Rochdale en de Algemene Woningbouw Vereniging.</p>	<p>Bronnen Jaarverslag Delta Forte 2006 www.deltaforte.nl</p>

De Principaal

<p>De Principaal Hoogte Kadijk 143 1018 BH Amsterdam Telefoon: 020-6214 666 Fax: 020-6214 322 Email: info@deprincipaal.dekey.nl Internet: www.deprincipaal.nl</p>	<p>Profiel De Principaal is de ontwikkelaar van Woonstichting De Key. Binnen De Key zorgt De Principaal voor de aanpak van bestaande woningen, realisatie van nieuwbouw en verkoop van bestaand bezit. Studentenhuisvesting, woonzorgcombinaties en huisvesting van stedelijke gezinnen krijgen daarbij extra aandacht.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 70 Omzet : 177 miljoen Resultaat : Onbekend Verkochte woningen: 900</p>	<p>Visie “De Principaal stelt de wensen van huidige én toekomstige bewoners centraal. De Principaal is een stedelijke ontwikkelaar met ruime ervaring op het gebied van nieuwbouw, renovatie en transformatie. Door die combinatie zijn wij in staat een buurt- en wijkgerichte aanpak te hanteren. Op die manier geven we een duurzame meerwaarde aan de stad.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig De Principaal is een zelfstandige projectontwikkelaar binnen de woonstichting De Key.</p>	<p>Bronnen Jaarverslag De Key 2006 www.dekey.nl www.deprincipaal.nl www.demarktleiders.nl</p>

<h1>Far West</h1> 	
<p>Far West Koningin Wilhelminaplein 30 1062 KR Amsterdam tel: 020-5120930 fax: 020-5120940 E-mail: info@farwest.nl Internet: www.farwest.nl</p>	<p>Profiel Far West is in 2000 opgericht ten behoeve van de vernieuwing van de Westelijke Tuinsteden in Amsterdam. Far West is een kleine, slagvaardige organisatie en huist in het vernieuwingsgebied.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 20 Omzet : 8.4 miljoen <i>(omzet alleen nieuwbouw en renovatiekoopwoningen)</i> Ontwikkelomzet: Onbekend Resultaat : 0.2 miljoen <i>(resultaat alleen verkoop woningen)</i> Gerealiseerde woningen: Sociale huur: 315 Koopwoningen: 241 Gerenoveerd: 191</p>	<p>Visie “Far West maakt zich sterk voor een gebiedsgerichte aanpak om Nieuw West een nieuwe toekomst te geven. Dit gebeurt primair via de aanpak van de 10.000 woningen die aan Far West zijn toevertrouwd. Far West gelooft in integrale planontwikkeling. Naast het verbeteren van de woningvoorraad, is Far West ook nauw betrokken bij de verbetering van de openbare ruimte. Alleen dan kan de herstructurering succesvol zijn.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig Far West is een zelfstandige onderneming en dochter van 4 Amsterdamse woningbouwcorporaties, namelijk De Key, Het Oosten, Rochdale en Woonmaatschappij(eind 2006 is woonmaatschappij uit Far West gegaan).</p>	<p>Bronnen Jaarverslag Far West 2006 www.farwest.nl</p>

Kristal



Kristal Amsterdam

Poeldijkstraat 4
1059 VM Amsterdam
Telefoon: 020 487 3132
Telefax: 020 487 3100
E-mail: info@kristal.org
Internet: www.kristal.org

Profiel

Kristal is een projectontwikkelaar in de randstad. Zij ontwikkelen woningen voor én met zes woningcorporaties in de randstad. Waarbij zij bij projectontwikkeling ook een sterke maatschappelijke betrokkenheid hebben.

Kerncijfers

Medewerkers : 153
Omzet: 23.1 miljoen
Ontwikkelomzet : 330 miljoen
Resultaat : 2.4 miljoen
Verkochte woningen: 2200

Visie


“Bij Kristal geloven we in de projecten die we ontwikkelen en nog meer in de mensen voor wie we dat doen. Om echt wat te bereiken in stedelijke vernieuwingsgebieden is het ontwikkelen van vastgoed alleen niet genoeg. Het versterken van de vitaliteit en de leefbaarheid van de wijk is dan net zo belangrijk. Door tegelijkertijd te werken aan woningprojecten en gebiedsontwikkeling leveren wij een bijdrage aan een vitale en leefbare stad.”

Gelieerd of zelfstandig

Kristal is een zelfstandige ontwikkelaar, gelieerd met verschillende woningcorporaties. (Haag Wonen, ZVH, Woonbron, Het Oosten, Stadswonen, DUWO)

Bronnen

Jaarverslag Kristal 2006
www.kristal.org
www.demarktleiders.nl

<h1>Ymere</h1> 	
<p>Ymere De Ruyterkade 7 1013 AA Amsterdam tel: 020 555 91 11 fax: 020 555 91 90 e-mail: ontwikkeling@ymere.nl Internet: www.ymere.nl</p>	<p>Profiel Ymere is een maatschappelijke onderneming. Ze bieden veel verschillende vormen van wonen en aan vastgoed gerelateerde producten en diensten aan, in gemengde wijken en aan een brede klantengroep. Ymere is actief in de Noordelijke Randstad. Van Almere en Amsterdam tot in Leiden, Hoofddorp en Haarlem.</p>
<p>Kerncijfers</p> <p>Medewerkers : 591 Omzet : 540 miljoen Resultaat : Onbekend</p> <p>Ymere ontwikkeling</p> <p>Medewerkers: 106 Omzet: 226 miljoen Resultaat: Onbekend Opgeleverde woningen: 778 Huur: 520 Koop: 258</p>	<p>Visie “De ambitie van Ymere is om te groeien. Zowel door uitbreiding van het werkgebied in de Noordelijke Randstad als door het vergroten en verbreden van het aanbod van woningen, voorzieningen, winkels en bedrijfspanden. Het in de praktijk brengen van de kernwaarden - ondernemend, samenwerkend en gedreven - helpt hierbij.”</p>
<p>Gelieerd of zelfstandig Ymere is een zelfstandige woningcorporatie. Ymere ontwikkeling is een zelfstandige afdeling van de woningcorporatie.</p>	<p>Bronnen Jaarverslag Ymere 2006 www.ymere.nl www.demarktleiders.nl</p>

Bijlage II - Woonwijken

Amersfoort, Vathorst (Utrecht)
Arnhem, Schuytgraaf (Gelderland)
Assen, Kloosterveen (Drenthe)
Leeuwarden, Zuiderburen (Friesland)
Zwolle, Stadshagen (Overijssel)

Amersfoort, Vathorst

In Amersfoort wordt sinds 2001 gewerkt aan een nieuwe wijk, genaamd Vathorst. Het plangebied is gelegen ten noordoosten van Amersfoort en wordt begrensd door de A28 aan de oostzijde, de A1 ten zuidwesten en de Laak als noordgrens. De woningbouwontwikkelingen in Vathorst zijn in 2001 gestart en gaan door tot en met 2014, in totaal zullen er 10.366 woningen gebouwd worden. Op 1 juli 2007 waren al 3.000 woningen hiervan gerealiseerd. Het volledige plangebied beslaat 562 hectare. Bij de grondexploitatie van Vathorst zijn er afspraken gemaakt om 30% van de totale woningen te bouwen in de sociale sector. In totaal zullen er 1812 sociale huurwoningen gerealiseerd worden en 1291 sociale koopwoningen. De verhouding huur- en koopwoningen zal 17.5% huur en 82.5% koopwoningen bedragen. In Vathorst zullen ook voorzieningen gerealiseerd worden, opmerkelijk om te vermelden is dat het ook een treinstation heeft sinds mei 2006.

Bronnen

www.vathorst.nl

informatiecentrum vathorst, mevr. T. Mooi

Grondexploitatie Vathorst, april 2007

Arnhem, Schuytgraaf

In de Gelderse plaats Arnhem wordt vanaf 2003 gebouwd aan de nieuwbouwwijk Schuytgraaf. In deze wijk zullen in totaal ca. 6.250 woningen gerealiseerd worden en de ontwikkeling is gepland tot 2012. De wijk ligt in het zuidwesten van Arnhem op ca. 5 km. van de binnenstad. Schuytgraaf kenmerkt zich door de grote verscheidenheid aan buurten, het totale plan is opgedeeld in 25 verschillende buurten met elk zijn eigen kenmerken. Op 1 januari 2007 zijn er al 1.100 woningen gerealiseerd. In de planvorming van Schuytgraaf wordt uitgegaan van een koop-huurverdeling van 70/30. Wat betekent dat 70% van de opgeleverde woningen koopwoningen zijn. Van de 30% huurwoningen zal tenminste 2/3 in de sociale huur vallen. Er zijn verschillende woningcorporaties actief, waarvan vier verschillende corporaties de handen ineengeslagen hebben in het samenwerkingsverband Rhynstroom. De Grond Exploitatie Maatschappij van Schuytgraaf wordt gevormd door drie grote partijen, te weten: gemeente Arnhem, AM Grondbedrijf en Stichting Pensioenfonds Stork.

Bronnen

<http://www.schuytgraaf.nl/>

<http://www.rhynstroom.nl/>

Informatie centrum Schuytgraaf, mevr. M. Sprakel

Assen, Kloosterveen

In Assen, de hoofdstad van Drenthe, wordt sinds 1997 een nieuwe woonwijk gerealiseerd aan de westkant van de stad. De wijk grenst in het zuiden en oosten met het recreatiepark Baggelhuizen, de A28 en de Asser Dijk. De noordgrens komt ter hoogte van de huidige Pitteloseweg te liggen. In het Westen vormt de Norgervaart de toekomstige natuurlijke afbakening. De ontwikkelingen in Kloosterveen zijn gepland tot en met 2012. In totaal worden in Kloosterveen 5500 woningen ontwikkeld waarvan ten tijde van het onderzoek 2700 woningen gerealiseerd zijn. De totale planontwikkeling beslaat 244 hectare. In de plannen voor Kloosterveen is afgesproken dat de wijk voor 70% uit koopwoningen zal bestaan en voor 30% uit huurwoningen. Ten tijde van dit onderzoek is de verhouding nog 90% koopwoningen en 10% huurwoningen en is door de gemeente aangegeven dat de doelstelling 70/30 waarschijnlijk niet gehaald gaat worden. Kloosterveen krijgt zijn eigen voorzieningen in de vorm van detailhandel, horeca, scholen en sportvoorzieningen. Bij de eerste planvorming is afgesproken dat de corporaties geen vrije sector koopwoningen ontwikkelen, maar daarvan is in de loop van het traject afgeweken.

Bronnen

www.assen.nl

Gemeente Assen, Dhr. Stadman

Woonconcept Vastgoed, Dhr. Overmars

Zwolle, Stadshagen

In Zwolle, de hoofdstad van Overijssel, wordt sinds 1996 aan de nieuw wijk Stadshagen gebouwd. Stadshagen is gelegen aan de noordwest kant van Zwolle. De wijk is gesitueerd aan het Zwarte Water, een uitloper van de Overijsselse Vecht. De ontwikkelingen in Stadshagen gaan door tot 2014 wanneer de laatste woningen in de wijk opgeleverd moeten worden. In totaal staan voor Stadshagen 8.500 woningen gepland, waarvan er op 1 januari 2007 ca. 6.000 gereed zijn. De totale oppervlakte van de wijk Stadshagen beslaat 739 hectare, dit is inclusief de wegen, het groen en de watervoorzieningen. De bebouwingsdichtheid voor deze wijk is daarmee 11.5 woningen per hectare. Bij de planvorming van Stadshagen zijn afspraken gemaakt om 65% van de woningen als koopwoning te realiseren en 35% als huurwoning. Er zijn drie corporaties actief in Stadshagen, te weten: Delta Wonen, SWZ en Openbaar Belang. Meer dan de helft van alle woning worden ontwikkeld door Bouwfonds en Ontwikkelingscombinatie Stadshagen.

Bronnen

www.zwolle.nl – kerncijfers Stadshagen

www.deltawonen.nl

www.makelaardijstadshagen.nl

gemeente Zwolle, mw. Nijmijer, afdeling projectontwikkeling

Informatiecentrum Stadshagen, Dhr. Poortvliet

Zuiderburen

In Leeuwarden wordt aan de zuidkant een nieuwe woonwijk gerealiseerd, namelijk Zuiderburen. Deze wijk ligt rondom de oude terpdorpen Hempens en Teerns. Het gebied grenst aan de noord- en oostzijde van het Van Harinxmakanaal. De Drachtsterweg vormt de westelijke begrenzing. Dwars door de nieuwe wijk loopt een eeuwenoude riviertje, 'De Nauwe Greuns'. Oorspronkelijk zou rond 1995 worden begonnen met de bouw van de nieuwe wijk, maar door vertragingen is uiteindelijk in 1999 begonnen met de realisatie van deze wijk. In de wijk komen uiteindelijk ongeveer 2000 woningen en de laatste woningen staan gepland voor 2009. In juli 2007 waren hiervan al 1700 woningen gerealiseerd. De wijk beslaat in totaal 450 hectare waarvoor de bebouwingsdichtheid voor deze wijk op 4.5 woningen per hectare uitkomt. De wijk bestaat voor het grootste gedeelte uit koopwoningen (91%) en krijgt in totaal 30 sociale huurwoningen. In Zuiderburen zijn twee woningcorporaties actief, namelijk Nieuw Wonen Friesland en Corporatie Holding Friesland. Woonbedrijf, ontwikkelaar van CHF, ontwikkelt in totaal 25 appartementen in Zuiderburen, NWF ontwikkelt in totaal bijna 300 woningen, waarvan 186 koopwoningen.

Bronnen

Dhr. Van der Bos, stadsontwikkeling Leeuwarden

www.zuiderburen.nl

www.leeuwarden.nl

<http://www.nieuwwonenfriesland.nl/>

<http://www.chf.nl/>

Thamara Gerrits, Nieuw wonen Friesland, mail 31 juli

Herman Veen, Woonbedrijf (onderdeel Corporatie Holding Friesland)

Bestemmingsplan Leeuwarden – Hempens Teerns / Zuiderburen, Gemeente Leeuwarden

Bijlage III - Overzicht woningen

Plaats – Wijk – Ontwikkelaar

Amersfoort – Vathorst – Schoonderbeek/Proper Stok

Amersfoort – Vathorst – De Latei

Arnhem – Schuytgraaf – Ontwikkelingscombinatie DWP Schuytgraaf

Arnhem – Schuytgraaf – Rhynstroom

Assen – Kloosterveen – Schutte Bouw en Ontwikkeling

Assen – Kloosterveen – Woonconcept Vastgoed

Leeuwarden – Zuiderburen – Bemog

Leeuwarden – Zuiderburen – Nieuw Wonen Friesland

Zwolle – Stadshagen – Bouwfonds MAB

Zwolle – Stadshagen – Delta Wonen

Stad: **Amersfoort**
 Wijk: **Vathorst**
 Woning: **Kaap de goede hoop, type B14**
 Ontwikkelaar: **Schoonderbeek/Proper stok**
 Bouwnummer: **14**
 Woningprijs (v.o.n.): **297.000,-**
 Perceeloppervlakte: **64m²**

Criteria	Punten
Oppervlakte vertrekken (1 punt per m ²):	100
Oppervlakte overige ruimtes (0,75 punt per m ²)	28
Centrale verwarming (per vertrek 2 punten)	14
Centrale verwarming (per overige ruimte 1 punt)	2
Ketel (punten zie tabel)	6
Thermostatische kranen (0,25 punt per vertek, max 2 punten)	1,75
Isolatie (bij nieuwbouwwoningen max. 15 punten)	15
Keuken (punten zie tabel)	7
Sanitair (punten zie tabel)	12
Privé-buitenruimten (per 25 m ² 2 punten, maximaal 15)	4
Carport (indien aanwezig 2 punten)	0
Soort woning (punten zie tabel)	12
Pluspunten woonomgeving (max. 25 punten)	n.v.t.
Minpunten hinderlijke situaties (maximaal 40 minpunten)	<u>n.v.t.....</u>
Totaal:	201.75

Stad: **Amersfoort**
 Wijk: **Vathorst**
 Woning: **Grachtwoning**
 Ontwikkelaar: **De Latei**
 Bouwnummer(adres): **Gaastgracht 2**
 Woningprijs (v.o.n.): **298.000,-**
 Perceeloppervlakte: **82m²**

Criteria	Punten
Oppervlakte vertrekken (1 punt per m ²):	108
Oppervlakte overige ruimtes (0,75 punt per m ²)	15
Centrale verwarming (per vertrek 2 punten)	14
Centrale verwarming (per overige ruimte 1 punt)	0
Ketel (punten zie tabel)	6
Thermostatische kranen (0,25 punt per vertek, max 2 punten)	2
Isolatie (bij nieuwbouwwoningen max. 15 punten)	15
Keuken (punten zie tabel)	7
Sanitair (punten zie tabel)	13
Privé-buitenruimten (per 25 m ² 2 punten, maximaal 15)	4
Carport (indien aanwezig 2 punten)	0
Soort woning (punten zie tabel)	12
Pluspunten woonomgeving (max. 25 punten)	n.v.t.
Minpunten hinderlijke situaties (maximaal 40 minpunten)	<u>n.v.t.....</u>
Totaal:	196

Bijzonderheid (eigen parkeerplek in gedeelde parkeergarage, 15 punten voor toegekend)

Stad: **Arnhem**
 Wijk: **Schuytgraaf**
 Woning: **Onyx Hoekwoning**
 Ontwikkelaar: **Ontwikkelingscombinatie DWP Schuytgraaf**
 Bouwnummer: **46**
 Woningprijs (v.o.n.): **269.870m²**
 Perceeloppervlakte: **195m²**

Criteria	Punten
Oppervlakte vertrekken (1 punt per m ²):	94
Oppervlakte overige ruimtes (0,75 punt per m ²)	31
Centrale verwarming (per vertrek 2 punten)	14
Centrale verwarming (per overige ruimte 1 punt)	0
Ketel (punten zie tabel)(stadsverwarming)	1
Thermostatische kranen (0,25 punt per vertek, max 2 punten)	2
Isolatie (bij nieuwbouwwoningen max. 15 punten)	15
Keuken (punten zie tabel)	0
Sanitair (punten zie tabel)	14
Privé-buitenruimten (per 25 m ² 2 punten, maximaal 15)	12
Carport (indien aanwezig 2 punten)	0
Soort woning (punten zie tabel)	15
Pluspunten woonomgeving (max. 25 punten)	n.v.t.
Minpunten hinderlijke situaties (maximaal 40 minpunten)	<u>n.v.t.</u>
Totaal:	198

Stad: **Arnhem**
 Wijk: **Schuytgraaf**
 Woning: **Middelwaard**
 Ontwikkelaar: **Rhynstroom**
 Bouwnummer: **205**
 Woningprijs (v.o.n.): **€ 289.500,-**
 Perceeloppervlakte: **201m²**

Criteria	Punten
Oppervlakte vertrekken (1 punt per m ²):	138
Oppervlakte overige ruimtes (0,75 punt per m ²)	3
Centrale verwarming (per vertrek 2 punten)	16
Centrale verwarming (per overige ruimte 1 punt)	0
Ketel (punten zie tabel)(stadsverwarming)	1
Thermostatische kranen (0,25 punt per vertek, max 2 punten)	2
Isolatie (bij nieuwbouwwoningen max. 15 punten)	15
Keuken (punten zie tabel) (verdubbeld vanwege extra kwaliteit)	14
Sanitair (punten zie tabel)	16
Privé-buitenruimten (per 25 m ² 2 punten, maximaal 15)	10
Carport (indien aanwezig 2 punten)	0
Soort woning (punten zie tabel)	12
Pluspunten woonomgeving (max. 25 punten)	n.v.t.
Minpunten hinderlijke situaties (maximaal 40 minpunten)	<u>n.v.t.</u>
Totaal:	227

Stad: **Assen**
 Wijk: **Kloosterveen**
 Woning: **Bosrank, type Alpina**
 Ontwikkelaar: **Schutte Bouw en Ontwikkeling**
 Bouwnummer: **A6**
 Woningprijs (v.o.n.): **257.500,-**
 Perceeloppervlakte: **298m²**

Criteria	Punten
Oppervlakte vertrekken (1 punt per m ²):	89
Oppervlakte overige ruimtes (0,75 punt per m ²)	17
Centrale verwarming (per vertrek 2 punten)	14
Centrale verwarming (per overige ruimte 1 punt)	1
Ketel (punten zie tabel)	6
Thermostatische kranen (0,25 punt per vertek, max 2 punten)	1,5
Isolatie (bij nieuwbouwwoningen max. 15 punten)	15
Keuken (punten zie tabel)	0
Sanitair (punten zie tabel)	13
Privé-buitenruimten (per 25 m ² 2 punten, maximaal 15)	15
Carport (indien aanwezig 2 punten)	0
Soort woning (punten zie tabel)	15
Pluspunten woonomgeving (max. 25 punten)	n.v.t.
Minpunten hinderlijke situaties (maximaal 40 minpunten)	<u>n.v.t.</u>
Totaal:	186.5

Stad: **Assen**
 Wijk: **Kloosterveen**
 Woning: **Zonnezoen**
 Ontwikkelaar: **Woonconcept Vastgoed**
 Bouwnummer: **n.n.b.**
 Woningprijs (v.o.n.): **€ 255.000,-**
 Perceeloppervlakte: **283m²**

Criteria	Punten
Oppervlakte vertrekken (1 punt per m ²):	84
Oppervlakte overige ruimtes (0,75 punt per m ²)	41
Centrale verwarming (per vertrek 2 punten)	12
Centrale verwarming (per overige ruimte 1 punt)	1
Ketel (punten zie tabel)	6
Thermostatische kranen (0,25 punt per vertek, max 2 punten)	1,5
Isolatie (bij nieuwbouwwoningen max. 15 punten)	15
Keuken (punten zie tabel)	0
Sanitair (punten zie tabel)	12
Privé-buitenruimten (per 25 m ² 2 punten, maximaal 15)	15
Carport (indien aanwezig 2 punten)	0
Soort woning (punten zie tabel)	15
Pluspunten woonomgeving (max. 25 punten)	n.v.t.
Minpunten hinderlijke situaties (maximaal 40 minpunten)	<u>n.v.t.</u>
Totaal:	202.5

Stad: **Leeuwarden**
 Wijk: **Zuiderburen**
 Woning: **Ytjesan**
 Ontwikkelaar: **Bemog**
 Bouwnummer: **14**
 Woningprijs (v.o.n.): **214.700,-**
 Perceeloppervlakte: **265m²**

Criteria	Punten
Oppervlakte vertrekken (1 punt per m ²):	87
Oppervlakte overige ruimtes (0,75 punt per m ²)	23
Centrale verwarming (per vertrek 2 punten)	12
Centrale verwarming (per overige ruimte 1 punt)	1
Ketel (punten zie tabel)	6
Thermostatische kranen (0,25 punt per vertek, max 2 punten)	1,5
Isolatie (bij nieuwbouwwoningen max. 15 punten)	15
Keuken (punten zie tabel)	7
Sanitair (punten zie tabel)	12
Privé-buitenruimten (per 25 m ² 2 punten, maximaal 15)	15
Carport (indien aanwezig 2 punten)	0
Soort woning (punten zie tabel)	15
Pluspunten woonomgeving (max. 25 punten)	n.v.t.
Minpunten hinderlijke situaties (maximaal 40 minpunten)	<u>n.v.t</u>
Totaal:	194.5

Stad: **Leeuwarden**
 Wijk: **Zuiderburen**
 Woning: **Frouwesan**
 Ontwikkelaar: **Nieuw Wonen Friesland**
 Bouwnummer: **2**
 Woningprijs (v.o.n.): **210.000,-**
 Perceeloppervlakte: **299m²**

Criteria	Punten
Oppervlakte vertrekken (1 punt per m ²):	79
Oppervlakte overige ruimtes (0,75 punt per m ²)	38
Centrale verwarming (per vertrek 2 punten)	12
Centrale verwarming (per overige ruimte 1 punt)	1
Ketel (punten zie tabel)	6
Thermostatische kranen (0,25 punt per vertek, max 2 punten)	1,5
Isolatie (bij nieuwbouwwoningen max. 15 punten)	15
Keuken (punten zie tabel)	7
Sanitair (punten zie tabel)	12
Privé-buitenruimten (per 25 m ² 2 punten, maximaal 15)	15
Carport (indien aanwezig 2 punten)	0
Soort woning (punten zie tabel)	15
Pluspunten woonomgeving (max. 25 punten)	n.v.t.
Minpunten hinderlijke situaties (maximaal 40 minpunten)	<u>n.v.t</u>
Totaal:	201.5

Stad: **Zwolle**
 Wijk: **Stadshagen (werkeren)**
 Woning: **Hampton**
 Ontwikkelaar: **Bouwfonds MAB**
 Bouwnummer: **32**
 Woningprijs (v.o.n.): **192.800,-**
 Perceeloppervlakte: **156m²**

Criteria	Punten
Oppervlakte vertrekken (1 punt per m ²):	63
Oppervlakte overige ruimtes (0,75 punt per m ²)	18
Centrale verwarming (per vertrek 2 punten)	10
Centrale verwarming (per overige ruimte 1 punt)	1
Ketel (punten zie tabel)	6
Thermostatische kranen (0,25 punt per vertek, max 2 punten)	1,5
Isolatie (bij nieuwbouwwoningen max. 15 punten)	15
Keuken (punten zie tabel)	4
Sanitair (punten zie tabel)	12
Privé-buitenruimten (per 25 m ² 2 punten, maximaal 15)	10
Carport (indien aanwezig 2 punten)	0
Soort woning (punten zie tabel)	12
Pluspunten woonomgeving (max. 25 punten)	n.v.t.
Minpunten hinderlijke situaties (maximaal 40 minpunten)	<u>n.v.t</u>
Totaal:	152.5

Stad: **Zwolle**
 Wijk: **Stadshagen (werken)**
 Woning: **Hofstede B1**
 Ontwikkelaar: **Delta wonen**
 Bouwnummer: **32**
 Woningprijs (v.o.n.): **187.500,-**
 Perceeloppervlakte: **160m²**

Criteria	Punten
Oppervlakte vertrekken (1 punt per m ²):	60
Oppervlakte overige ruimtes (0,75 punt per m ²)	16
Centrale verwarming (per vertrek 2 punten)	10
Centrale verwarming (per overige ruimte 1 punt)	2
Ketel (punten zie tabel)	6
Thermostatische kranen (0,25 punt per vertek, max 2 punten)	1,75
Isolatie (bij nieuwbouwwoningen max. 15 punten)	15
Keuken (punten zie tabel)	4
Sanitair (punten zie tabel)	9
Privé-buitenruimten (per 25 m ² 2 punten, maximaal 15)	10
Carport (indien aanwezig 2 punten)	0
Soort woning (punten zie tabel)	12
Pluspunten woonomgeving (max. 25 punten)	n.v.t.
Minpunten hinderlijke situaties (maximaal 40 minpunten)	<u>n.v.t</u>
Totaal:	145.75