

Scriptie Vastgoedkunde  
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen  
Rijksuniversiteit Groningen

# **Woningcorporaties 2.0**

**Van verkoop tot jaarbudget**

Drs. Jos Meijerhof  
S1198521  
Dublin, 6 november 2007  
Eerste begeleider: dr. R.J. Dorenbos  
Tweede begeleider: dr. P.R.A. Terpstra



*Un petit mot de Jos*

Hoe lang ik precies aan deze scriptie heb gewerkt is moeilijk te zeggen. De start was voortvarend, maar toen kwam Ierland, Dublin, een drukke baan en verantwoordelijkheden. Vervolgens meerdere malen dagen vrij nemen, nadenken, herschrijven en structureren. Nu, ruim 1,5 jaar nadat het eerste Word document werd geopend en het plan van aanpak zich op mijn beeldscherm vormde, is het resultaat daar: een onderzoek dat de afsluiting is van de Master Vastgoedkunde.

*Jos*

## Samenvatting

Tussen woningcorporaties bestaan er enorme verschillen. Zo verschilt het aantal woonegelegenheden dat in bezit is sterk per corporatie, zijn er verschillen in de activiteiten die uitgevoerd worden, opereren corporaties in geheel verschillende gebieden en lopen de karakteristieken van de woonegelegenheden die in bezit zijn uiteen. Voor elke corporatie geldt echter dat zij sinds de verzelfstandiging van de woningcorporaties, ingezet door staatssecretaris Heerma aan het einde van de jaren tachtig van de vorige eeuw, voor de financiering van investeringen een beroep doen op hun eigen vermogen of op de kapitaalmarkt leningen aan te gaan. Corporaties worden niet meer door de overheid gefinancierd.

Vanuit het eigen vermogen is met name de verkoop van bestaand bezit een invloedrijke bron van inkomsten die vervolgens aangewend kan worden om bijvoorbeeld nieuwe woonegelegenheden te bouwen of de staat van het huidige resterende bezit te verbeteren. Recentelijk (september 2007) kwam de verkoop van corporatiebezit in het nieuws naar aanleiding van het door Minister Vogelaar en Aedes (de vereniging van woningcorporaties) getekende onderhandelaarsakkoord aangaande de aanpak van veertig probleemwijken. Volgens dit akkoord kunnen woningcorporaties in deze probleemwijken bezit verkopen aan een investeringsfonds om zo financiële middelen te verkrijgen die ingezet kunnen worden om te investeren in vastgoed.

De vraag is nu, hoe de verkoop van corporatiebezit het jaarbudget van corporaties beïnvloedt en of er hierbij verschillen bestaan tussen corporaties in verschillende gebieden, en / of met een verschillend bezit. De probleemstelling in dit onderzoek luidt dan ook: wat is, in financiële zin, de verwachte invloed van de verkoop van bestaand bezit op het jaarbudget van verschillende groepen corporaties in Nederland voor de periode 2005-2009?

Zoals gezegd vormt de opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit voor de corporaties een belangrijk deel van het jaarbudget. Dit jaarbudget kan worden gebruikt om het bezit up-to-date te houden. Volgens het CFV en volgens onderzoek van Bijdendijk en Hoff (2002) kan de onrendabele top van de bouw van nieuw bezit met de opbrengst uit de verkoop worden afgedekt. De overheid ziet de verkoop van corporatiewoningen als een belangrijk middel om het percentage eigenwoningbezit te vergroten. Zowel voor de woningcorporaties als de overheid staat de verkoop van woningen hoog op de agenda, enerzijds vanwege de opbrengst, anderzijds vanwege het ingezette beleid.

Volgens de directeur van de Amsterdamse corporatie AWW, Gerard Anderiesen, zijn corporaties zelden geneigd om daadwerkelijk bezit te verkopen, omdat zij dan de waardevermindering van de woningen mislopen. Echter, wanneer gekeken wordt naar de voor- en nadelen die voor de woningcorporaties en de overheid aan de verkoop zijn verbonden, dan noemen corporaties het genereren van liquiditeiten door middel van de verkoop als een van de voornaamste voordelen. Een van de nadelen die door corporaties worden genoemd is dat verkoop de herstructureringen van gebieden kan bemoeilijken doordat het bezit in andere handen komt. Het nieuwe investeringsfonds waarover Vogelaar en de corporaties overeenkomst hebben bereikt kan er wellicht voor zorgen dat herstructureren ook bij verkoop zonder al te veel problemen blijft, omdat het akkoord erop gericht is bepaalde wijken aan te pakken en de woningen in onderhoud van de corporaties blijven.

Bij het empirische gedeelte van dit onderzoek wordt, om verschillen tussen bepaalde 'soorten' corporaties te kunnen herkennen, gebruik gemaakt van een indeling van corporaties in een aantal groepen, zoals die door het CFV gehanteerd wordt bij de beoordeling van de financiële situatie van de woningcorporaties. Deze indeling is gebaseerd op de mate van stedelijkheid in de gemeente waar de hoofdvestiging gevestigd is en op het restant aan levensduur van het woningbezit van de corporaties. In totaal worden er in dit onderzoek 9 groepen corporaties vergeleken.

Voor vrijwel alle 9 corporatiegroepen geldt dat de verkoop van corporatiewoningen de komende jaren terugloopt. De corporaties in de stedelijke gebieden worden verwacht de komende jaren gemiddeld de meeste woonegelegenheden te verkopen, zowel absoluut als relatief gezien. Met name corporaties in een stedelijk gebied met een qua restant levensduur gemiddeld bezit verkopen duidelijk meer woningen dan de corporaties in andere groepen. Hieruit blijkt dat wat de directeur van de Amsterdamse corporatie AWW, Gerard Anderiesen, beweerde (corporaties verkopen niet, omdat ze dan waardevermindering mislopen), juist het minste opgaat voor corporaties in stedelijk gebied.

Vanaf 2006 volgen de verwachte verkoopprijzen van corporatiebezit een stijgende lijn. Over de gehele linie is er voor de periode 2004 – 2009 juist een afname van het totale netto resultaat uit de verkoop van corporatiewoningen waar te nemen, geen enkele groep uitgezonderd. In de stedelijke gebieden liggen de boekwaardes van het bezit het hoogst. Dat ook de verkoopkosten in stedelijke gebieden hoger zijn zorgt er voor dat het netto verkoopresultaat per verkochte woonelegenheden van corporaties in stedelijke gebieden over het algemeen lager is dan in de andere gebieden. De reden waarom corporaties in stedelijke gebieden, zoals Gerard Anderiesen, van de Amsterdamse corporatie AWW aangaf, niet echt

geneigd zijn om bezit te verkopen wordt hiermee duidelijk. Zij houden netto minder aan de verkoop van een corporatiewoning over dan de corporaties in andere gebieden en wachten daarom liever de toekomstige waardeinstijgingen af.

Het jaarbudget van corporaties wordt voornamelijk gevormd door het verwachte rendement op eigen vermogen, het effect van de rentabiliteitswaarde van nieuwe leningen, de winst uit de bouw en verkoop van woningen en de winst uit de verkoop van bestaand bezit. Het totale jaarbudget dat de corporaties beschikbaar hebben neemt volgens de verwachtingen de komende jaren af. De voornaamste oorzaak hiervan is dat corporaties aangeven de komende jaren minder nieuwe leningen aan te zullen gaan. Het aandeel van de opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit neemt de komende jaren toe. Voor de corporatiegroepen met een gemiddeld of oud bezit is de verkoop van bestaand bezit in financieel opzicht belangrijker dan voor corporaties met een nieuw bezit. Voor de stedelijke corporaties met een gemiddeld of oud bezit heeft de opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit een voornaam aandeel in het totale jaarbudget. Hieruit blijkt dat ondanks dat het netto verkoopresultaat per verkochte woning laag is, de corporaties in stedelijke gebieden toch zoveel verkopen dat zij voor het tot stand komen van het jaarbudget grotendeels van deze verkoop afhankelijk zijn. In stedelijke gebieden blijkt de verkoop dus wel degelijk een optie.

Uit een tweetal regressieanalyses blijkt dat een hogere opbrengst uit de verkoop van bezit niet betekent dat het aandeel van de verkoop in het totale jaarbudget toeneemt, terwijl tussen de hoogte van de opbrengsten en het totaal beschikbare jaarbudget een minimale relatie bestaat.

# Inhoudsopgave

<b>SAMENVATTING .....</b>	<b>4</b>
<b>INHOUDSOPGAVE.....</b>	<b>7</b>
<b>1. ONDERZOEKSOPZET .....</b>	<b>9</b>
1.1 INLEIDING .....	9
1.2.1 PROBLEEMSTELLING .....	10
1.2.2 DOELSTELLING .....	10
1.2.3 VRAAGSTELLING.....	10
1.3 ONDERBOUWING EN RELEVANTIE .....	11
1.4 CONCEPTUEEL MODEL .....	12
1.5 LEESWIJZER .....	13
1.6 BEPERKINGEN .....	13
<b>2. ACHTERGRONDEN: WONINGCORPORATIES EN DE OVERHEID.....</b>	<b>14</b>
2.1 ONTSTAAN WONINGCORPORATIES.....	14
2.2 VERZELFSTANDIGING.....	15
2.3 BBSH .....	16
2.4 KARAKTERISTIEKEN VAN DE BRANCHE.....	18
2.5 CONCLUSIE .....	20
<b>3 FINANCIERING VAN INVESTERINGEN .....</b>	<b>21</b>
3.1 EIGEN EN VREEMD VERMOGEN.....	21
3.2 JAARBUDGET WONINGCORPORATIES.....	22
3.3 VERKOOP ALS BRON VAN OPBRENGSTEN VOOR HET JAARBUDGET .....	23
3.4 OVERHEID EN VERKOOP .....	24
3.5 CONCLUSIE .....	25
<b>4. VERKOOP: VOOR- EN NADELEN VOOR OVERHEID EN CORPORATIE.....</b>	<b>26</b>
4.1 INDIVIDUEEL EN MAATSCHAPPELIJK .....	26
4.1.1 Voordelen .....	26
4.1.2 Nadelen.....	26
4.2 MARKT & MAATSCHAPPIJ EN BEDRIJFSVOERING .....	27
4.2.1 Voordelen .....	27
4.2.2 Nadelen.....	30
4.3 CONCLUSIE .....	32
<b>5 METHODOLOGIE .....</b>	<b>34</b>
5.1 INDELING CORPORATIES.....	34
5.2 BEREKENING JAARBUDGET EN AANDEEL VERKOOP.....	36
<b>6 VERKOOPVERWACHTINGEN .....</b>	<b>38</b>
6.1 VERKOPEN PER CORPORATIEGROEP .....	38
6.2 CONCLUSIE .....	40
<b>7 NETTO RESULTATEN VERKOOP CORPORATIEBEZIT .....</b>	<b>41</b>
7.1 METHODE .....	41
7.2 VARIABELEN.....	41
7.2.1 Verkoopprijs.....	41
7.2.2 Boekwaarde.....	42
7.2.3 Verkoopkosten.....	43
7.3 NETTO VERKOOPRESULTATEN.....	44
7.3.1 Gemiddeld netto verkoopresultaat.....	44
7.3.2 Totale netto verkoopresultaat.....	45
7.3.3 Netto verkoopresultaat per corporatie .....	46
7.3.4 Netto verkoopresultaat per woongelegenheden in bezit.....	47
7.4 CONCLUSIE .....	47

<b>8 VERKOOP EN HET JAARBUDGET .....</b>	<b>48</b>
8.1 METHODE .....	48
8.2 ANALYSE JAARBUDGETTEN .....	49
8.3 RELATIE VERKOOPOPBRENGSTEN EN JAARBUDGET .....	53
8.4 CONCLUSIE .....	54
<b>9 CONCLUSIE.....</b>	<b>55</b>
<b>LITERATUURLIJST.....</b>	<b>57</b>
<b>BIJLAGES.....</b>	<b>FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.</b>
A.....	<b>FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.</b>
B.....	<b>FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.</b>
C.....	<b>FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.</b>



# 1. Onderzoeksopzet

## 1.1 Inleiding

Het Kei Kenniscentrum Stedelijk Vernieuwing hanteert als officiële definitie van een woningcorporatie de volgende (kei-centrum.nl):

*“een privaatrechtelijke instelling (stichting of vereniging) die uitsluitend werkzaam is op het gebied van volkshuisvesting voor mensen die niet in staat zijn in hun eigen huisvesting te voorzien”.*

Het eerste lid van artikel 70 van de woningwet voegt daar nog aan toe dat corporaties niet geacht worden winstuitkering te beogen anders dan in het belang van de volkshuisvesting (wetten.overheid.nl). Hoewel bovenstaande definitie vrij eenduidig lijkt is er sinds de jaren tachtig van de vorige eeuw voor corporaties veel veranderd. Daar waar zij tot circa twintig jaar geleden afhankelijk waren van de overheid, zijn zij nu professionele zelfstandige organisaties. Eén ding is echter gebleven. Het doel van de corporaties is nog steeds het voorzien in huisvesting voor mensen die daar zelf niet in kunnen voorzien. De door de corporaties verkregen zelfstandigheid is gepaard gegaan met vele fusies en de daarmee samenhangende schaalvergroting en professionalisering, in het bijzonder op het gebied van vermogensbeheer.

Voor de financiering van investeringen dienen corporaties tegenwoordig een beroep te doen op hun eigen vermogen of op de kapitaalmarkt leningen aan te gaan. Vanuit het eigen vermogen is met name de verkoop van bestaand bezit een invloedrijke bron van inkomsten die vervolgens aangewend kan worden om bijvoorbeeld nieuwe woongelegenheden te bouwen of de staat van het huidige resterende bezit te verbeteren.

In een onderzoek uit 2002 stellen Bijdendijk en Hoff dan ook dat de onrendabele top van de bouw van nieuwe corporatiewoningen gefinancierd kan worden door de boekwinst die behaald wordt bij de verkoop van bestaand bezit. Deze verkoop van bestaand corporatiebezit is in de afgelopen jaren het onderwerp geweest van een aantal onderzoeken en discussies.

Recentelijk (september 2007) kwam de verkoop van corporatiebezit in het nieuws naar aanleiding van het door Minister Vogelaar en Aedes (de vereniging van woningcorporaties) getekende onderhandelaarsakkoord aangaande de aanpak van veertig probleemwijken. Volgens dit akkoord kunnen woningcorporaties in deze probleemwijken bezit verkopen aan

een investeringsfonds om zo financiële middelen te verkrijgen die ingezet kunnen worden om te investeren in vastgoed. Wat voor de corporaties de voor- en nadelen van de verkoop zijn is het onderwerp geweest van een aantal onderzoeken. De daadwerkelijke verkoopcijfers, boekwinsten, en overige data blijven echter vaak links liggen.

In dit onderzoek wordt de verkoop van bestaand bezit van woningcorporaties en het aandeel van deze verkoop in het jaarbudget van corporaties nader onderzocht en worden de posities van verschillende groepen woningcorporaties vergeleken. De woningcorporaties worden hierbij ingedeeld in verschillende groepen op basis van het gemiddelde restant aan levensduur van hun bezit en de mate van stedelijkheid van het gebied waarin zij opereren.

### **1.2.1 Probleemstelling**

Een voornaam deel van het jaarbudget bestaat uit het netto resultaat dat behaald wordt uit de verkoop van bestaand bezit. Dit jaarbudget is uiteindelijk bepalend bij de beslissing of bepaalde investeringen gedaan kunnen worden. De vraag is nu, hoe de verkoop van corporatiebezit het jaarbudget van corporaties beïnvloedt en of er hierbij verschillen bestaan tussen corporaties in verschillende gebieden, of met een ouder dan wel nieuwer bezit. De bij deze overpeinzingen horende probleemstelling luidt:

*Wat is, in financiële zin, de verwachte invloed van de verkoop van bestaand bezit op het jaarbudget van verschillende groepen corporaties in Nederland voor de periode 2005-2009?*

### **1.2.2 Doelstelling**

De voornaamste doelstelling van dit onderzoek is om aan te tonen of er wel of geen relatie bestaat tussen de karakteristieken van de woningcorporaties (restant levensduur & vestigingsgebied) en de verkoop van bestaand bezit en de invloed van deze verkoop op het jaarbudget van corporaties. Getracht wordt om duidelijk te krijgen of een hoge opbrengst uit de verkoop van bezit betekent dat het aandeel dat deze opbrengst heeft in het jaarbudget van corporaties hoger is, of dat er tegelijkertijd ook veel nieuwe leningen aangetrokken worden waardoor het aandeel maar weinig verschilt van dat van corporaties die minder opbrengsten genereren uit de verkoop van hun bezit.

### **1.2.3 Vraagstelling**

Om antwoord te verkrijgen op de probleemstelling en de boven genoemde doelstelling te bereiken dienen de volgende vragen beantwoord te worden.

- Wat zijn de karakteristieken van de branche op dit moment.?
- Hoe financieren woningcorporaties tegenwoordig hun investeringen?

- Waaruit bestaat het jaarbudget van woningcorporaties?
- Welke rol speelt de verkoop van bestaand bezit in het tot stand komen van het jaarbudget?
- Hoe staat de overheid tegenover de verkoop van bezit van corporaties?
- Welke voor- en nadelen zijn er vanuit het oogpunt van de overheid en de corporaties aan de verkoop verbonden?
- Hoe zien de verkoopverwachtingen en verwachte netto verkoopopbrengsten er voor de komende jaren uit?
- Is er een relatie tussen de opbrengsten uit de verkoop en het aandeel van deze opbrengsten in het jaarbudget van corporaties?

### **1.3 Onderbouwing en relevantie**

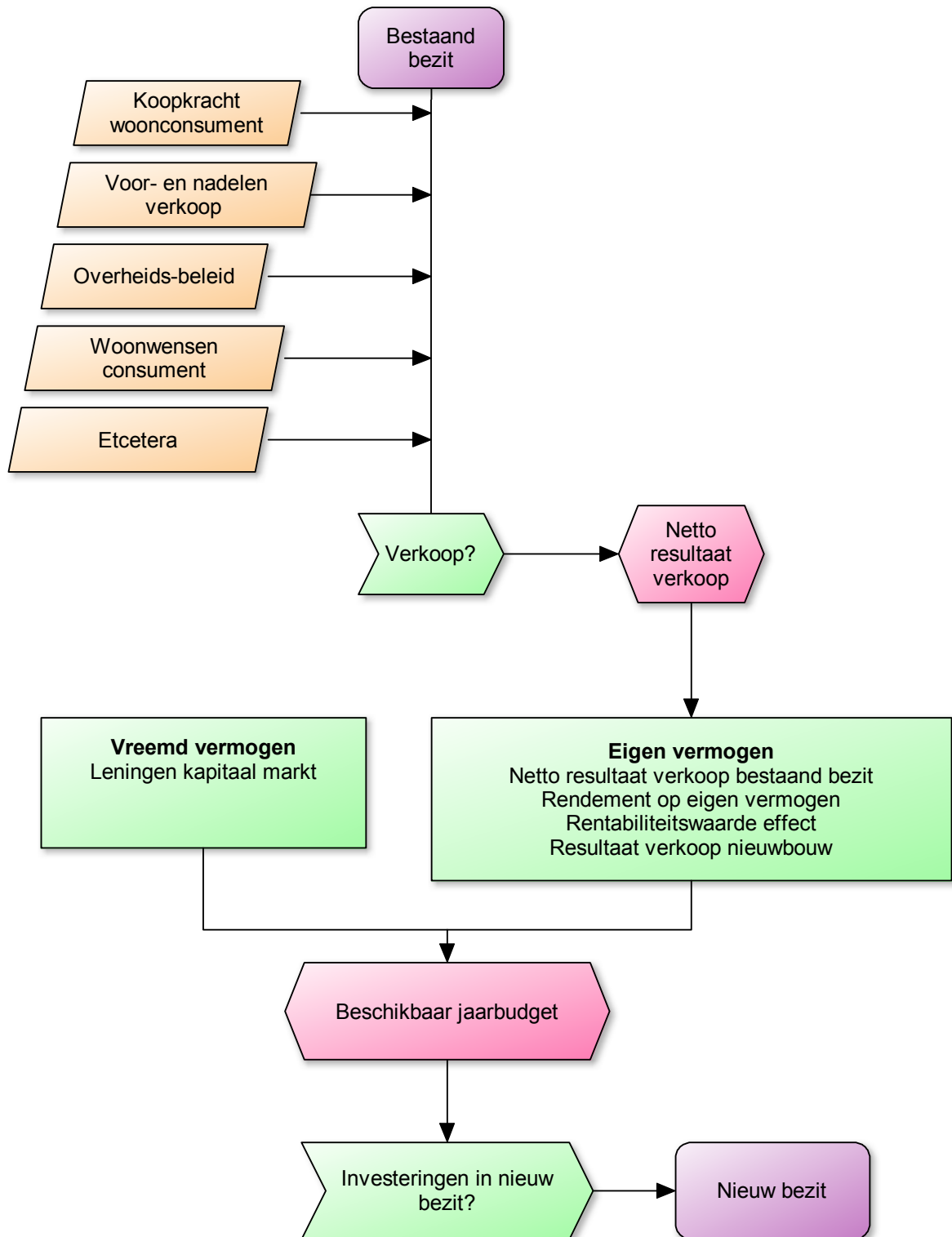
Het door Minister Vogelaar en Aedes (de vereniging van woningcorporaties) getekende onderhandelaarsakkoord (Vogelaar & Van Leeuwen, 2007) aangaande de aanpak van veertig probleemwijken riep om verschillende redenen en bij verschillende partijen de nodige vragen op. Een van de belangrijkste punten van kritiek is dat corporaties alleen een beroep kunnen doen op het investeringsfonds, dat naar draagkracht gevuld wordt door alle woningcorporaties tezamen, als zij hun woningen aan het investeringsfonds verkopen (KEI 2007). Volgens onder andere de directeur van de Amsterdamse corporatie AWW, Gerard Anderiesen, zijn corporaties echter zelden geneigd om daadwerkelijk bezit te verkopen, omdat zij dan de waardeestijging van de woningen mislopen. De veertig probleemwijken waar het fonds zich op zal richten bevinden zich bijna uitsluitend in de grote steden, waar voornamelijk grote corporaties actief zijn (VROM, 2007).

In de inleiding werd echter al duidelijk dat de opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit een belangrijk deel uitmaakt van het totale jaarbudget dat corporaties beschikbaar hebben om hun bezit up-to-date te houden. Bijdendijk en Hoff (2002) stellen zelfs dat corporaties de onrendabele top van de bouw van nieuwe corporatiewoningen gefinancierd kan worden door de boekwinst die behaald wordt bij de verkoop van bestaand bezit.

Aan de ene kant lijken corporaties dus niet geneigd om bezit te verkopen vanwege het mislopen van de mogelijke waardeestijging van hun bezit, en aan de andere kant is de opbrengst van de verkoop van bestaand bezit een belangrijke factor in het jaarbudget van de corporaties en kan hier mee de onrendabele top van de bouw van nieuwe woningen gefinancierd worden. In dit onderzoek wordt duidelijk wat nu precies de voor en nadelen van de verkoop zijn, welke groepen corporaties bezit verwachten te verkopen, en uiteindelijk wat de invloed van de opbrengst op het jaarbudget is.

## 1.4 Conceptueel model

In onderstaand conceptueel model wordt de relatie tussen het bestaand bezit en nieuw te bouwen bezit weergegeven. Het netto verkoopresultaat maakt onderdeel uit van het deel van het jaarbudget dat voortkomt uit het eigen vermogen. Verschillen (externe) factoren spelen een rol bij de beslissing of bestaand bezit verkocht wordt.



## **1.5 Leeswijzer**

Het tweede hoofdstuk beschrijft de geschiedenis van de woningcorporaties tot aan de dag van vandaag, waarbij onder andere wordt in gegaan op de inhoud van het Besluit Beheer Sociale Huursector. Aan het einde van het hoofdstuk wordt de branche zoals die er op dit moment uit ziet gekarakteriseerd. Het derde hoofdstuk gaat uitgebreid in op de financiering van investeringen door corporaties. Beschreven wordt waar het jaarbudget van corporaties uit bestaat en wat de rol van de verkoop van bestaand bezit in het tot stand komen van het jaarbudget is. In dit hoofdstuk komen ook de standpunten van de overheid ten aanzien van de verkoop van huurwoningen kort aan de orde. Het daarop volgende vierde hoofdstuk gaat in op de voor- en nadelen die voor de corporaties en de overheid verbonden zijn aan de verkoop van bestaand bezit. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen individuele en maatschappelijk, en markt, maatschappij en bedrijfsvoering gerichte voor- en nadelen. In het vijfde hoofdstuk wordt de methodologie van het empirische gedeelte van dit onderzoek weergegeven en worden de corporaties ingedeeld in verschillende groepen op basis van het gebied waarin zij opereren en het restant aan levensduur van hun bezit. In hoofdstuk 6 worden vervolgens de verkoopverwachtingen van de corporaties tot en met 2009 gepresenteerd en geanalyseerd. Deze verkoopverwachtingen worden in het zevende hoofdstuk samen met diverse andere variabelen gebruikt om het netto verkoopresultaat van de verschillende corporatiegroepen te berekenen. In het achtste en voorlaatste hoofdstuk wordt het totale jaarbudget van de corporaties berekend en wordt de relatie tussen de verkoopopbrengsten en het jaarbudget duidelijk. In het laatste hoofdstuk, hoofdstuk negen, worden de conclusies die uit het onderzoek kunnen worden getrokken besproken en worden aanbevelingen gegeven voor verder onderzoek.

## **1.6 Beperkingen**

De voornaamste beperkingen van dit onderzoek zijn dat de gebruikte data nu minder actueel is dan op het moment dat met het onderzoek werd begonnen en dat de gebruikte data afkomstig is van de corporaties zelf en het slechts *verwachte* bedragen en aantallen betreft.

## **2. Achtergronden: Woningcorporaties en de Overheid**

In dit hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van het ontstaan van de woningcorporaties halverwege de negentiende eeuw, de verzelfstandiging in de jaren tachtig en negentig van de vorige eeuw, het Besluit Beheer Sociale Huursector, en de branche zoals die er op dit moment uitziet.

### **2.1 Ontstaan Woningcorporaties**

De eerste initiatieven die hebben geresulteerd in het ontstaan van de eerste woningcorporaties kwamen niet van de overheid, maar van particulieren. Welgestelde burgers stelden geld beschikbaar om de slechte woonsituatie van de arbeiders te verbeteren en eisten hiervoor slechts een gering rendement. Deze eerste initiatieven die hebben geleid tot het bestaan van de corporaties zoals wij die vandaag de dag kennen stammen uit het midden van de 19<sup>e</sup> eeuw.

Met de komst van de Woningwet in 1901, waarin onder andere werd vastgelegd dat het rijk financiële steun en voordelen ging geven aan de woningbouw, nam het aantal woningcorporaties in rap tempo toe (Van Gool e.a., 2001). De financiële steun en voordelen bestonden uit bijdrages in de kostprijs van woningen, het verstrekken van goedkope leningen, het borg staan voor rente en aflossing en vrijstelling van vennootschapsbelasting en overdrachtsbelasting. Om deze steun te krijgen moesten corporaties wel eerst erkend worden door de overheid. Deze zogenaamde toelating betekende in feite dat corporaties in de statuten moesten vastleggen dat zij ‘in het belang van de volkshuisvesting zouden werken en hun middelen uitsluitend in dat belang zouden aanwenden’ (Bijddendijk en Hoff, 2002). Op het hoogtepunt, in 1922, kende Nederland maar liefst 1341 toegelaten instellingen. Gemiddeld genomen hadden deze corporaties 50 á 60 woningen in hun bezit. Het aandeel van deze corporaties in de nieuwbouw van woningen was beperkt. Minder dan 10% van de nieuwbouw werd gerealiseerd door de corporaties (Ekkers, 2002).

Na de eerste wereldoorlog en zeker na de tweede wereldoorlog werd de rol van de woningcorporaties steeds groter. Als uitvoeringsorgaan van de gemeenten zorgen ze voor een groot deel van de wederopbouw van Nederland. Het aandeel van sociale huurwoningen in het totale aantal woningen nam na 1945 dan ook sterk toe. Deze toename is daarnaast ook te verklaren door de veranderingen in de erfpachtvoorwaarden die er voor zorgden dat er vanuit particuliere hoek op het gebied van woningen weinig tot niks meer werd ontwikkeld. In de vijftiger en zestiger jaren begon de overheid zich steeds meer te bemoeien met de volkshuisvesting. In 1975 werd deze bemoeienis vertaald in een stimuleringsstelsel voor de bouw van sociale woningen. Hierbij ging men uit van de dynamische kostprijsuur. Dit

stimuleringsstelsel zorgde er voor dat de aanvangsrendementen van woningen niet langer aantrekkelijk waren voor beleggers en dat ook de verkoopmogelijkheden beperkt werden. De eerste eigenaar van de sociale woning werd 'gedwongen' om een aanvangshuur te vragen die lager was dan de kostendeekkende huur. In de vorm van exploitatiebijdragen werd hij hier vervolgens voor gecompenseerd. Middels toekomstige huurverhogingen zou de eerste eigenaar vervolgens in staat moeten zijn om de leningen die waren aangegaan voor het verwerven van de woning af te betalen. Doordat het bijdragesysteem uitging van een lange exploitatieperiode en het dientengevolge erg lang duurde voordat leningen volledig konden worden afbetaald werd het voor beleggers vrijwel onmogelijk om winsten te realiseren uit de toekomstige verkoop van sociale huurwoningen. Voor (institutionele) beleggers werden woningen hierdoor een stuk minder interessant (Van Gool e.a., 2001).

## **2.2 Verzelfstandiging**

De Nota *Volkshuisvesting in de jaren negentig* van staatssecretaris Heerma zorgde in 1989 voor de aanzet tot de verzelfstandiging van de woningcorporaties. Voor deze verzelfstandiging waren in de jaren tachtig al een aantal maatregelen genomen. Zo werden er vanaf 1984 geen rijksleningen meer verstrekt aan corporaties en gaf het rijk ook geen garanties meer voor leningen die corporaties op de kapitaalmarkt aangingen. Wel werd in 1984 het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) opgericht dat ging zorgen voor de borging van het kapitaal voor woningverbetering en later ook nieuwbouw. In 1988 zag vervolgens het Centraal Fonds Volkshuisvesting (CFV) het levenslicht. In dit solidariteitsfonds moesten corporaties een deel van hun positieve saldi storten. Het fonds kon met deze gelden vervolgens corporaties die in financiële problemen kwamen helpen. Inmiddels zijn corporaties niet meer verplicht een deel van hun saldi af te dragen aan het fonds. Het is voorlopig voldoende gevuld.

In de zogenaamde Tussenbalans uit 1991 werd besloten om de subsidies aan corporaties in een versneld tempo af te bouwen. Verwacht werd dat de huren in de jaren die zouden volgen zodanig zouden toenemen dat zij de niet meer te ontvangen subsidies ruim zouden overtreffen. Hierdoor werden corporaties zelf in staat geacht om woningen, daar waar nodig, te verbeteren. De hoge huren zorgden immers voor een hogere bedrijfsreserve per corporatie. In 1994 werd begonnen met de voorbereiding van een bruteringsoperatie waarbij de subsidieverplichtingen van het rijk aan de corporaties werden weggestreept tegen de leningen die de corporaties bij het rijk hadden uitstaan (Rekenkamer, 1996). De daadwerkelijke financiële transactieperiode van deze operatie liep van 1 oktober tot 31 december 1995, terwijl de afwikkeling van de operatie nog jaren doorliep.

Bovenstaande gebeurtenissen hebben ervoor gezorgd dat de corporaties hun verplichtingen in één keer af konden kopen, en veel minder afhankelijk werden van de overheid. Samen met de hogere huren zorgde de bruteringsoperatie er voor dat corporaties in het vervolg ook een deel van hun onrendabele investeringen uit hun eigen bedrijfsreserves konden doen. Corporaties werden nu in staat geacht hun volkshuisvestingstaak zelfstandig uit te kunnen voeren.

De verzelfstandiging en de daarmee gepaard gaande bruteringsoperatie hebben er voor gezorgd dat de risico's niet langer bij de overheid liggen. De saneringstaak ligt nu bij het CFV en de garantstelling bij het WSW. Voor de corporaties zijn de investeringsrisico's toegenomen. Eén van de gevolgen van deze veranderde risicoverdeling is de professionalisering van het vermogensbeheer van corporaties. Deze professionalisering gaat vaak samen met schaalvergroting en fusies die een professionelere aanpak mogelijk maken. De toegenomen beleidsvrijheid heeft er voor gezorgd dat corporaties nu zelfstandig investeringsbeslissingen kunnen nemen, meer invloed hebben op de huurprijsvorming en meer zeggenschap hebben over het gebruik van hun vermogen (Conijn, 2005).

### **2.3 BBSH**

De verzelfstandiging van de woningcorporaties werd in 1992 formeel vastgelegd in het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH). De voorwaarden voor de werkzaamheden van, en het toezicht op, de corporaties werden hierin bepaald. Naderhand is dit besluit een aantal keren herzien. De laatste herziening vond plaats op 1 juli 2005.

Binnen het BBSH worden vijf verantwoordingsvelden voor de toegelaten instellingen omschreven. Dit zijn de verhuur van woningen aan huurders met een laag inkomen, waarborging van de kwaliteit van het bezit, waarborgen van financiële continuïteit, het aanbieden van woonruimte die op bepaalde (zorgbehoevende) doelgroepen is gericht, en het meewerken aan het leefbaar houden van buurten en wijken (Ekkers 2002). Tegenwoordig wordt daar vaak nog een zesde verantwoordingsveld aan toegevoegd. Dit zesde verantwoordingsveld houdt in dat corporaties moeten zorgen voor een gebouwde omgeving met de juiste informatie- en communicatietoepassingen op het gebied van, onder andere, zorg, en dat zij rekening moeten houden met bijzondere doelgroepen (VROM, 2005).

Artikel 11 van het BBSH behandelt de toegestane werkzaamheden van corporaties. Deze werkzaamheden dienen zich uitsluitend te bevinden binnen het gebied van de volkshuisvesting. Volgens de limitatieve opsomming in het BBSH zijn de toegelaten werkzaamheden (VROM, 2005):



- het bouwen, verwerven, bezwaren en slopen van woongelegenheden en onroerende aanhorigheden (schuren, garages);
- het in stand houden van en het treffen van voorzieningen aan woongelegenheden en onroerende aanhorigheden van zichzelf, en aan woongelegenheden en onroerende aanhorigheden van derden;
- het in stand houden en verbeteren van de direct aan de woongelegenheden en aanhorigheden, bedoeld in punt 2, grenzende omgeving;
- het beheren, toewijzen en verhuren van woongelegenheden en onroerende aanhorigheden;
- het vervreemden van woongelegenheden en onroerende aanhorigheden (o.a. verkoop);
- het aan bewoners van bij de toegelaten instelling in beheer zijnde woongelegenheden verlenen van diensten die rechtstreeks verband houden met de bewoning, alsmede het, aan personen die te kennen geven een zodanige woongelegenschap te willen betrekken, verlenen van diensten die rechtstreeks verband houden met het huisvesten van die personen, en
- de werkzaamheden die noodzakelijkerwijs voortvloeien uit het verrichten van de werkzaamheden, genoemd in punt 1 tot en met 6.

Naast bovenstaande punten geeft artikel 12a lid 2 van het BBSH nog een aantal werkzaamheden die de toegelaten instellingen mogen verrichten in het kader van het bevorderen van de leefbaarheid in de buurt waar de woongelegenheden van de corporatie gevestigd zijn. Deze werkzaamheden zijn (VROM, 2005):

- het bouwen, verwerven, bezwaren en slopen van andere gebouwen dan woongelegenheden;
- het in stand houden van en het treffen van voorzieningen aan andere gebouwen dan woongelegenheden;
- het in stand houden en verbeteren van de omgeving buiten de directe nabijheid van woongelegenheden;
- het verhuren van andere gebouwen dan woongelegenheden;
- het vervreemden van andere gebouwen dan woongelegenheden;
- het verrichten van andere werkzaamheden die ten goede komen aan het woongenot in een buurt of wijk.

In BBSH artikel 12b lid 2 tenslotte, wordt het aan corporaties toegestaan om werkzaamheden te verrichten die bijdragen aan het tot stand brengen van huisvesting voor gehandicapten, ouderen en andere personen die een bepaalde vorm van zorg nodig hebben. Deze werkzaamheden passen binnen het kader van het eerder genoemde zesde verantwoordingsveld. De corporaties kunnen volgens dit artikel overgaan tot (VROM, 2005):

- het bouwen en exploiteren van woonzorgcomplexen en de daarbij behorende gemeenschappelijke ruimten en fysieke zorginfrastructuur, van projecten voor begeleid wonen, en van vastgoed met een woon- of verblijffunctie voor de bewoners van instellingen in de verzorging, verpleging of opvang;
- het leveren van een bijdrage aan de totstandkoming van arrangementen met betrekking tot wonen, zorg- en dienstverlening.

De bovenstaande toegestane werkzaamheden kunnen enkel uitgevoerd worden wanneer een corporatie kan beschikken over voldoende financiële middelen. In dit hoofdstuk is reeds beschreven hoe de financiële relatie van de corporaties met de overheid vanaf de jaren tachtig van de vorige eeuw is veranderd. Sinds de bruteringsoperatie eind 1995 zijn de corporaties financieel zelfstandig en moeten zij het benodigde kapitaal voor het doen van investeringen in hun bezit ergens anders vandaan zien te halen.

Dit betekent dat de corporaties hun eigen vermogen moeten aanwenden om te presteren zoals dat van hen verwacht mag worden. Het zogenaamde *revolving fund* principe beschrijft deze situatie waarin de corporaties kunnen functioneren door het eigen vermogen aan te wenden en zonder directe subsidies te ontvangen (Conijn, 2005). In hoeverre een corporatie daadwerkelijk kan functioneren zonder subsidies hangt dus af van de mate van economische zelfstandigheid en de financiële positie van de corporatie. Bijdendijk en Hoff (2002), zien de verkoop van bestaand bezit als de belangrijkste succesfactor voor het revolving fund principe.

## **2.4 Karakteristieken van de branche**

Het aantal corporaties in Nederland is niet alleen in de laatste decennia van de vorige eeuw flink afgenomen, ook de laatste jaren neemt het aantal corporaties, onder andere door fusies, nog steeds in snel tempo af. Waren er in 2002 nog 552 corporaties, eind 2004 waren dat er nog maar 508. Deze 508 corporaties hadden eind 2004 een totaal bezit van 2.411.863 woonegelegenheden, een gemiddelde van 4.748 per corporatie. Het totaal aantal woonegelegenheden in Nederland bedroeg eind 2004 ongeveer 6.862.000, wat betekent dat de corporaties in iets meer dan 35% van het aanbod aan woonegelegenheden voorzien. In een aantal grote steden loopt dit percentage op tot ver boven de 50%.

Het bezit verschilt sterk per corporatie. Vestia, de grootste corporatie van Nederland, heeft via een aantal vestigingen een totaal bezit van meer dan 72.000 woonegelegenheden (vestia.nl). Daar tegenover staat dat de kleinste woningcorporatie slechts een bezit heeft van 22 woonegelegenheden. Uit de cijfers van het ministerie van VROM blijkt dat 26,0% van de corporaties eind 2004 een bezit van minder dan 1.000 woonegelegenheden had. Het merendeel van de corporaties (46,7%) had een bezit van tussen 1.000 en 5.000 woonegelegenheden (VROM, 2005). Tabel 1 geeft de volledige indeling van corporaties naar bezitgrootte in 2004 weer.

#### **Toegelaten instellingen naar bezit**

<b>Woonegelegenheden</b>	<b>Corporaties</b>	<b>Percentage</b>	<b>Gez.bezit</b>	<b>Percentage totaal bezit</b>
<1000	132	26%	65.235	2,70%
1000-5000	237	46,70%	610.808	25,30%
5000-10000	85	16,70%	605.310	25,10%
10000-20000	36	7,10%	482.781	20%
>20000	18	3,50%	647.729	26,90%
<b>Totaal</b>	<b>508</b>	<b>100%</b>	<b>2.411.863</b>	<b>100%</b>

Tabel 1 (VROM, 2005).

Het ministerie van VROM en het CFV maken bij hun overzichten van woonegelegenheden van corporaties per provincie onderscheid tussen de bezitsgemeente en vestigingsgemeente. De bezitsgemeente is de gemeente waar de corporatie die de woonegelegenheden in bezit heeft is gevestigd. De vestigingsgemeente is de gemeente waar de woonelegenheden zich daadwerkelijk bevindt. Binnen Nederland zijn de meeste woonegelegenheden die in het bezit zijn van corporaties gevestigd in de provincies Noord-Holland (529.635) en Zuid-Holland (583.343). Meer dan 46% van de corporatiewoonegelegenheden bevindt zich dus in slechts twee provincies. In de provincies Zeeland (38.436) en Flevoland (27.179) bevinden zich de minste corporatiewoningen. Met bovenstaande data in het achterhoofd is het niet verassend dat het gemiddelde bezit per woningcorporatie het hoogst blijkt te zijn in de provincies Noord- en Zuid-Holland. Opvallender is de top 4 notering van de provincies Flevoland en Drenthe. Deze hoge noteringen worden veroorzaakt door het kleine aantal corporaties, respectievelijk 7 en 13, dat actief is in deze provincies (CFV, 2005).

## **2.5 Conclusie**

Voor de corporaties is er in de afgelopen twee decennia veel veranderd. Met name op het gebied van de financiering van investeringen is er in de huidige situatie een professionele aanpak vereist. Niet alleen wordt vreemd vermogen aangetrokken, ook het eigen vermogen wordt nu volop aangewend om het bezit up-to-date te houden. Het aanwenden van het eigen vermogen om naar behoren te functioneren wordt het *revolving fund* principe genoemd. In heel Nederland, en met name in de grote steden, is het aandeel dat de woningcorporaties hebben in het totale woningaanbod bijzonder substantieel. Het is belangrijk om te begrijpen dat er enorme verschillen bestaan tussen afzonderlijke woningcorporaties. Zo verschilt het aantal woongelegenheden dat in bezit is sterk per corporatie, zijn er verschillen in de activiteiten die uitgevoerd worden, opereren corporaties in geheel verschillende gebieden en lopen de karakteristieken van de woongelegenheden die in bezit zijn uiteen.

### **3 Financiering van investeringen**

In het vorige hoofdstuk is de verzelfstandiging van woningcorporaties aan het einde van de vorige eeuw besproken. Ook werd aangegeven dat corporaties nu worden geacht investeringen te financieren uit het eigen vermogen en / of door vreemd vermogen aan te trekken. In dit hoofdstuk wordt de opbrengst uit de verkoop van corporatiebezit als onderdeel van het jaarbudget besproken, en wordt ingegaan op de doelstelling van de overheid met betrekking tot deze verkoop.

#### **3.1 Eigen en vreemd vermogen**

Corporaties financieren hun diverse investeringen in de eerste plaats uit het eigen vermogen. Tot voor kort werd het eigen vermogen van de corporaties, dat natuurlijk vooral bestaat uit vastgoed, in de jaarrekening vrijwel altijd weergegeven op basis van de historische kostprijs. Recent is het besef ontstaan dat deze historische kostprijs geen goed beeld geeft van het daadwerkelijke eigen vermogen, omdat deze historische kostprijs op het verleden gebaseerd is en niet vooruit kijkt naar de kasstromen die het vastgoed in de toekomst gaat genereren. Gestimuleerd door het CFV en het WSW stappen steeds meer corporaties daarom nu over op het waarderen van het eigen vermogen op basis van de bedrijfswaarde. Het CFV bepaalt de vermogenspositie van de corporaties op basis van de opgegeven bedrijfswaardes. Van deze bedrijfswaardes trekt het CFV een bepaald bedrag af, in verband met de onzekerheid die gepaard gaat met toekomstige kasstromen (Conijn, 2005). Voor de periode 2001-2008 geldt dat het aandeel van het eigen vermogen in het balanstotaal van de gemiddelde woningcorporatie tussen de 25,5 en de 30,4% ligt (Conijn, 2005). Er zijn echter ook corporaties die een negatief eigen vermogen hebben en zelfs corporaties die voor de volledige 100 procent met eigen vermogen financieren. Het merendeel van de corporaties heeft echter een eigen vermogen op basis van de bedrijfswaarde dat ligt tussen de 15 en de 55 procent.

Het grootste gedeelte van de financiering wordt echter aangetrokken in de vorm van langlopende leningen (vreemd vermogen), vaak met de eerder genoemde garantstelling door het WSW. Het WSW bepaalt aan de hand van de bedrijfswaarde over de komende 5 jaar of een corporatie kredietwaardig is en in aanmerking komt voor garantstelling. Wanneer een corporatie leningen aan wil gaan om nieuwe activiteiten te financieren dient het eigen vermogen minstens 5 procent van het vreemd vermogen te zijn. Ook buiten het WSW om kunnen corporaties leningen aangaan, bijvoorbeeld met garantstelling door de gemeente. In de praktijk gebeurt dit de laatste jaren steeds minder.

### **3.2 Jaarbudget woningcorporaties**

Dat corporaties tegenwoordig op een andere manier dan via subsidies van de overheid moeten proberen de tekorten op de exploitatie van woningen bij te verdienen is duidelijk. Bijdendijk en Hoff (2002) gaan voornamelijk in op de mogelijkheid om woningen en andere ruimten te bouwen en deze in de vrije markt te verkopen en op de mogelijkheid om bestaande huurwoningen te verkopen op de vrije markt of aan de zittende huurder. De opbrengsten van deze verkoop kunnen vervolgens gebruikt worden om te investeren in bijvoorbeeld nieuwe huurwoningen. Wanneer corporaties bestaande huurwoningen gaan verkopen neemt hun eigen vermogen toe, wat de financiële continuïteit volgens de normen van het CFV doet toenemen. Deze verbeterde positie komt voort uit het feit dat de uitpondwaarde van de huurwoningen lager ligt dan de verkoopprijs van diezelfde woningen op de vrije markt. Het verschil tussen de uitpondwaarde en verkoopprijs op de vrije markt vormt het latente vermogen van een corporatie. Een woningcorporatie kan echter niet zomaar een onbeperkt aantal huurwoningen verkopen om haar financiële positie te verbeteren. Dit kan immers ten koste gaan van de volkshuisvesting, de primaire taak van de corporaties.

Conijn (2005) heeft een opsomming gemaakt van de herkomst van de opbrengsten over het eigen vermogen die samen met de nieuwe leningen het jaarbudget van een corporatie vormen. Ook de door Bijdendijk en Hoff genoemde mogelijkheden zijn in deze opsomming van de qua omvang van belang zijnde bronnen van opbrengsten opgenomen. De vier voornaamste bronnen zijn:

- Verwacht rendement op eigen vermogen
- Het effect van de rentabiliteitswaarde van nieuwe leningen
- Winst uit de verkoop van nieuwgebouwde woningen
- Winst uit de verkoop van bestaande woningen

Bij de berekening van het eigen vermogen op basis van de toekomstige kasstromen die de woningen genereren wordt gebruik gemaakt van een disconteringsvoet van 6,25 procent (in 2004, zie Conijn, 2005). Het verwachte rendement op het eigen vermogen is hiermee dus ook 6,25 procent. Het rentabiliteitswaarde-effect van nieuwe leningen komt voort uit het verschil tussen de rente op de kapitaalmarkt en het rendement op het eigen vermogen. Wanneer de rente die op de kapitaalmarkt betaald moet worden lager is dan het rendement op het eigen vermogen is het rentabiliteitswaarde-effect positief.

Over het jaar 2004 was het rendement over het eigen vermogen voor alle corporaties samen €2,4 miljard. Het rentabiliteitswaarde-effect was €0,9 miljard positief, terwijl de verkoop van bestaande huurwoningen €1,2 miljard opleverde. De verkoop van nieuwe woningen en andere ruimten tenslotte, leverde de corporaties gedurende 2004 €0,1 miljard op. De totale opbrengsten uit het eigen vermogen bedroegen over het jaar 2004 dus €4,6 miljard. Corporaties gaven verder aan in 2004 voor €6,6 miljard nieuwe leningen te zijn aangegaan. In totaal hadden corporaties over 2004 dus €4,6 miljard + €6,6 miljard = €11,2 miljard aan financiële middelen beschikbaar. Wanneer gekeken wordt naar het aandeel van de verkoop van bestaande corporatiewoningen op het jaarbudget zien we dat de verkoop meer dan 25 procent van het jaarbudget dat voortkomt uit het eigen vermogen vertegenwoordigt. Het aandeel van de verkoop in het totale jaarbudget is  $1,2 / 11,2 = 10,7$  procent.

### ***3.3 Verkoop als bron van opbrengsten voor het jaarbudget***

In de vorige paragraaf werd duidelijk dat de verkoop van bestaand bezit een belangrijke bron van inkomsten is voor de corporaties. Een groot deel van het jaarbudget bestaat uit de verkoopopbrengsten die hiermee gegenereerd worden. Volgens de berekeningen van Bijdendijk en Hoff (2002) kunnen corporaties er het beste voor kiezen om een corporatiewoning tussen het vijftiende en vijfentwintigste levensjaar te verkopen, om op die manier een zo groot mogelijke boekwinst te behalen. Deze boekwinst kan vervolgens gebruikt worden om de onrendabele top van nieuw te bouwen woningen te financieren en zo het corporatiebezit up-to-date te houden. In de jaren waarin de boekwinst (nog) niet voldoende is moet de corporatie lenen, of er voor zorgen dat ze winsten haalt uit andere activiteiten zoals projectontwikkeling. Ook volgens het CFV (2003) geldt dat “gemiddeld genomen het negatieve effect van het onrendabel deel van een investering bij nieuwbouw wordt goedge maakt door het resultaat uit de verkoop van een woning”.

Volgens Conijn (2002) gaan Bijdendijk en Hoff in hun onderzoek overigens volledig voorbij aan het feit dat corporaties ook uit de exploitatie van bestaand bezit een surplus aan middelen genereren en dat corporaties in toenemende mate ook koopwoningen bouwen. In dit onderzoek wordt deze tekortkoming in het onderzoek van Bijdendijk en Hoff erkend en zijn deze twee bronnen van inkomsten toegevoegd aan de door Bijdendijk en Hoff genoemde leningen en de opbrengsten uit de verkoop van bestaand bezit. De uiteindelijke conclusies geven hierdoor een reëlere weergave dan de toekomst die door Bijdendijk en Hoff geschetst wordt: een toekomst waarin woningcorporaties geen enkele marge hebben en via projectontwikkeling en andere activiteiten moeten proberen inkomsten te genereren om zo het hoofd boven water te houden.

### **3.4 Overheid en verkoop**

De verkoop van bestaand bezit wordt door de overheid als een positieve ontwikkeling gezien en zelfs gestimuleerd. In de nota Wonen (2000) heeft staatssecretaris Remkes aangegeven dat tussen 2000 en 2010 niet minder dan 700.000 huurwoningen in koopwoningen moeten worden omgezet. Deze omzetting moet de keuzemogelijkheden van, in het bijzonder, starters op de woningmarkt vergroten en brengt volgens Remkes tevens de doorstroming op gang. Van de 700.000 om te zetten huurwoningen zouden 500.000 afkomstig moeten zijn uit het bezit van de woningcorporaties. Dit betekent dat er per jaar 50.000 corporatiewoningen verkocht moeten worden. Tot op heden is dit aantal ieder jaar bij lange na niet gehaald en ook de verwachtingen voor de komende jaren geven aan dat het totaal van 500.000 verkochte woningen niet gehaald zal worden. Sterker nog, als de voorspellingen kloppen worden er vanaf het jaar 2000 tot en met 2009 slechts 156.269 woningen verkocht (CFV, 2005).

Het uiteindelijke doel van de hele operatie is om het percentage eigenwoningbezit op de totale woningmarkt in 2010 op te laten lopen tot 65 procent. Hoewel een deel van de huurders zeker geneigd is om de huurwoning te kopen, ontbreekt het in veel gevallen aan de financiële middelen. Financiële ondersteuning gedurende de hele operatie is dan ook noodzakelijk, evenals het bedenken van allerlei tussenvormen tussen koop en huur, waarbij bijvoorbeeld door te huren reeds rechten worden verkregen om later te kopen (Nota Wonen, 2001). Middels de wet Bevordering Eigenwoningbezit (BEW) die op 1 januari 2001 in werking trad wordt getracht om *'mensen die tot de lagere inkomensgroepen behoren en niet eerder eigenaar-bewoner van een woning zijn geweest in staat te stellen om door middel van individuele subsidiëring met maandelijks, belastingvrije bijdragen een eigen woning te kopen en bewonen'*. Deze subsidie kan worden verstrekt voor bestaande en voor nieuw te bouwen woningen en wordt alleen verstrekt wanneer; wordt voldaan aan bepaalde inkomens en vermogensgrenzen; en de hypothecaire lening en de koopsom niet boven een bepaald bedrag komen. De subsidie wordt gegeven voor een periode van 3 jaar, waarna opnieuw gekeken wordt naar de inkomens- en vermogenspositie van de ontvanger (VROM, 2004, zelfde als direct hieronder).

Volgens de cijfers van VROM wordt er voorlopig nog weinig gebruik gemaakt van de wet. Tussen 1 januari 2001 en 1 juli 2004 zijn er slechts 649 subsidies toegekend (VROM, 2004). Op 24 mei 2006 heeft de Tweede kamer de wet BEW+ aangenomen, waarin de originele wet BEW wordt gewijzigd. De belangrijkste wijzigingen betreffen de verruiming van de grenzen waarbij subsidies toegekend kunnen worden (Senter Novem, 2006).



### **3.5 Conclusie**

De opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit vormt voor de corporaties een belangrijk deel van het jaarbudget. Dit jaarbudget kan worden gebruikt om het bezit up-to-date te houden. Volgens het CFV en volgens onderzoek van Bijdendijk en Hoff (2002) kan de onrendabele top van de bouw van nieuw bezit met de opbrengst uit de verkoop worden afgedekt. De overheid ziet de verkoop van corporatiewoningen als een belangrijk onderdeel van het doel om het percentage eigenwoningbezit te vergroten. Zowel voor de woningcorporaties als de overheid staat de verkoop van woningen dus hoog op de agenda, enerzijds vanwege de opbrengst, anderzijds vanwege het ingezette beleid.

## **4. Verkoop: voor- en nadelen voor overheid en corporatie**

De Wildt e.a. stellen in hun in opdracht van het ministerie van VROM gedane onderzoek getiteld 'Marktinperfecties in de woningbouw' uit 2005 dat een opleving in de nieuwbouw van woningen voornamelijk moet komen van de corporaties. Zij geven aan dat corporaties bij een laagconjunctuur goedkoop oud bezit kunnen verkopen. Hierbij zouden zij minder winst maken dan bij de verkoop ten tijde van een hoogconjunctuur, maar dit zou in lijn zijn met de grotere vraag naar goedkope koopwoningen. De opbrengst van de verkoop kan worden gebruikt om nieuwe huurwoningen te bouwen. Bij een hoogconjunctuur zouden corporaties volgens De Wildt e.a. ook bezit kunnen verkopen, in dat geval om aan de extra koopvraag te kunnen voldoen. Volgens Schakenbos (2006) kunnen woningcorporaties er voor zorgen dat met name starters op de woningmarkt een betere kans hebben op een woning door een deel van hun bezit te koop aan te bieden onder maatschappelijke voorwaarden. Onder deze voorwaarden mogen corporaties huurwoningen aanbieden met een korting van 30% van de marktwaarde. Ongeacht onder welke voorwaarden, aan wie en ten tijde van wat voor conjunctuur zijn aan de verkoop van huurwoningen altijd voor- en nadelen verbonden. In dit hoofdstuk worden deze voor- en nadelen vanuit het oogpunt van de corporaties en de overheid besproken.

### **4.1 Individueel en maatschappelijk**

Elsinga en Hoekstra deden in 2004 onderzoek naar de *individuele* en de *maatschappelijke* voor- en nadelen van koop ten opzichte van huur. Zij zochten hierbij voornamelijk naar empirisch bewijs voor door anderen veel genoemde voor- en nadelen.

#### **4.1.1 Voordelen**

De volgens hun studie empirisch aangetoonde *individuele voordelen* zijn dat kopers meer tevreden zijn over hun woonsituatie en dat ze meer zelfvertrouwen hebben. De empirisch aangetoonde *maatschappelijke voordelen* van eigen woningbezit zijn volgens Elsinga de stabiliteit in buurten, de toename in de maatschappelijke betrokkenheid van de bewoners en de vermindering van de druk op de overheid voor oudedagsvoorzieningen. Dit laatste voordeel komt voort uit het vermogen dat in de eigen woningen zit en dat er voor zorgt dat het voor de overheid minder noodzakelijk wordt om voorzieningen te treffen.

#### **4.1.2 Nadelen**

Uit verschillende casestudies blijkt dat *individuele nadelen* het, door betalingsproblemen ontstane, negatieve effect op het welzijn en de gezondheid en het gevoel gevangen te zitten in de huidige koopwoning zijn. Een eerste *maatschappelijke nadeel* is dat mensen minder

mobiel worden wanneer ze een woning in eigendom hebben en hierdoor minder geneigd zijn om te verhuizen voor een baan. Empirisch onderzoek heeft volgens Elsinga en Hoekstra aangetoond dat de arbeidsparticipatie in landen met een hoog percentage eigenwoningbezit lager is. Een tweede maatschappelijk nadeel is dat mensen die middels een eigen woning een bepaald vermogen hebben opgebouwd eerder uit het arbeidsproces zullen stappen. Een laatste maatschappelijk nadeel is dat wanneer mensen al hun geld in de koop van een woning steken zij niet meer in staat zijn om meer geld in de woning te investeren met in het slechtste geval verpaupering als gevolg.

Hoewel de hier uit het onderzoek van Elsinga en Hoekstra genoemde voor- en nadelen van eigenwoningbezit allemaal een empirische basis hebben moet niet, zoals Elsinga en Hoekstra zelf ook toegeven, vergeten worden dat er met name bij de individuele voor- en nadelen erg veel variabelen meespelen die onmogelijk voortdurend allemaal constant kunnen worden gehouden.

## **4.2 Markt & Maatschappij en bedrijfsvoering**

Daar waar Elsinga en Hoekstra (2004) er voor hebben gekozen om zich te richten op de individuele en maatschappelijke voor- en nadelen hebben Frissen e.a. (2001) middels een enquête getracht om van vier groepen betrokkenen duidelijkheid te krijgen over wat zij de belangrijkste argumenten voor én tegen verkoop van huurwoningen vinden. Deze argumenten kunnen behalve in de categorie ‘voor’ of in de categorie ‘tegen’ ingedeeld worden in de categorie ‘markt en maatschappij gerichte argumenten’ of in de categorie ‘bedrijfsvoering gerichte argumenten’. De vier geïnterviewde groepen betrokkenen zijn de overheden, de corporaties, de particuliere verhuurders en de bewonersorganisaties.

### **4.2.1 Voordelen**

Door corporaties en overheden wordt het argument van sociale cohesie het meest gebruikt om verkoop van corporatiewoningen te promoten. Dit argument heeft betrekking op het tegengaan van verloop in buurten door bewoners de mogelijkheid te bieden hun huurwoning te kopen wanneer het ze financieel wat meer voor de wind gaat. Sociale relaties kunnen op deze manier behouden blijven (Frissen e.a., 2001). Natuurlijk is het positief dat de mogelijkheid geboden wordt om het reeds bewoonde huis te kunnen blijven bewonen, maar aan de andere kant is het de vraag hoe deze keuzemogelijkheid de door Remkes in de Nota Wonen (2001) besproken en gewilde doorstroming op de woningmarkt beïnvloedt.

Het tweede argument, behoud koopkracht, wordt in het onderzoek van Frissen e.a. door alle groepen betrokkenen regelmatig genoemd. Het is echter belangrijk om hierbij op te merken

dat het onderzoek gedaan is in het sterk stedelijke gebied van het Regionaal Orgaan Amsterdam (ROA), en dateert van een aantal jaren terug (2001). Het argument zelf heeft betrekking op het tekort aan koopwoningen in de stad, dat er de oorzaak van kan zijn dat mensen met een hoger inkomen de stad zullen verlaten. Door huurwoningen om te zetten naar koopwoningen en daarmee het tekort te verkleinen bestaat de kans dat deze mensen wel in de stad blijven en hun koopkracht behouden blijft. Hoewel het behouden van de koopkracht in de steden een belangrijk punt is moet niet vergeten worden dat er momenteel in de steden een groot tekort is aan bijvoorbeeld kamers voor studenten. Dit tekort wordt waarschijnlijk niet kleiner wanneer huurwoningen omgezet worden in koopwoningen. Volgens de woningmarktverkenningen van het ministerie van VROM (VROM, 2005) is er in de steden vooral een tekort aan duurdere huurwoningen, terwijl er in Gelderland, Noord- en Zuid-Holland, Brabant en Limburg een tekort bestaat aan duurdere koopwoningen. Aan de andere kant is er volgens VROM in de dorpse milieu's een overschot aan koopwoningen en in de steden een overschot aan goedkope huurwoningen. Beide overschotten kunnen opmerkelijk genoemd worden. Het eerste overschot wordt volgens VROM namelijk vooral veroorzaakt door huurwoningen die verkocht worden omdat er op de huurmarkt geen vraag meer naar is. Waar volgens het argument van het behoud van koopkracht in de steden dus huurwoning omgezet zouden moeten worden naar koopwoningen blijkt dit juist in het dorpse milieu te gebeuren en daar te zorgen voor een overschot aan koopwoningen. Het tweede overschot, aan goedkope huurwoningen in de steden, kan moeilijk gerijmd worden met de enorme wachttijden voor een huurwoning in deze grote steden. Het is moeilijk voor te stellen dat de vraag van al deze woningzoekenden zodanig afwijkt van het aanbod dat er daadwerkelijk een overschot aan goedkope huurwoningen is ontstaan.

Als derde argument vóór de verkoop van huurwoningen geven Frissen e.a. het ontstoppen van de woningmarkt. Volgens met name de overheden, corporaties en particuliere verhuurders was de behoefte en het gebrek aan kwaliteitswoningen in 2001 een reden om huurwoningen om te zetten in koopwoningen. Volgens VROM was deze behoefte er in 2004 nog steeds (VROM, 2005). Het gebrek aan woningen in het luxer segment zorgt ervoor dat meer mensen blijven of gaan wonen in het minder luxe segment, waardoor de kans op een woning voor mensen die daadwerkelijk in dit segment horen te wonen verkleind wordt. Of de positie van deze mensen niet nadelig wordt beïnvloed wanneer huurwoningen omgezet worden in koopwoningen wordt niet besproken door Frissen e.a., maar dit zal mogelijk samenhangen met tot welke segmenten de om te zetten huurwoningen behoren.

Het volgende markt en maatschappelijk gerichte argument is het inspelen op de vraag naar woonruimte. Dit argument overkoepelt eigenlijk de vorige twee argumenten, in die zin dat

deze argumenten beide voortkomen uit de wens om beter op de vraag van de woonconsument te kunnen inspelen. Dit argument wordt dan ook door alle bij de enquête betrokken groepen veel genoemd. Volgens Frissen e.a. geeft de meerderheid van de woonconsumenten de voorkeur aan kopen, waarmee het omzetten van huurwoningen naar koopwoningen gerechtvaardigd zou zijn. Hoewel percentages huur- dan wel koopwoningen op het totaal van woningen geen volledig beeld geven van de voorkeuren van woonconsumenten geeft de stijging in het percentage woningen in eigendom zoals die de laatste vijftig jaar heeft plaatsgevonden wel aan dat de vraag naar koopwoningen sterk is toegenomen. Was aan het einde van de jaren '40 van de vorige eeuw slechts een kwart van de woningen in eigendom, in 2004 was dat al opgelopen tot 54 procent. Uit de cijfers van Elsinga en Hoekstra (2004) blijkt dat de voorkeuren van woonconsumenten binnen een paar jaar een heel ander beeld kunnen geven. Zo gaf in 1998, tijdens de sterke economische groei, 51 procent van de mensen die wilden verhuizen de voorkeur aan een koopwoning. In 2002 was dit percentage echter alweer gezakt tot 40 procent. Dat de economische situatie van invloed is op de voorkeuren van de woonconsument lijkt hiermee aangetoond en het is dan ook niet mogelijk om met zekerheid te stellen dat de consument ook op de langere termijn de voorkeur zal geven aan het kopen van een woning.

Het vijfde en laatste markt en maatschappelijk gerichte argument vóór de verkoop van corporatiewoningen is het financiële voordeel voor de koper. Het kopen van een woning wordt voor woonconsumenten interessant wanneer de huur op ongeveer hetzelfde niveau komt te liggen als de hypotheeklasten wanneer de woning niet gehuurd maar gekocht zou worden. Volgens Frissen e.a. heeft dit argument betrekking op specifieke bewoners en wordt het daarom door verhuurders (corporaties, particulier) niet als prikkel voor de verkoop van huurwoningen ervaren. Deze beredenering mag opvallend genoemd worden, omdat het bij het merendeel van de markt en maatschappelijk gerichte argumenten gaat om specifieke bewoners in specifieke situaties. Geldt deze beredenering daar dan niet? En is het niet zo dat hoewel de woningmarkt nog steeds een aanbiedersmarkt is de overheid graag ziet dat steeds meer de nadruk komt te liggen op het kunnen voldoen aan de behoeften van de individuele woonconsument? Flexibele aanbieders en een flexibel aanbod is hierbij van belang (VROM, 2006).

Dan de op de bedrijfsvoering gerichte pro-argumenten. Het eerste argument, tegenaan van versnipperd bezit, heeft betrekking op het verkopen van huurwoningen die niet in de buurt van het overige bezit van een corporatie staan. Kostenbesparing en efficiëntieverbetering zijn de motieven achter de bereidheid van corporaties om deze woningen te verkopen of in sommige gevallen te ruilen met of te verkopen aan andere corporaties (Frissen e.a., 2001). In

2004 werden door corporaties in totaal 1.670 huurwoningen verkocht aan andere corporaties, tegenover 15.103 aan eigenaar / bewoners (CFV, 2006).

Het tweede argument in deze categorie is het door verkoop voorkomen van verhuurproblemen. Verhuurproblemen betekent hier het niet op de markt kunnen afzetten van de huurwoning, bijvoorbeeld door een gebrek aan kwaliteit of een te hoge prijs (Frissen e.a., 2001). Eerder zagen we al dat er met name in de steden een tekort is aan de luxere huur- en koopwoningen. Wanneer we er vanuit gaan dat er een zekere prijs-kwaliteit verhouding geldt op de woningmarkt zal het aantal daadwerkelijk niet te verhuren duurdere woningen gering zijn. Wat overblijft zijn dan voornamelijk huurwoningen van een dusdanige kwaliteit dat corporatie en private verhuurders verwachten dat ze niet te verhuren zijn. Het is de vraag in hoeverre er dan wel woonconsumenten zijn die bereid zijn om deze woningen te kopen.

Als derde en laatste op de bedrijfsvoering gerichte pro-argument noemen Frissen e.a. dat verkoop liquiditeiten kan generen ten bate van herinvesteringen. Corporaties waarderen hun bezit tegen de boekwaarde, verkopen bezit tegen (een deel van) de marktwaarde en kunnen vervolgens de boekwinst aanwenden voor de bouw of aankoop van nieuwe woningen of kwaliteitsverbeteringen aan het bestaande bezit. Daarnaast kan ook de financiële continuïteit versterkt worden. Volgens Frissen e.a. wordt dit argument door corporaties bijzonder vaak genoemd wanneer zij moeten aangeven waarom zij tot verkoop over zijn gegaan. De eerder in het kader al genoemde Bijdendijk en Hoff (2002) hebben in hun artikel *De laatste trein* beschreven hoe corporaties hun bezit up-to-date kunnen houden door met de boekwinst op de verkoop van woningen tussen het 15<sup>e</sup> en 25<sup>e</sup> levensjaar de onrendabele top van nieuwe huurwoningen te financieren. Volgens Bijdendijk en Hoff zijn deze boekwinsten in de meeste gevallen niet groot genoeg en moet er via activiteiten zoals projectontwikkeling getracht worden om meer winst binnen te halen. Volgens Conijn (2003) gaan Bijdendijk en Hoff in hun berekening voorbij aan de winsten die corporaties generen middels de exploitatie van hun bezit. Middels een berekening toont Conijn aan dat deze winsten in het jaar 2000 €0,69 miljard bedroegen (3,5 % van het eigen vermogen).

#### **4.2.2 Nadelen**

Na de acht argumenten vóór de verkoop van huurwoningen kijken we nu naar de argumenten die de verschillende groepen betrokkenen noemen om huurwoningen niet te verkopen. Allereerst de markt en maatschappelijk gerichte tegenargumenten. Het door corporaties meest genoemde argument is dat de verkoop van huurwoningen herstructureringsprojecten kan bemoeilijken. Door de verkoop neemt het aantal eigenaren in het her te structureren gebied toe, waardoor de aan de herstructurering voorafgaande onderhandelingen in duur zullen

toenemen of in het ergste geval zelfs geen overeenkomst kan worden bereikt. Daarnaast is het volgens Frissen e.a. zo dat de waarde van woningen na een herstructurering in de meeste gevallen stijgt, waardoor beter gewacht kan worden met de verkoop tot na de herstructurering.

Het tweede tegenargument is dat van de spreiding van de betaalbare huurvoorraad. Hierbij gaat het erom dat wanneer te veel huurwoningen in een bepaalde wijk of een bepaald gebied omgezet worden naar betaalbare koopwoningen de betaalbare voorraad hier te groot kan worden waardoor ongewenste ruimtelijke segregatie ontstaat (Frissen e.a., 2001). Dit argument lijkt sterk samen te hangen met het pro-argument van het behouden van de koopkracht in bepaalde buurten door bewoners die het financieel voor de wind gaat de mogelijkheid te bieden hun huurwoning te kopen. Aan de ene kant is het dus zaak ook woningen in 'mindere' buurten te verkopen, aan de andere kant moet deze verkoop niet voor verdere sociale verschillen tussen wijken en gebieden zorgen. De te volgen verkoopstrategie zal dus ook per wijk verschillen, waarbij het van belang is om het aantal te verkopen woningen enigszins te beperken.

Een volgend argument is de mogelijke vershraling van de huurvoorraad, zowel op het gebied van kwaliteit als van keuzevrijheid. Dit argument heeft betrekking op de gevallen waarin alleen de kwalitatief betere huurwoningen verkocht worden. Volgens Frissen e.a. kunnen huurders vervolgens alleen kiezen uit woningen van mindere kwaliteit en neemt de gemiddelde kwaliteit af. Zij lijken hier echter te vergeten dat de boekwinsten die behaald worden op de verkoop van de kwalitatief betere huurwoningen gebruikt worden om nieuwe en kwalitatief nog betere huurwoningen te bouwen en om de kwaliteit van de bestaande voorraad te vergroten. De verkoop van de betere huurwoningen hoeft dus niet perse te lijden tot de door Frissen e.a. gesuggereerde kwaliteitsdaling en verminderde keuzevrijheid.

Als vierde en laatste markt en maatschappelijk gerichte tegenargument wordt volgens Frissen e.a. door een aantal corporaties genoemd dat verkoop van huurwoningen in strijd zou zijn met de sociale doelstelling. De doelgroep van de corporaties zou niet in staat zijn om een woning te kopen en dus zou het niet nodig zijn woningen te koop aan te bieden. Eerder zagen we echter al dat corporaties middels de verkoop van woningen financiële middelen generen waarmee het bezit van de corporaties up-to-date kan worden gehouden. De sociale doelstelling wordt op die manier gehaald, mede dankzij de verkopen. Claims dat verkoop niet binnen de sociale doelstelling valt lijken dus ongegrond.

Dan de op de bedrijfsvoering gerichte tegenargumenten. Het argument dat woningcorporaties geen geld uit de verkoop van huurwoningen nodig hebben om hun investeringen te kunnen

financieren wordt in het onderzoek van Frissen e.a. alleen door een aantal gemeenten genoemd. Simpel gesteld betekent dit dat de corporaties de verkoop van huurwoningen wel als noodzakelijk zien voor het afdekken van de onrendabele top van nieuw te bouwen huurwoningen. Een echt tegenargument kan dit dan ook niet genoemd worden.

Vanuit organisatorische overwegingen kan ook besloten worden om niet tot verkoop over te gaan. Zo zijn er corporaties die als argument aanvoeren dat zij door fusies en reorganisaties een gebrek aan tijd hebben. Ook zijn er corporaties die zichzelf te klein vinden om tot verkoop over te gaan (Frissen e.a., 2001). De kans is groot dat deze kleinere corporaties in de toekomst fuseren met andere corporaties en dan een omvang krijgen waarbij zij eerder tot verkoop over zullen overgaan. Ook corporaties die nu aangeven een gebrek aan tijd te hebben kunnen in de toekomst mogelijk tot verkoop overgaan.

Een laatste tegenargument dat door Frissen e.a. wordt genoemd zijn de nadelen voor de koper. Dit argument wordt door de auteurs niet ingedeeld in de categorie markt en maatschappelijk gerichte en ook niet in de categorie bedrijfsvoering gerichte argumenten. Het gaat bij dit argument om de risico's en verantwoordelijkheden die gepaard gaan met het bezitten van een koopwoning in vergelijking met het huren van een woning. Aan de andere kant heeft het kopen van een woning natuurlijk wel de voordelen van meer zeggenschap over de woning en kan de koper profiteren van eventuele toekomstige waardeinstijgingen (zie ook Elsinga en Hoekstra, 2004). In het overzicht hieronder worden de voornaamste voor- en nadelen voor overheid en corporaties weergegeven zoals die zijn af te leiden uit deze paragraaf.

#### **Voordelen**

##### *Corporaties*

Beter inspelen op de vraag  
Tegengaan versnipperd bezit  
Verhuurproblemen voorkomen  
Generen liquiditeiten

##### *Overheid*

Stabiliteit in buurten  
Sociale cohesie  
Minder druk op oudedagsvoorzieningen  
Betere kansen voor starters op woningmarkt

#### **Nadelen**

##### *Corporaties*

Organisatorische moeilijkheden  
Herstructurering moeilijker

##### *Overheid*

Verminderde arbeidsparticipatie  
Segregatie

### **4.3 Conclusie**

Hoewel in hoofdstuk 1 werd aangegeven dat corporaties mogelijk niet tot verkoop over zouden gaan omdat zij de waardeinstijging van hun bezit niet willen mislopen noemen corporaties het genereren van liquiditeiten door middel van de verkoop als een van de voornaamste voordelen van verkoop. Een van de nadelen die door corporaties worden



genoemd is dat verkoop de herstructureren van gebieden kan bemoeilijken doordat het bezit in andere handen komt. Het nieuwe investeringsfonds waarover Vogelaar en de corporaties overeenkomst hebben bereikt kan er wellicht voor zorgen dat herstructureren ook bij verkoop zonder al te veel problemen blijft. Het hele akkoord is er immers op gericht bepaalde wijken aan te pakken, en bovendien blijven de woningen in onderhoud van de corporaties.

## 5 Methodologie

In dit hoofdstuk wordt de indeling van de corporaties in een aantal groepen uitgebreid besproken. Deze indeling wordt in het hierna volgende empirische gedeelte van dit onderzoek gebruikt om de verschillen tussen corporaties te kunnen waarnemen. De methodologie die aan het empirisch gedeelte ten grondslag ligt wordt aan het einde van dit hoofdstuk besproken.

### 5.1 Indeling corporaties

Bij het empirische gedeelte van dit onderzoek wordt, om verschillen tussen bepaalde ‘soorten’ corporaties te kunnen herkennen, gebruik gemaakt van een indeling van corporaties in een aantal groepen, zoals die door het CFV gehanteerd wordt bij de beoordeling van de financiële situatie van de woningcorporaties. Er is om twee redenen gekozen om gebruik te maken van deze indeling. De eerste reden is dat de data die in dit onderzoek gebruikt wordt voor het grootste gedeelte afkomstig is van het CFV en deze data door het CFV wordt gepubliceerd per corporatiegroep, wat het gebruik van een alternatieve indeling gecompliceerd maakt. Het CFV is de enige bron die de benodigde data beschikbaar heeft. De tweede reden is dat deze indeling ook door de overheid gebruikt wordt om de financiële positie van corporaties te bepalen (CFV, 2005). Door deze indeling ook in dit onderzoek te gebruiken zijn de resultaten en conclusies die uit dit onderzoek naar voren komen eenvoudig te vergelijken met het beleid en de standpunten van de overheid ten opzichte van de verschillende groepen corporaties.

Elke corporatie wordt door het CFV ingedeeld in één van de te definiëren elf groepen. De indeling is gebaseerd op de mate van stedelijkheid in de gemeente waar de hoofdvestiging gevestigd is en op het restant aan levensduur van het woningbezit van de corporaties. Daarnaast worden door het CFV nog twee afzonderlijke groepen corporaties geïdentificeerd: zij die zich richten op jongerenhuisvesting en zij die zich richten op de huisvesting van ouderen. In dit onderzoek worden deze twee groepen grotendeels buiten beschouwing gelaten, omdat ze in de meeste gevallen helemaal geen bezit verkopen, of in ieder geval hebben aangegeven niet van plan te zijn om bezit te gaan verkopen.

Qua mate van stedelijkheid van de gemeente waar de hoofdvestiging van de corporatie is gevestigd onderscheidt het CFV op basis van gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek drie groepen corporaties; corporaties in stedelijk gebied; corporaties in gemiddeld stedelijk gebied; en corporaties in niet-stedelijk gebied. Het CBS gebruikt de omgevingsadressendichtheid, ofwel het aantal adressen per 500 m<sup>2</sup>, om tot een gemeentelijke indeling in zeer sterk stedelijk, sterk stedelijk, stedelijk, weinig stedelijk en niet-stedelijk te komen. Van deze indeling maakt het CFV de indeling in drie categorieën, waarbij de

woningcorporaties zijn ingedeeld op basis van de gemiddelde stedelijkheid van hun bezit. Dat gemiddelde is bepaald door voor elke corporatie de aandelen van het bezit in de verschillende categorieën te wegen met de bijbehorende gemeentelijke stedelijkheidsgraden (Poorter, 2006).

Ook qua restant aan levensduur van het woningbezit van de corporaties worden drie verschillende groepen onderscheiden; corporaties met een oud bezit; corporaties met een gemiddeld bezit; en corporaties met een nieuw bezit. Een oud bezit betekent hier dat de uit de bouwperiode afgeleide restant levensduur minder dan 20 jaar is. Een gemiddeld bezit betekent dat dit restant tussen de 20 en 22,5 jaar ligt en voor corporaties met een gemiddeld nieuw bezit is het restant aan levensduur meer dan 22,5 jaar. Voor het CFV is de restant levensduur van belang omdat deze gebruikt kan worden bij de beoordeling van de financiële structuur en de ontwikkeling van de corporaties. Het CFV gebruikt de bovengenoemde grenzen simpelweg omdat deze er voor zorgt dat de drie groepen ongeveer gelijk gevuld zijn (CFV, 2006)

Het combineren van deze twee indelingen levert negen groepen van corporaties op die de basis voor dit onderzoek vormen. Hieronder wordt een overzicht gegeven van de verschillende groepen, de specifieke kenmerken van de verschillende groepen en het aantal corporaties per groep aan het einde van 2004 (cfv.nl).

**S1:** Groep S1 is de groep met woningcorporaties in stedelijke gebieden met, gemiddeld genomen, een oud bezit. De in totaal 26 woningcorporaties in deze groep bezitten gemiddeld 13.555 woonegelegenheden. Na groep S2 zijn dit de corporaties die gemiddeld het grootste aantal woonegelegenheden bezitten.

**S2:** Groep S2 bevat de woningcorporaties in stedelijke gebieden met een, qua restant levensduur, gemiddeld bezit. Hoewel deze groep slechts bestaat uit 10 woningcorporaties hebben deze corporaties gemiddeld genomen wel het meeste woonegelegenheden (27.274) per corporatie van alle groepen.

**S3:** Deze groep bestaat uit de woningcorporaties in stedelijk gebied met een relatief nieuw bezit. De 16 corporaties in deze groep bezitten gemiddeld genomen 10.425 woonegelegenheden. Met een totaal van 166.798 is dit de groep met het minste aantal woonegelegenheden.

**G1:** Deze groep bestaat uit 47 corporaties in gemiddeld stedelijk gebied met een relatief oud bezit. Gemiddeld bezitten de woningcorporaties in deze groep 6.791 woonegelegenheden.

**G2:** In deze groep bevinden zich 25 corporaties met een, qua restant levensduur, gemiddeld bezit. De gemiddelde woningcorporatie in deze groep bezit 7.138 woonegelegenheden.

**G3:** Deze groep bevat de 45 corporaties in gemiddeld stedelijk gebied met een relatief jong bezit. In deze groep bezit de gemiddelde woningcorporatie 4.075 woonegelegenheden.

**N1:** Groep N1 bestaat uit 76 woningcorporaties in een niet-stedelijk gebied met een relatief oud bezit. Het gemiddeld bezit aan woonegelegenheden is in deze groep 6.030.

**N2:** In deze groep vallen corporaties in een niet-stedelijk gebied met een, qua restant levensduur, gemiddeld bezit. Met 103 corporaties is dit de op één na grootste groep corporaties. Zij hebben een gemiddeld bezit van 2.752 woonegelegenheden.

**N3:** Dit is de grootste groep corporaties in de indeling van het CFV. In totaal 131 corporaties met een gemiddeld bezit van 2.346 woonegelegenheden vallen in deze groep met corporaties uit een niet-stedelijk gebied en met een relatief jong bezit.

**J:** Dit is de groep van corporaties die zich richten op jongerenhuisvesting. Qua restant levensduur is het bezit van de 8 corporaties in deze groep redelijk verspreid. Het gemiddeld aantal, veelal onzelfstandige, woonegelegenheden is 5.291.

**O:** Deze groep corporaties houdt zich bezig met de huisvesting van ouderen. Het bezit van de 21 corporaties in deze groep is relatief jong. Gemiddeld hebben de corporaties in deze groep 3.759 woonegelegenheden in hun bezit. Hierbij moet opgemerkt worden dat één van de corporaties in de groep een bezit heeft van niet minder dan 44.400 woonegelegenheden, waardoor de maatstaaf 'gemiddeld bezit per corporatie' een vertekend beeld geeft.

## **5.2 Berekening jaarbudget en aandeel verkoop**

Aan de hand van de door de corporaties opgegeven verwachtingen voor de verkoop van bestaand bezit wordt het netto verkoopresultaat voor de verschillende groepen corporaties berekend. Dit netto verkoopresultaat is een van de variabelen die samen het uit het eigen vermogen voortkomende deel van het jaarbudget vormen. Deze andere variabelen worden ook berekend, evenals het in een jaar nieuw aangetrokken vreemd vermogen. Vervolgens kan het aandeel dat de opbrengst uit de verkoop van corporatiebezit heeft in het jaarbudget

bepaald worden en kan antwoord worden gegeven op de probleemstelling zoals die eerder is geformuleerd.

Het CFV heeft voor elke gedefinieerde groep corporaties een publicatie uitgebracht met daarin alle gegevens die nodig zijn om de financiële positie van individuele corporaties te kunnen toetsen. Daarnaast worden ze gebruikt om de ontwikkelingen in de verschillende groepen en de gehele sector te volgen. Deze publicaties dragen de naam *Referentiecorporatie*, gevolgd door een korte typering van de groep die de publicatie behandelt. Een voorbeeld hiervan is *Referentiecorporatie, stedelijk, oud bezit*. Uit de 11 publicaties zijn gegevens verzameld om de verkoop van corporatiebezit in de verschillende groepen te kunnen analyseren. Omdat tijdens de verzameling van de data bleek dat er voor de groepen J en O de nodige data ontbreekt en er in deze groepen nagenoeg niets wordt verkocht worden deze groepen in het empirische gedeelte verder buiten beschouwing gelaten.

## 6 Verkoopverwachtingen

In dit hoofdstuk komen de door de corporaties opgegeven verkoopverwachtingen voor de periode tot en met 2009 uitgebreid aan bod. Ingegaan wordt op de verkoop per corporatiegroep, de gemiddelde verkoop per corporatie en de verkoop als percentage van het totaal bezit.

### 6.1 Verkopen per corporatiegroep

In de verschillende publicaties heeft het CFV op basis van de door de corporaties ingestuurde verantwoordingsstukken per groep van corporaties een overzicht opgesteld van de deels daadwerkelijke en deels verwachte verkoop van corporatiewoningen. Tabel 2 toont deze verkoopcijfers voor alle 11 groepen die in hoofdstuk eerder zijn gedefinieerd.

#### *Verkoop per corporatiegroep*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Totaal
Landelijk	17.477	22.598	16.854	15.246	13.815	12.620	98.610
S1	3.085	4.381	2.604	2.320	2.053	1.595	16.038
S2	3.110	2.685	2.724	2.727	2.614	2.458	16.318
S3	1.375	2.554	1.832	1.112	1.319	1.026	9.218
G1	1.809	2.004	2.312	2.259	1.756	1.684	11.824
G2	1.395	1.387	1.303	1.167	888	928	7.068
G3	812	1.234	788	661	490	428	4.413
N1	1.594	1.467	1.367	1.348	1.293	1.277	8.346
N2	1.340	1.527	1.537	1.405	1.332	1.310	8.451
N3	1.905	1.778	1.756	1.627	1.540	1.414	10.020

Tabel 2 (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

Eén van de eerste dingen die opvallen wanneer gekeken wordt naar tabel 2 is dat na 2005 de verwachte verkoop van corporatiebezit sterk terugloopt. Daar waart Remkes in de Nota Wonen (2000) de verkoop van 50.000 corporatiewoningen per jaar als target stelt, blijkt uit tabel 2 dat het verschil tussen de daadwerkelijke verkoop en deze target de komende jaren alleen maar groter wordt. In groep S1, de stedelijke corporaties met een oud bezit, loopt de verkoop de komende jaren het sterkst terug. In 2009 wordt volgens de verwachtingen slechts iets meer dan 51 procent van het aantal in 2004 verkochte woningen verkocht. Ook in groep G3, de corporaties in een gemiddeld stedelijk gebied met een nieuw bezit loopt de verkoop sterk terug. Hier wordt volgens de verwachtingen in 2009 slechts 52 procent van het aantal in 2004 verkochte woningen verkocht.

In 2005 zouden volgens de verwachtingen 22.598 woonegelegenheden worden verkocht. In vergelijking met het jaar daarvoor en de jaren die volgen is dit een opvallend hoog aantal, dat

voornamelijk wordt veroorzaakt door het, in verhouding met andere jaren, omvangrijkere aantal verkopen in de groepen S1, S3, G3 en O. Voor het jaar 2006 zien we dat de verkoop in deze groepen weer terugvalt richting het niveau van 2004.

Tabel 3 laat zien dat het gemiddelde aantal verkochte wooneenheden per corporatie in de periode 2004-2009 tussen de 25 en 44 ligt. In de groepen S1, S2 en S3, of, met andere woorden, bij de stedelijke corporaties, ligt dit gemiddelde vele malen hoger. Van de in totaal 52 corporaties in deze drie groepen verkopen de corporaties in groep S2, de groep met een gemiddeld bezit, verreweg de meeste wooneenheden. Wat daarnaast opvalt is dat corporaties in een gemiddeld stedelijk gebied met een nieuw bezit veel minder wooneenheden verkopen dan corporaties in dezelfde omgeving, maar met een oud of een gemiddeld bezit. De gemiddelden in tabel 3 zijn berekend door de (verwachte) verkoopcijfers per corporatiegroep te delen door het aantal corporaties in de betreffende groep. Hierbij is uitgegaan van het constant blijven van het aantal corporaties op het niveau van 2004 (in totaal 508). Eerder zagen we echter al dat het aantal corporaties door fusies en dergelijke nog steeds afneemt. De daadwerkelijke gemiddelden voor de verkoop voor de komende jaren liggen daardoor mogelijk hoger dan wordt weergegeven in tabel 3.

#### *Gemiddelde verkoop per corporatie*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Landelijk	34	44	33	30	27	25
S1	119	169	100	89	79	61
S2	311	269	272	273	261	246
S3	86	160	115	70	82	64
G1	38	43	49	48	37	36
G2	56	55	52	47	36	37
G3	18	27	18	15	11	10
N1	21	19	18	18	17	17
N2	13	15	15	14	13	13
N3	15	14	13	12	12	11

Tabel 3 (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

Dat de corporaties in groep S2 gemiddeld het meeste wooneenheden verkopen was gezien het aantal corporaties en het grote aantal wooneenheden van corporaties in deze groep te verwachten. Om een beter beeld te krijgen van de verkoop in relatie tot het bezit van de corporaties in de verschillende groepen worden in tabel 4 de verkoop in de verschillende groepen gepresenteerd als percentage van het totale bezit van de corporaties uit een groep. Ook nu zien we weer dat de percentages verkocht bezit in de stedelijke groepen het hoogst liggen en dat de percentages voor alle groepen de komende jaren zullen afnemen. De door Remkes voorgestelde verkoop van 50.000 corporatiewoningen per jaar betekent dat er per jaar

in ieder geval 2 procent van het bezit moet worden verkocht. Dit percentage wordt in geen van de groepen de komende jaren gehaald.

***Verkopen als percentage van totaal bezit***

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Landelijk	0,72%	0,94%	0,70%	0,63%	0,57%	0,52%
S1	0,86%	1,24%	0,75%	0,67%	0,59%	0,46%
S2	1,13%	0,98%	1,01%	1,02%	0,99%	0,93%
S3	0,82%	1,53%	1,10%	0,66%	0,79%	0,62%
G1	0,56%	0,63%	0,73%	0,71%	0,55%	0,53%
G2	0,78%	0,78%	0,73%	0,65%	0,49%	0,51%
G3	0,45%	0,67%	0,43%	0,35%	0,26%	0,22%
N1	0,70%	0,65%	0,60%	0,59%	0,57%	0,56%
N2	0,47%	0,54%	0,54%	0,49%	0,45%	0,44%
N3	0,62%	0,58%	0,57%	0,52%	0,48%	0,44%

Tabel 4. (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

## **6.2 Conclusie**

Tabel 2 laat zien dat voor vrijwel alle corporatiegroepen geldt dat de verkoop van corporatiewoningen de komende jaren terugloopt. De corporaties in de stedelijke gebieden worden verwacht de komende jaren gemiddeld de meeste woongelegenheden te verkopen. Dat dit niet alleen te maken heeft met de gemiddelde omvang van het bezit in deze groepen blijkt uit de verkooppentages in tabel 4. Daarnaast blijkt uit tabel 4 dat de groepen S2 en G3 de grootste uitschieters zijn qua percentages verkocht bezit. In groep S2, de stedelijke corporaties met een qua restant levensduur gemiddeld bezit worden relatief gezien duidelijk meer corporatiewoningen verkocht dan in de andere groepen. Hieruit blijkt dat wat de directeur van de Amsterdamse corporatie AWV, Gerard Anderiesen, in paragraaf 1.3 beweerde (corporaties verkopen niet, omdat ze dan waardevermindering mislopen), juist het minste opgaat voor corporaties in stedelijk gebied. In groep G3 in tegenstelling, de corporaties in gemiddeld stedelijk gebied met een qua restant levensduur nieuw bezit, worden vooral in de laatste jaren tot aan 2009 opvallend weinig corporatiewoningen verkocht.



## **7 Netto resultaten verkoop corporatiebezit**

In dit hoofdstuk worden de netto resultaten van de verkoop van corporatiebezit in de verschillende corporatiegroepen berekend. Deze netto resultaten worden in het volgende hoofdstuk gebruikt om het aandeel van de opbrengst uit de verkoop in het jaarbudget van de corporaties te bepalen.

### **7.1 Methode**

Om het totale netto resultaat van de verkoop van corporatiebezit voor een bepaalde groep corporaties te kunnen bereken dienen de waardes van een aantal variabelen uit de publicaties van het CFV ingevuld te worden in formule 1 (F1):

*F1: Netto resultaat = (Verkoopprijs - (Boekwaarde + overige verkoopkosten)) x aantal verkochte woningen*

Met de uitkomst van deze formule kan vervolgens de gemiddelde opbrengst uit de verkoop van corporatiebezit per corporatie berekend worden door het netto resultaat te delen door het aantal corporaties in een bepaalde groep. Daarnaast kan door het netto resultaat te delen door het totale aantal woningen in een corporatiegroep inzicht verkregen worden in voor welke groepen het netto resultaat van de verkoop relatief gezien het hoogst is.

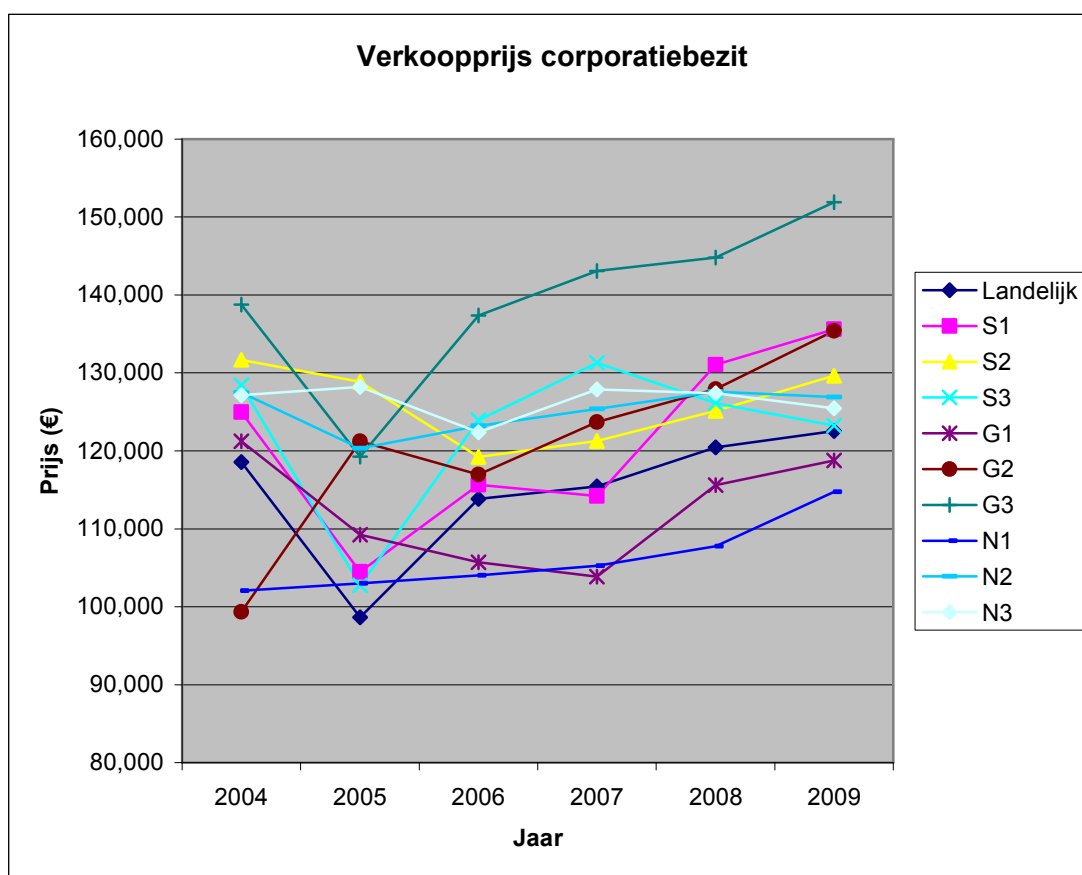
### **7.2 Variabelen**

In deze paragraaf worden de verschillende variabelen uit formule 1 uitgewerkt en besproken. Aan de hand van deze uitwerking kan in de volgende paragraaf het netto verkoopresultaat worden berekend.

#### **7.2.1 Verkoopprijs**

De eerste variabele waarvan gegevens zijn verzameld uit de verschillende publicaties van het CFV is de verkoopprijs. Deze (verwachte) gemiddelde verkoopprijzen van het corporatiebezit in de verschillende groepen van corporaties worden weergegeven in grafiek 1. Uit deze grafiek blijkt onder andere dat de verkoopprijs, met uitzondering van het jaar 2005, het hoogst is voor de corporaties in een gemiddeld stedelijk gebied met een nieuw bezit (G3). Op plaats twee en drie vinden we respectievelijk de corporaties in stedelijke gebieden met een oud bezit (S1) en de corporaties in een gemiddeld stedelijk gebied met een gemiddeld bezit (G2). De laagste verkoopprijzen zien we, naast bij de ouderen- en jongerenhuisvesting, bij de corporaties in niet stedelijke gebieden met een oud bezit (N1). Ook bij de corporaties in gemiddeld stedelijk gebied met een oud bezit zien we een verkoopprijs die behoorlijk beneden die van corporaties in hetzelfde gebied maar met een gemiddeld of nieuw bezit ligt.

In stedelijke gebieden betekent een relatief oud bezit dat de verkoopprijs in vergelijking met een gemiddeld of nieuw bezit hoog ligt, terwijl dit bij de gemiddeld- en niet stedelijke gebieden juist andersom is.



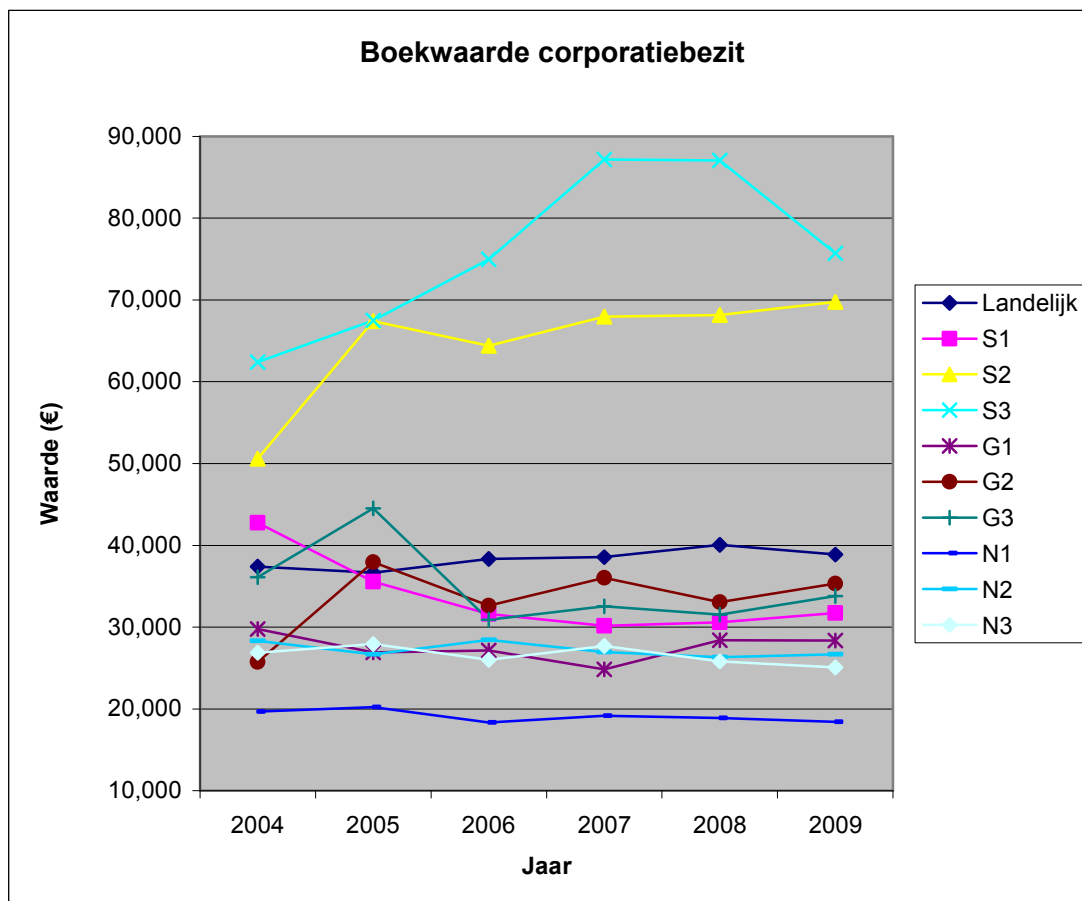
Grafiek 1. (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

### 7.2.2 Boekwaarde

De tweede variabele is de boekwaarde van de (te verkopen) woningen. Deze waarde op basis van de historische kostprijs van de woongelegenheden wordt door het grootste gedeelte van de corporaties gebruikt en opgegeven aan het CFV. Van 54 corporaties krijgt het CFV in plaats van de boekwaarde de bedrijfswaarde binnen, die gebaseerd is op de toekomstige kasstromen van het bezit. Voor haar publicaties wordt deze bedrijfswaarde door het CFV gecorrigeerd en enkel de boekwaarde gebruikt. Het verschil tussen bedrijfswaarde en boekwaarde is terug te vinden in de herwaarderingsreserve. Tabel 5 geeft de gemiddelde boekwaardes van het bezit van corporaties in de verschillende groepen weer.

De boekwaardes van het te verkopen bezit liggen tot en met 2009 duidelijk het hoogst bij de groep corporaties in stedelijke gebieden met een nieuw bezit. De historische kostprijs is dus zoals te verwachten het hoogst bij de meest recent gebouwde woongelegenheden in stedelijke gebieden. Ook voor de groepen corporaties in gemiddeld stedelijk en niet stedelijk gebied ligt

het voor de hand dat de boekwaardes van nieuwere woonegelegenheden het hoogst zijn. Uit grafiek 2 blijkt echter dat dit lang niet altijd het geval is. Binnen deze gebieden liggen de boekwaardes van woonegelegenheden van de groep corporaties met een nieuw en de groep corporaties met een gemiddeld bezit door de jaren heen op een ongeveer gelijk niveau. Alleen de boekwaardes van de oudere woonegelegenheden (G1, N1) zijn hier voor vrijwel elk jaar beduidend lager.



Grafiek 2. (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

### 7.2.3 Verkoopkosten

Voor de verkoopkosten geldt dat deze in de stedelijke gebieden duidelijk hoger liggen dan in de andere gebieden. Met name bij de corporaties in stedelijke gebieden met een relatief oud bezit liggen deze kosten de komende jaren op een erg hoog niveau, zeker wanneer we deze vergelijken met de verkoopkosten voor corporaties in niet-stedelijke gebieden. Hier zijn de verkoopkosten in sommige jaren tien keer zo laag als bij de stedelijke corporaties met een oud bezit. Een overzicht van de verkoopkosten voor de corporaties in de verschillende groepen wordt gegeven in tabel 5.

### **Gemiddelde kosten bij verkoop corporatiebezit (€)**

	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Landelijk	5.247	4.145	5.235	5.307	6.144	5.629
S1	8.603	9.090	13.598	15.762	20.506	17.695
S2	5.635	5.783	5.510	5.684	6.034	6.303
S3	12.581	6.900	8.370	6.127	7.368	7.526
G1	5.019	3.390	3.642	3.582	4.427	4.853
G2	2.673	1.518	1.235	1.292	1.525	1.501
G3	5.606	2.569	4.009	6.098	1.990	2.168
N1	2.709	1.470	2.732	2.177	1.362	3.110
N2	2.757	1.331	1.277	1.398	1.426	1.303
N3	2.419	1.949	1.998	2.103	2.240	2.421

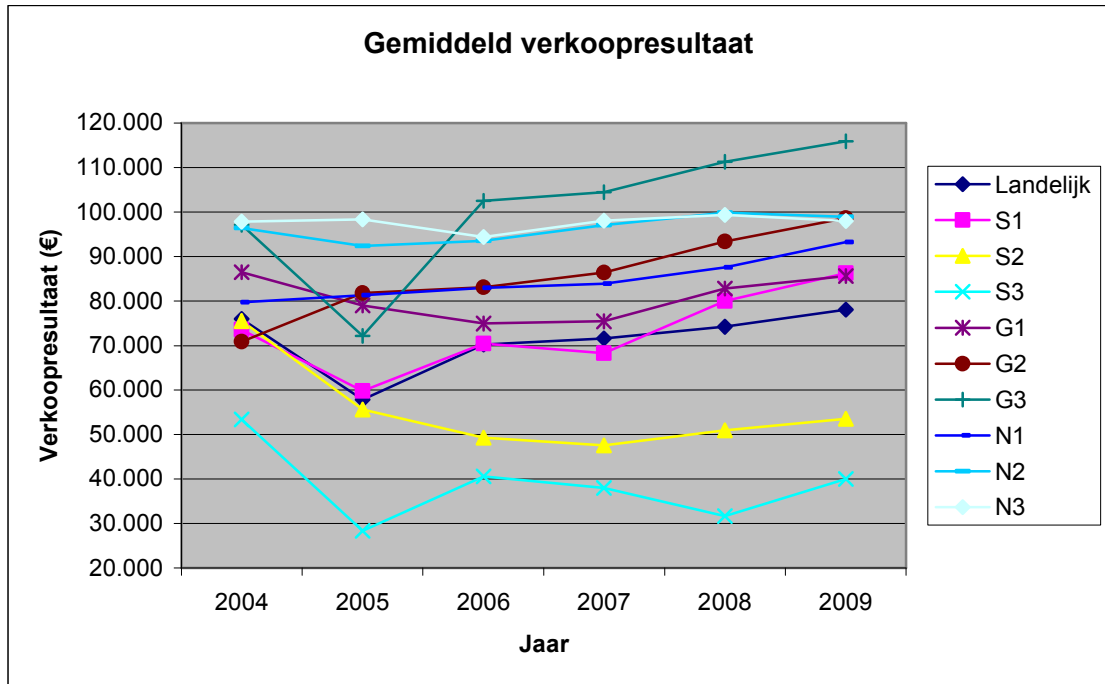
Tabel 5. (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

## **7.3 Netto Verkoopresultaten**

### **7.3.1 Gemiddeld netto verkoopresultaat**

Nu de verkoopwaardes, boekwaardes en verkoopkosten bekend zijn kan over worden gegaan tot het berekenen van het netto resultaat dat voortkomt uit de gemiddelde verkoop van een woongelegenheden in de verschillende groepen van corporaties. Volgens formule 1 betekent dit het verminderen van de verkoopwaarde met de boekwaarde en de verkoopkosten. De resultaten van deze berekening worden weergegeven in grafiek 3.

Wat meteen opvalt wanneer gekeken wordt naar deze grafiek, is dat de corporaties in de stedelijke gebieden, ondanks de hoge verkoopprijzen in deze gebieden, een netto verkoopresultaat hebben dat in de meeste gevallen lager ligt dan dat van de corporaties in de gemiddeld stedelijke en niet-stedelijke gebieden. Voor de komende jaren zien we dat vooral het netto verkoopresultaat van de corporaties met een nieuw bezit in gemiddeld stedelijke gebieden (G3) flink toeneemt, waardoor het gemiddelde verkoopresultaat van deze groep corporaties hoger komt te liggen dan in alle andere groepen. In grafiek 1 zagen we al dat de gemiddelde verkoopprijs van woongelegenheden van deze corporaties in de komende jaren uitkomt boven die van de overige corporaties. In combinatie met de ongeveer constant blijvende boekwaardes en overige verkoopkosten binnen deze groep zorgt deze hoge verkoopprijs er voor dat corporaties in deze groep een hoger netto resultaat kunnen behalen wanneer zij besluiten een deel van hun bezit te verkopen dan corporaties in de andere groepen.



Grafiek 3. (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

### 7.3.2 Totale netto verkoopresultaat

Het totale netto verkoopresultaat per corporatiegroep kan nu berekend worden door formule 1 helemaal in te vullen en de waardes uit grafiek 3 te vermenigvuldigen met het (te verwachten) aantal verkochte woningen in de verschillende corporatiegroepen uit tabel 2. De resultaten van deze berekening in tabel 6 laten zien dat er de komende jaren sprake is van een afname van de netto opbrengsten uit de verkoop van corporatiewoningen. In 2009 zullen de opbrengsten zelfs voor het eerst sinds jaren beneden 1 miljard euro liggen. De verwachte hogere verkoopprijzen voor de komende jaren worden dus meer dan geneutraliseerd worden door de afname in het aantal te verkopen corporatiewoningen.

#### *Totaal netto resultaat verkoop corporatiebezit (€).*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
L	1.327.046.087	1.307.701.064	1.184.448.558	1.091.644.092	1.025.584.155	984.700.740
S1	227.003.555	262.110.849	183.470.028	158.451.360	164.176.357	137.495.380
S2	234.749.020	149.473.950	134.282.304	129.813.381	133.144.090	131.704.556
S3	73.441.500	72.375.252	74.364.544	42.262.672	41.726.565	41.070.780
G1	156.397.095	158.191.752	173.208.104	170.348.931	145.347.632	144.096.512
G2	98.954.325	113.412.216	108.275.391	100.785.621	82.895.688	91.501.728
G3	78.830.584	89.062.716	80.746.360	69.030.213	54.521.320	49.617.184
N1	126.990.792	119.226.024	113.359.842	113.055.412	113.133.621	119.049.602
N2	129.158.580	141.006.234	143.669.538	136.342.605	132.981.552	129.586.510
N3	186.364.245	174.784.512	165.673.332	159.563.144	152.978.980	138.478.676

Tabel 6. (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

### 7.3.3 Netto verkoopresultaat per corporatie

Met het netto verkoopresultaat uit tabel 6 kan nu voor de gemiddelde woningcorporatie in de verschillende groepen berekend worden wat het netto verkoopresultaat is van bestaand bezit, door de opbrengsten uit tabel 6 te delen door het aantal corporaties. Bij deze berekening wordt er vanuit gegaan dat het aantal corporaties in de verschillende groepen de komende jaren gelijk blijft. Gezien de schaalvergroting en het aantal fusies en overnames is het echter aannemelijk dat in werkelijkheid het aantal corporaties af zal nemen, waardoor de opbrengst uit verkoop voor de gemiddelde corporatie hoger komt te liggen dan in tabel 7 wordt weergegeven.

Uit deze tabel kan opgemaakt worden dat de gemiddelde corporatie in stedelijk gebied met een gemiddeld bezit verreweg het grootste netto resultaat behaald uit de verkoop van bestaand bezit. De belangrijkste verklaring voor dit resultaat is het kleine aantal corporaties (10) in deze groep, gecombineerd met het hoge aantal woonegelegenheden per corporatie. Wat verder opvalt, is het verschil tussen de groep corporaties in gemiddeld stedelijk gebied met een nieuw bezit (G3) en de andere twee groepen in dit gebied. Eerder zagen we nog dat het netto verkoopresultaat in de nabije toekomst verwacht wordt het omvangrijkst te zijn in groep G3. Ondanks deze goede vooruitzichten voor de corporaties in deze groep verkopen zij een bijzonder laag percentage van hun bezit, zoals eerder al werd weergegeven in tabel 4. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de huren in deze groep op een zodanig hoog niveau liggen dat de corporaties minder geneigd zijn tot verkoop over te gaan en, daarmee samenvallend, de verkoopprijzen zo hoog zijn dat de interesse wellicht gering zou zijn.

#### *Netto opbrengsten uit verkoop bestaand bezit voor de gemiddelde corporatie (€)*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
L	2.612.295	2.574.215	2.331.592	2.148.906	2.018.866	1.938.387
S1	8.730.906	10.081.187	7.056.540	6.094.283	6.314.475	5.288.284
S2	23.474.902	14.947.395	13.428.230	12.981.338	13.314.409	13.170.456
S3	4.590.094	4.523.453	4.647.784	2.641.417	2.607.910	2.566.924
G1	3.327.598	3.365.782	3.685.279	3.624.445	3.092.503	3.065.883
G2	3.958.173	4.536.489	4.331.016	4.031.425	3.315.828	3.660.069
G3	1.751.791	1.979.171	1.794.364	1.534.005	1.211.585	1.102.604
N1	1.670.931	1.568.763	1.491.577	1.487.571	1.488.600	1.566.442
N2	1.253.967	1.368.993	1.394.850	1.323.715	1.291.083	1.258.121
N3	1.422.628	1.334.233	1.264.682	1.218.039	1.167.778	1.057.089

Tabel 7. (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

### 7.3.4 Netto verkoopresultaat per woonegelegenheid in bezit

Om een beeld te krijgen van het netto verkoopresultaat in relatie tot de omvang van de corporaties in de verschillende groepen wordt ten slotte het totale netto verkoopresultaat per corporatiegroep gedeeld door het aantal woningen in de corporatiegroep. Hierbij worden voor het aantal woningen de door de corporaties opgegeven verwachte aantallen gebruikt. Tabel 9 laat zien dat de verschillen gering zijn. Daarnaast valt de plotselinge daling van de netto resultaten op vanaf het jaar 2007 in de groepen S3 en G3 en in wat mindere mate N3. Deze plotselinge daling zagen we eerder al in tabel 6 en 7, en kan volledig toegeschreven worden aan de daling in de verwachte verkopen na 2006.

#### *Netto resultaat verkopen per woning in bezit per corporatiegroep (€)*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Landelijk	548	542	491	451	421	403
S1	636	744	528	459	475	398
S2	852	548	498	487	502	501
S3	438	434	447	253	250	248
G1	487	496	543	536	457	453
G2	554	636	606	557	455	498
G3	433	486	436	370	289	259
N1	556	525	499	495	495	520
N2	456	497	501	472	454	439
N3	608	569	535	506	477	427

Tabel 8. (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

### 7.4 Conclusie

Daar waar de verwachte verkoopprijzen vanaf 2006 een stijgende lijn volgen is er over de gehele linie voor de periode 2004 – 2009 juist een afname van het totale netto resultaat uit de verkoop van corporatiewoningen waar te nemen, geen enkele groep uitgezonderd. In de stedelijke gebieden liggen de boekwaardes van het bezit het hoogst. Dat ook de verkoopkosten in stedelijke gebieden hoger zijn zorgt er voor dat het netto verkoopresultaat per verkochte woonegelegenheid van corporaties in stedelijke gebieden over het algemeen lager is dan in de andere gebieden. De reden dat corporaties in stedelijke gebieden, zoals Gerard Anderiesen, van de Amsterdamse corporatie AWV in paragraaf 1.3 aangaf, niet echt geneigd zijn om bezit te verkopen en bang zijn om waardestijgingen mis te lopen lijkt hiermee duidelijk te worden. Zij houden netto minder aan de verkoop van een corporatiewoning over dan de corporaties in andere gebieden.

## 8 Verkoop en het jaarbudget

In dit hoofdstuk wordt de invloed van de verkoopopbrengsten op het totaal beschikbare jaarbudget van corporaties bepaald. Hierbij wordt gebruikt gemaakt van de in de vorige hoofdstukken gegenereerde data en van de in hoofdstuk 3 beschreven samenstelling van het jaarbudget van corporaties.

### 8.1 Methode

Om het aandeel van de verkoop van bestaand corporatiebezit in dat deel van het jaarbudget dat afkomstig is uit het eigen vermogen van woningcorporaties te berekenen dienen, naast de winst uit de verkoop van bestaand bezit, de drie andere componenten waaruit het jaarbudget bestaat, berekend te worden. In hoofdstuk 3 is reeds uiteengezet dat het jaarbudget van corporaties voornamelijk wordt gevormd door:

- Verwacht rendement op eigen vermogen
- Het effect van de rentabiliteitswaarde van nieuwe leningen
- Winst uit de bouw en verkoop van woningen
- Winst uit de verkoop van bestaande woningen

Deze werkzaamheden dienen zich uitsluitend te bevinden binnen het gebied van de volkshuisvesting. In de volgende paragraaf worden deze componenten voor de verschillende groepen corporaties en voor de verschillende jaren verder uitgewerkt. Hieronder wordt beschreven hoe de waardes van deze componenten berekend zijn aan de hand van de publicaties van het CFV.

*Het verwachte rendement op het eigen vermogen (als percentage)* is het totale resultaat van een woningcorporatie gedeeld door het eigen vermogen. In de publicaties van het CFV wordt zowel het totale resultaat als het eigen vermogen van de corporaties voor de komende jaren gegeven (voor het totale resultaat wordt het resultaat per wooneenheid vermenigvuldigd met het aantal wooneenheden in de corporatiegroep). Het verwachte rendement (in euro's) op het eigen vermogen is in dit geval gelijk aan het totale resultaat van de corporaties.

*Het effect van de rentabiliteitswaarde van nieuwe leningen* kan alleen bijdragen aan het totale jaarbudget van woningcorporaties wanneer de rente die op de kapitaalmarkt betaald moet worden lager is dan het rendement (als percentage) op het eigen vermogen van de corporaties. De rente die op de kapitaalmarkt door de corporaties betaald moet worden wordt door het CFV in haar publicaties meestal weergegeven op pagina 33 onder het kopje 'kerngetallen winst en verliesrekening'. In dit onderzoek wordt de door het CFV berekende rente gebruikt.



De nieuwe leningen worden per corporatiewoning weergegeven onder hetzelfde kopje en moeten vermenigvuldigd worden met het aantal huurwoningen in bezit dat bovenaan dezelfde pagina wordt weergegeven. Het rendement op het eigen vermogen (als percentage) wordt berekend door het totale resultaat van de corporaties te delen door het eigen vermogen (zie ook de uitleg bij ‘*het verwachte rendement op het eigen vermogen*’ hierboven). De volledige berekening van het rentabiliteitswaarde-effect luidt: (rendement op eigen vermogen (percentage) – rente op kapitaalmarkt (percentage) ) x bedrag aan nieuw aangegeane leningen.

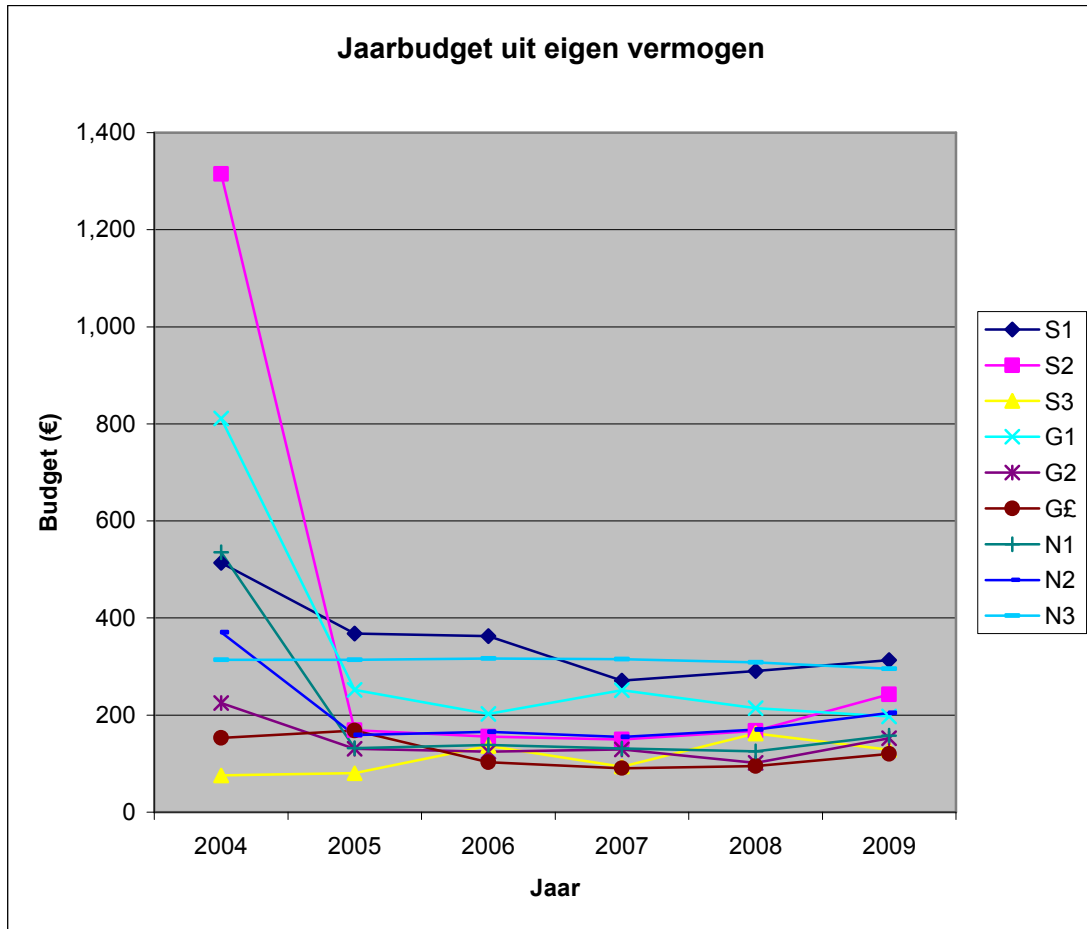
*De winst uit de bouw en verkoop van woningen* kan uit de publicaties van het CFV berekend worden door het netto resultaat uit de verkoop van een koopwoning te vermenigvuldigen met het aantal verkochte koopwoningen. Deze woningen zijn door de corporaties speciaal voor de verkoop gebouwd en worden dan ook op de vrije markt afgezet.

*De winst uit de verkoop van bestaande woningen* is in eerdere hoofdstukken al uitgebreid aan de orde gekomen en wordt berekend door het netto resultaat uit de verkoop van een bestaande corporatiewoongelegenheid te vermenigvuldigen met het aantal verkochte bestaande woongelegheden.

Om het totale jaarbudget van corporaties te berekenen dient aan het totaal van de vier bovengenoemde componenten nog het bedrag aan nieuwe leningen dat in een bepaald jaar wordt aangegeven te worden toegevoegd. De beschikbare data staat niet toe dit bedrag voor het jaar 2004 te berekenen, vandaar dat in de volgende paragraaf daar waar het totale jaarbudget aan de orde komt het jaar 2004 in de analyse ontbreekt.

## **8.2 Analyse Jaarbudgetten**

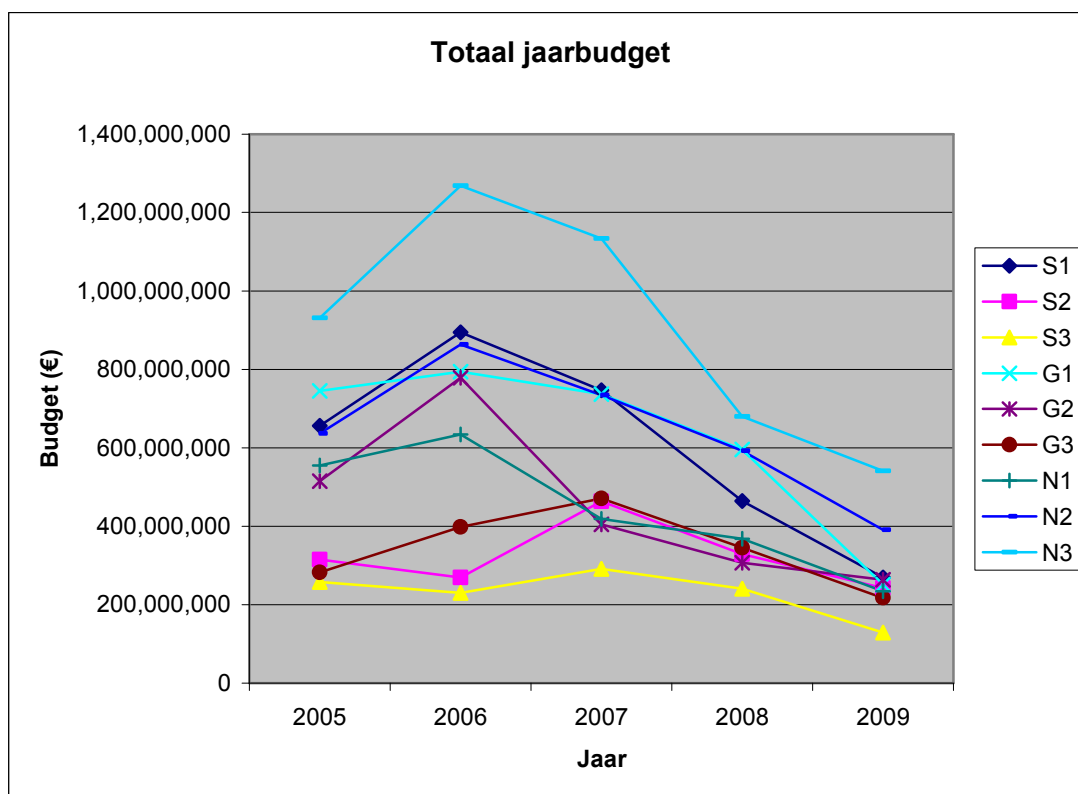
De volledige tabellen met data die gebruikt zijn om de verschillende componenten van het jaarbudget uit eigen vermogen van corporaties en het totale jaarbudget te berekenen zijn terug te vinden in de bijlagen A en B. Bij het analyseren van de data is het van belang om niet te vergeten dat de jaarbudgetten zijn berekend op basis van de verwachtingen van de woningcorporaties en het moeilijk in te schatten is in hoeverre de data een betrouwbare weergave zijn van het daadwerkelijke aandeel van de opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit op het totale jaarbudget. Daarnaast zijn er diverse onzekere factoren zoals de inflatie en de rente op de kapitaalmarkt, die het beschikbare jaarbudget voor de komende jaren een heel ander aanzien kunnen geven.



Grafiek 4 (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

In grafiek 4 wordt duidelijk dat het deel van het jaarbudget dat afkomstig is uit het eigen vermogen van corporaties voor de verschillende corporatiegroepen de komende jaren redelijk constant blijft. Opvallend is dat bij een groot aantal groepen deze constante staat van het jaarbudget pas zijn intrede doet na een flinke daling van het jaarbudget in 2005 ten opzichte van het jaar ervoor. Uit de data in bijlage A blijkt dat deze daling in de meeste gevallen veroorzaakt wordt doordat het nettoresultaat in dit jaar lager uitvalt dan in het jaar ervoor .

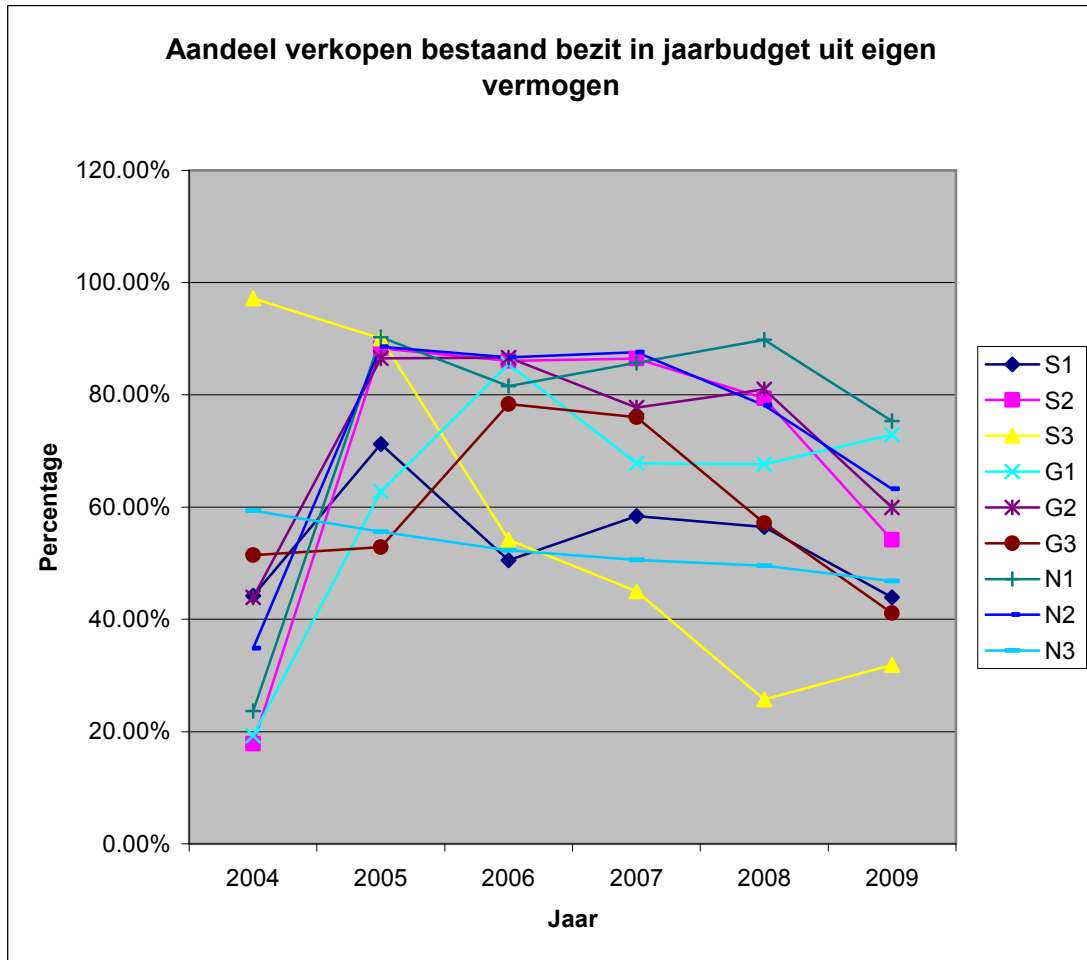
In grafiek 5, waarin het totale jaarbudget van corporaties wordt weergegeven, is een duidelijke daling in het in de toekomst beschikbare totale jaarbudget van corporaties te zien. De verklaring hiervoor is simpelweg dat corporaties bij het CFV hebben opgegeven dat zij denken de komende periode jaarlijks steeds minder nieuwe leningen aan te gaan.



Grafiek 5 (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

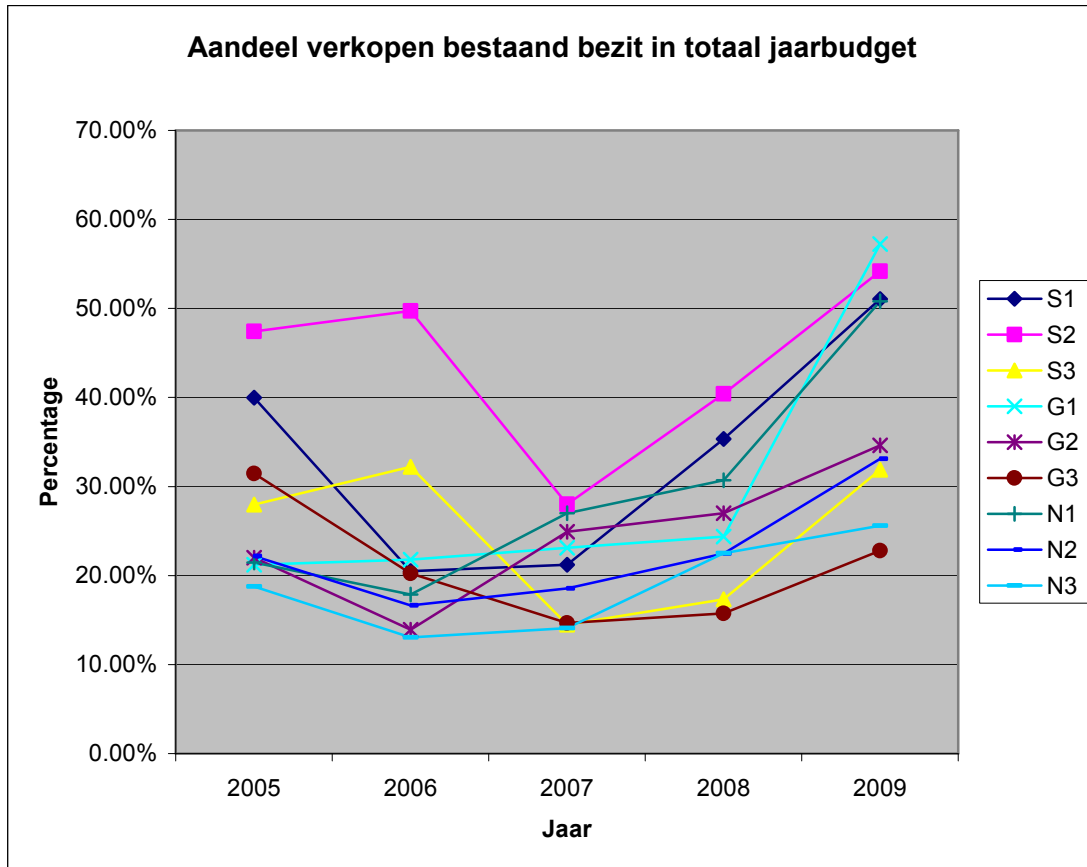
Grafiek 6 toont het aandeel van de opbrengst van de verkoop van bestaande huurwoningen in het uit het eigen vermogen afkomstige jaarbudget van de verschillende groepen corporaties. Wat meteen opvalt, is dat in de groep S3 (corporaties in stedelijk gebied met een nieuw bezit) het aandeel van de verkoop van huurwoningen de komende jaren sterk afneemt. Over 2005 was het aandeel nog het hoogst van alle corporatiegroepen (90,6%), vanaf 2007 is het aandeel lager dan bij alle andere voor dit onderzoek relevante corporatiegroepen.

Op de lange termijn blijkt het aandeel van de opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit voor de corporatiegroepen met een relatief nieuw bezit (S3, G3 en N3) kleiner te zijn dan bij de corporatiegroepen met een gemiddeld of oud bezit. Dit komt deels doordat deze corporaties minder geneigd zijn hun relatief nieuwe bezit te verkopen, en anderzijds (bijvoorbeeld voor groep S3) doordat het gemiddelde verkoopresultaat lager is. Ook voor de corporaties in stedelijk gebied is het aandeel opvallend laag. De voornaamste oorzaak hiervan is dat het totale resultaat uit de bedrijfsvoering in deze groep naar verhouding vrij hoog ligt.



Grafiek 6 (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

Grafiek 7 ten slotte, geeft het aandeel van de opbrengst van de verkoop van bestaand bezit in het totale jaarbudget weer. Zoals verwacht mocht worden na het zien van grafiek 4, waaruit duidelijk werd dat het totale jaarbudget de komende periode afneemt, neemt het aandeel van de verkoop van bestaand bezit in het totale jaarbudget de komende jaren (specifiek na 2007) toe voor alle reguliere corporatiegroepen.



Grafiek 7 (Eigen bewerking, data: CFV, 2006).

### 8.3 Relatie verkoopopbrengsten en jaarbudget

Twee eenvoudige regressieanalyses laten zien dat het totale jaarbudget niet sterk afhankelijk is van de opbrengsten uit de verkoop. De eerste analyse (zie bijlage C) laat zien dat de hoogte van het netto verkoopresultaat geen invloed heeft op het aandeel dat dit netto verkoopresultaat heeft in het totale jaarbudget. Dit betekent dus dat wanneer er goede verkoopresultaten worden geboekt er ook nog best flink geleend wordt en dat wanneer er geringe verkoopresultaten worden geboekt er niet zozeer meer geleend wordt om deze geringe resultaten te compenseren. De regressievergelijking is opgesteld door voor de periode 2004-2009 alle beschikbare netto verkoopresultaten per corporatiegroep af te zetten tegen het aandeel dat deze netto verkoopresultaten in hetzelfde jaar hadden in het beschikbare jaarbudget. De trendlijn die door het regressie plot met de 54 (6 x 9) punten loopt heeft een bijbehorende  $r^2$  van slechts 0,0037. Dat  $r^2$  praktisch nul is duidt er zoals gezegd op dat er geen verklarende relatie bestaat tussen de hoogte van de netto verkoopopbrengst en het aandeel dat deze opbrengst heeft in het totale jaarbudget.

De tweede analyse (zie bijlage C) geeft de relatie aan tussen het netto verkoopresultaat en het totale jaarbudget. Voor deze regressieanalyse is het netto verkoopresultaat per corporatiegroep afgezet tegen het totale beschikbare jaarbudget per corporatiegroep voor de periode 2005-2009 (voor het jaar 2004 ontbreekt de data voor de nieuw aangegeven leningen, waardoor het totale jaarbudget voor dat jaar niet kan worden bepaald). In totaal zijn er dus 45 data punten. De trendlijn behorende bij deze analyse heeft een  $r^2$  van 0,3901. Hieruit kan geconcludeerd worden dat het jaarbudget dus wel iets groter neigt te zijn wanneer het verkoopresultaat toeneemt, maar dat de verklarende relatie vrij minimaal is.

#### **8.4 Conclusie**

Het totale jaarbudget dat de corporaties beschikbaar hebben neemt volgens de verwachtingen af. De voornaamste oorzaak hiervan is dat corporaties aangeven de komende jaren minder nieuwe leningen aan te zullen gaan. Het aandeel van de opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit neemt de komende jaren toe. Voor de corporatiegroepen met een gemiddeld of oud bezit is de verkoop van bestaand bezit in financieel opzicht belangrijker dan voor corporaties met een nieuw bezit. Een hogere opbrengst uit de verkoop van bezit betekent niet dat het aandeel van de verkoop in het totale jaarbudget toeneemt. Tussen de hoogte van de opbrengsten en het totaal beschikbare jaarbudget bestaat een minimale relatie.

Uit grafiek 7 blijkt dat voor met name de stedelijke corporaties met een gemiddeld of oud bezit de opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit een voornaam aandeel heeft in het totale jaarbudget. Hieruit blijkt dat ondanks dat het netto verkoopresultaat per verkochte woning laag is, de corporaties in stedelijke gebieden toch zoveel verkopen dat zij voor het tot stand komen van het jaarbudget grotendeels van deze verkoop afhankelijk zijn. In stedelijke gebieden blijkt de verkoop dus wel degelijk een optie.

## 9 Conclusie

Voor de duidelijkheid wordt de nu volgende conclusie geopend door het herhalen van de probleemstelling zoals die in het begin van dit onderzoek is opgesteld:

*Wat is, in financiële zin, de verwachte invloed van de verkoop van bestaand bezit op het jaarbudget van woningcorporaties in Nederland voor de periode 2005-2009?*

Vergeet niet dat de achterliggende gedachte hierbij de vraag is of corporaties die in verschillende gebieden en met qua restant levensduur verschillend bezit opereren even sterk van verkoop afhankelijk zijn voor het tot stand komen van hun jaarbudget.

In hoofdstuk 1 werd aangegeven dat met name stedelijke corporaties aan de ene kant niet geneigd zijn om bezit te verkopen vanwege het mislopen van de mogelijke waardeinstijging, terwijl de opbrengst van de verkoop van bestaand bezit aan de andere kant een belangrijke factor in het jaarbudget van de corporaties is waarmee de onrendabele top van de bouw van nieuwe woningen gefinancierd kan worden. In dit onderzoek is duidelijk geworden wat nu precies de voor en nadelen van de verkoop zijn, welke groepen corporaties bezit verwachten te verkopen, en uiteindelijk wat de invloed van de opbrengst op het jaarbudget is.

Als het aan de beleidsmakers in Nederland zou liggen zou het aandeel van opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit in het jaarbudget een stuk hoger liggen dan in dit onderzoek het geval bleek te zijn. De door Remkes gestelde target van 500.000 verkochte huurwoningen voor 2010 wordt bij lange na niet gehaald. Niet alle corporaties erkennen de voordelen van de verkoop van bestaand bezit, en / of vinden de nadelen van de verkoop te groot. Een andere verklaring voor de achterblijvende verkoop is dat de woonconsument niet wil kopen, meestal omdat hij/zij hier simpelweg niet toe in staat is.

Hoewel corporaties niet zoveel verkopen als de overheid graag zou zien lenen zij in de periode tot en met 2009 tegelijkertijd ook steeds minder. De invloed van de opbrengsten uit het eigen vermogen in het totale jaarbudget wordt daardoor belangrijker en daarmee neemt ook het aandeel van de opbrengsten uit de verkoop van bestaand bezit op het jaarbudget in de komende jaren toe.

In dit onderzoek werd duidelijk dat corporaties met een, qua restant levensduur, oud bezit een groter deel van hun jaarbudget uit de verkoop halen dan met name de corporaties met een nieuw bezit, maar ook dan de corporaties met een gemiddeld bezit. Dat corporaties met een

nieuw bezit minder geneigd zijn om hun nieuwere bezit te verkopen spreekt voor zich. Toch laten de percentages verkocht bezit zien dat, in het bijzonder voor de corporaties in het stedelijke en het niet-stedelijke gebied, zij vrijwel een even groot deel van hun bezit verkopen als de corporaties in dezelfde gebieden maar met een gemiddeld bezit. Dat het netto verkoopresultaat uit de verkoop van corporatiewoningen dan toch het laagst is voor corporaties met een nieuw bezit kan verklaard worden door het feit dat de boekwinst bij de verkoop van nieuw bezit simpelweg het laagst is.

De met het oog op de recente discussie in corporatieland aangaande de verplichte verkoop aan het investeringsfonds belangrijkste conclusie die aan de hand van dit onderzoek getrokken kan worden is dat corporaties in stedelijke gebieden wel degelijk woningen verkopen, en dat het jaarbudget van juist deze corporaties bijzonder afhankelijk is van opbrengst uit de verkoop van huurwoningen. Dat het jaarbudget van voornamelijk de stedelijke corporaties met een gemiddeld en oud bezit voor een groot deel afkomstig is uit de verkoop komt vooral door het feit dat deze corporaties relatief het meeste bezit verkopen.

Welk deel van het jaarbudget afkomstig is uit de verkoop van bestaand corporatiebezit hangt voornamelijk af van het restant aan levensduur van het corporatiebezit. Bij corporaties met een ouder bezit is het aandeel over het algemeen hoger. Daarnaast is het aandeel over het algemeen groter als de corporatie in een stedelijk gebied opereert. Hierbij is het van belang niet te vergeten dat het aandeel dat de opbrengst heeft in het jaarbudget niet blijkt toe te nemen wanneer de opbrengst groter wordt, en dat slecht een deel van de groei van een jaarbudget toegeschreven kan worden aan de groei van de opbrengsten uit de verkoop van bezit.

Het investeringsfonds waaraan woningcorporaties in de toekomst bezit kunnen verkopen en daardoor financiële ruimte voor investeringen kunnen creëren lijkt op basis van dit onderzoek een stap in de goede richting. Doordat de woningen in beheer van de woningcorporaties blijven worden herstructureringsproblemen beperkt, waardoor voor corporaties een van de belangrijkste nadelen van de verkoop weggenomen wordt. In de nabije toekomst is verder onderzoek nodig naar het waarom van het achterblijven van de verkoop op de gestelde targets om vast te kunnen stellen hoe het verkopen van bestaand bezit door corporaties beter gestimuleerd kan worden.



## Literatuurlijst

- Bijdendijk, F. en Hoff, J. (2002), De laatste trein, Bulding Business, juni.
- Central Fonds Volkshuisvesting (2006), Referentiecorporatie 2004.
- Central Fonds Volkshuisvesting (2006), Referentiecorporatie 2004, Stedelijk, oud bezit.
- Central Fonds Volkshuisvesting (2006), Referentiecorporatie 2004, Stedelijk, middelbaar bezit.
- Central Fonds Volkshuisvesting (2006), Referentiecorporatie 2004, Stedelijk, nieuw bezit
- Central Fonds Volkshuisvesting (2006), Referentiecorporatie 2004, Gemiddeld stedelijk, oud bezit.
- Central Fonds Volkshuisvesting (2006), Referentiecorporatie 2004, Gemiddeld stedelijk, middelbaar bezit.
- Central Fonds Volkshuisvesting (2006), Referentiecorporatie 2004, Gemiddeld stedelijk, nieuw bezit.
- Central Fonds Volkshuisvesting (2006), Referentiecorporatie 2004, Niet-stedelijk, oud bezit.
- Central Fonds Volkshuisvesting (2006), Referentiecorporatie 2004, Niet-stedelijk, middelbaar bezit.
- Central Fonds Volkshuisvesting (2006), Referentiecorporatie 2004, Niet-stedelijk, nieuw bezit.
- Conijn, J. (2003), Efficiënte woningcorporaties zitten in de eerste trein, online: <http://www.rigo.nl/site/GetFile.aspx?id=201>
- Conijn, J. (2005), Woningcorporaties: naar een duidelijke taakafbakening en een heldere sturing, online: [http://www.kei-centrum.nl/websites/kei/files/kei2003/documentatie/rigo-bbsh\\_onderzoek-apr2005.pdf](http://www.kei-centrum.nl/websites/kei/files/kei2003/documentatie/rigo-bbsh_onderzoek-apr2005.pdf)
- Ekkers, P. (2002), Van Volkshuisvesting naar Woonbeleid, Sdu Uitgevers b.v., Den Haag.
- Elsinga, M. & Hoekstra, J. (2004), De betekenis van eigenwoningbezit, online: <http://www.vromraad.nl/Download/Achtergrondstudie%20Eigenwoningbezit%20017.pdf>
- Frissen, J., Thunnissen, V. & Wildt, de, R. (2001), Verkoop van Huurwoningen in het ROA-gebied, online: <http://www.kei-centrum.nl/websites/kei/files/downloads/rigo-verkoopvanhuurwoningeninroa-feb2001.pdf>
- Gool, van, P., Jager, P. en Weisz, R.M. (2001), Onroerend goed als belegging, Stenfert Kroese, Rotterdam.
- KEI kennisbank (2007), Rijk en Aedes bereiken akkoord over inzet wijkaanpak, online: [http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page\\_id=1893&item\\_type=nieuws&item\\_id=2679](http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=1893&item_type=nieuws&item_id=2679)

Poorter, K. F. (2006), Belanghoudersparticipatie in de sociale huursector, rapport deel 1: Een inventarisatie, online: [http://www.bk.tudelft.nl/live/pagina.jsp?id=61fe96ae-7a1a-4d5e-a45bd59f176eb00f□=nl&binary=/doc/rapport%20belanghoudersparticipatie%20deel%201\\_april2006.pdf](http://www.bk.tudelft.nl/live/pagina.jsp?id=61fe96ae-7a1a-4d5e-a45bd59f176eb00f□=nl&binary=/doc/rapport%20belanghoudersparticipatie%20deel%201_april2006.pdf)

Senter Novem (2006), Wijziging wet BEW, online:  
[http://www.senternovem.nl/rgo/nieuws/Wijziging\\_wet\\_BEW.asp](http://www.senternovem.nl/rgo/nieuws/Wijziging_wet_BEW.asp)

Vogelaar, E. & Leeuwen, van, W.D. (2007), Onderhandelaarsakkoord Rijk – Aedes, online:  
[http://www.kei-centrum.nl/websites/kei/files/KEI2003/documentatie/Aedes\\_Onderhandelaarsakkoord\\_Rijk-Aedes\\_17sept2007.pdf](http://www.kei-centrum.nl/websites/kei/files/KEI2003/documentatie/Aedes_Onderhandelaarsakkoord_Rijk-Aedes_17sept2007.pdf)

VROM, Nota's Wonen 2000 en 2001.

VROM (2004) Verslag van de werking van de Huursubsidiewet en de Wet bevordering eigen woningbezit, online:  
<http://www.vrom.nl/get.asp?file=docs/publicaties/w271.pdf&dn=w271&b=vrom>

VROM (2005), Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH), online:  
<http://www.vrom.nl/pagina.html?id=19599>

VROM (2006), Ruimte geven, Bescherming Bieden, online:  
[www.vrom.nl/get.asp?file=Docs/200606\\_visieopdewoningmarkt.pdf](http://www.vrom.nl/get.asp?file=Docs/200606_visieopdewoningmarkt.pdf)

VROM (2007), Rijk en corporaties bereiken akkoord over inzet veertig wijken, online:  
<http://www.vrom.nl/pagina.html?id=33449>

Woningwet, artikel 70, afdeling 3, hoofdstuk 5

**Websites:**

Centraal Fonds Volkshuiving, [www.cfv.nl](http://www.cfv.nl), oktober 2007

KEI Kenniscentrum Stedelijke Vernieuwing, [www.kei-centrum.nl](http://www.kei-centrum.nl), oktober 2007

RIGO Research en advise, [www.rigo.nl](http://www.rigo.nl), September 2007

