

Stimuleren kopen, nog steeds zinvol?

*De potentie van verschillende huur-koop mixvormen
geduid aan de hand van cruciale macro en micro-
economische ontwikkelingen.*

Anne Geert Asjes
S1645129

Begeleider: dr. F. J. Sijtsma

Tweede lezer: prof. dr. E. F. Nozeman

Augustus 2013
Masterscriptie MSc Vastgoedkunde
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen
Contactgegevens:
E. Annegeert.asjes@gmail.com
T. 0031(0)617332923

Voorwoord

Deze scriptie is geschreven ter afronding van de master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen. Het onderzoek is het resultaat van mijn persoonlijke interesse voor de mens, maatschappij, economie en actualiteit, hoe deze begrippen met elkaar interacteren en welke uitwerking overheidsbeleid kan hebben op deze interacties. Een belangrijke basis voor mens, maatschappij en economie vormt de woningmarkt, die onder meer door decennia marktontwikkelingen en overheidsinterventie tot ontwikkeling is gekomen.

Meer specifiek betekent dit een analyse van de verhouding tussen de klassieke eigendomsvormen (sociaal) huren en kopen en de vermeende “kloof” hiertussen. Een belangrijk speerpunt hierbij is de rol die onder andere het overheidsbeleid en die financiering van de woningmarkt de afgelopen decennia hebben gespeeld. Bij de analyse van de financiering van de koopwoningenmarkt staat onder andere de relatie tot de hypotheekmarkt en de arbeidsmarkt centraal. Door middel van een inventarisatie van huur-koop mixvormen in binnen- en buitenland wordt een handreiking gedaan voor het opvullen van de “kloof” tussen sociaal huren en kopen.

Graag wil ik een aantal personen bedanken voor hun hulp tijdens het maken van deze scriptie. Allereerst wil ik mijn begeleider Frans J. Sijsma bedanken voor de duidelijke structuur en opzet van het masterthesis traject. De geplande “afstudeerkringen” gaven een laagdrempelige mogelijkheid om problemen met betrekking tot het onderwerp en de structuur van mijn scriptie met de begeleider en medestudenten te kunnen evalueren. De interactie met andere studenten had tijdens deze afstudeerkringen een motiverende werking, omdat duidelijk werd dat ik niet de enige was die soms te kampen had met enkele voortgangsproblemen. Daarnaast is het interessant om te vernemen hoe studiegenoten zaken aanpakken. Bovendien was er de mogelijkheid om wederzijds informatie uit te wisselen, welke voor mij fungeerde als bron van nieuwe inspiratie. Er werd binnen het traject voldoende vrijheid geboden om de inhoud en structuur van de scriptie naar eigen inzicht in te vullen, zodat creatieve processen vrij spel konden krijgen.

Verder wil ik mijn werkgever de Noordelijke Dagblad Combinatie bedanken voor het beschikbaar stellen van verschillende gerenommeerde dagbladen, zodat ik op de hoogte kon blijven van de actuele ontwikkelingen met betrekking tot het onderwerp en de beschikking kon krijgen over relevante opiniestukken. Hierdoor kon ik de afgelopen maanden een map met artikelen aanleggen die een grote bron van inspiratie hebben gevormd.

Tot slot wil ik mijn familie en in het bijzonder mijn vriendin Geanne bedanken. Zij wisten mij, op momenten waarop ik even geen motivatie had, of op momenten dat ik door de verzamelde berg aan informatie het overzicht volledig kwijt was, op een positieve manier te motiveren, zodat ik mijn enthousiasme voor het onderwerp en de scriptie kon herpakken.

Groningen, augustus 2013

Anne Geert Asjes

Samenvatting

Onze huidige woningmarkt is het resultaat van een decennialang samenspel tussen marktontwikkelingen en overheidsbeleid. Door het jarenlang stimuleren van enerzijds de koopsector, en anderzijds de sociale huursector is er een ‘kloof’ ontstaan tussen beide eigendomssectoren. Een alternatief middensegment ontbreekt op dit moment, omdat de veelvuldige subsidiëring van zowel de sociale huur- als de koopsector een leegzuigend effect heeft gehad op dit middensegment. Bovendien vormt de ‘kloof’ een doorstromingsbarrière tussen de sociale huur- en de koopsector.

Ondanks stimulering van beide sectoren is de afgelopen decennia steeds meer de nadruk komen te liggen op de bevordering van het eigen woningbezit. De toegenomen welvaart en de liberalisering van het beleid omtrent het verstrekken van hypothecaire leningen heeft ervoor gezorgd dat het aandeel eigen woningbezit in de voorraad de afgelopen decennia gestaag is gegroeid. Echter, met het uitbreken van de financiële crisis in 2008 lijkt er een kentering te zijn gekomen in het denken over het stimuleren van de eigen woningsector. Dit blijkt onder andere uit het aangescherpte beleid omtrent het verstrekken van hypothecaire leningen.

In internationaal perspectief is dit een logische ontwikkeling, vanwege het feit dat Nederland in Europees perspectief, met betrekking tot de woningmarkt, is aan te merken als een uitschieter. Dit geldt op verschillende fronten voor zowel de huur- als de koopsector.

Koopstarters blijken een belangrijke rol te spelen voor de doorstroming op de woningmarkt. Vandaar dat de rijksoverheid, ondanks dat er een algemene roep is tot meer voorzichtigheid, potentiële koopstarters probeert te verleiden tot het kopen van een woning, door middel van eenvoudige stimuleringsmaatregelen zoals de starterslening en gunstige leentarieven. Uit recente trends en ontwikkelingen uit de afgelopen 1 à 2 decennia blijkt dat het niet eenvoudig zal worden om potentiële koopstarters te verleiden tot het kopen van een woning. Hierbij spelen onder andere micro- en macro-economische ontwikkelingen ten aanzien van onder ander de demografie en de flexibilisering van de arbeidsmarkt een grote rol. Bovendien hebben deze ontwikkelingen invloed op de voorkeur van potentiële koopstarters voor bepaalde eigendomsvormen. De crisis blijkt slechts een beperkte invloed te hebben op deze trends en ontwikkelingen.

Er is gebleken dat onze huidige woningmarkt onvoldoende strookt met de recente trends en ontwikkelingen richting meer flexibiliteit en dynamiek, omdat deze te star functioneert. Dit biedt in het middensegment een speelveld voor alternatieve eigendomsvormen, zoals de huur-koop mixvorm. Bij huur-koop mixvormen wordt het beste uit twee ‘werelden’ gecombineerd, door integratie van positieve aspecten van zowel huren als kopen. Uit een vergelijking van verschillende nationale en internationale varianten van huur-koop mixvormen blijkt dat, gezien de recente trends en ontwikkelingen, verschillende huur-koop mixvormen zeker potentieel succesvol kunnen zijn, wanneer de juiste institutionele kaders hiervoor worden gecreëerd. Huur-koop mixvormen die inspelen op de toegenomen mobiliteitsbehoefte, de lagere bestedingsruimte en de verminderde mogelijkheid tot het krijgen van hypothecair krediet zijn potentieel het meest succesvol.

Inhoud

Voorwoord	2
Samenvatting	3
Hoofdstuk 1. Inleiding	6
1.1 Aanleiding, maatschappelijke relevantie	6
1.2 Probleem- en vraagstelling	6
1.3 Wetenschappelijke relevantie	7
1.4 Conceptueel model	8
1.5 Methode en Dataverzameling	8
1.6 Afbakening en leeswijzer	9
DEEL 1: Ruim een halve eeuw trends en ontwikkelingen op de woningmarkt	10
Hoofdstuk 2: Eigendomsverhoudingen op de woningmarkt door de tijd	11
2.1 Inleiding	11
2.2 Periode 1850- 1940	11
2.3 Sociale huursector	11
2.4 Eigenwoning sector	13
2.5 Particuliere huursector	15
2.6 Deelconclusie: meer koop, minder sociale huur	16
Hoofdstuk 3: Is er een grens aan stimuleren?	17
3.1 Inleiding	17
3.2 Innovaties op de hypotheekmarkt	17
3.3 Gevolgen financiële crisis sinds 2008	19
3.4 Te rijk voor een sociale huurwoning, te arm voor een koopwoning	19
3.5 Beleidsveranderingen sinds de crisis, besef tot rigoureuze veranderingen?	21
3.6 Deelconclusie: Is er een grens aan stimuleren?	23
Hoofdstuk 4: Het woonbeleid in een internationale context. Is Nederland een uitschieter?	24
4.1 Inleiding	24
4.2 Het Angelsaksische versus het continentale model	24
4.3 Eigendomsverhoudingen internationaal vergeleken	25
4.4 De Nederlandse hypotheekmarkt in internationaal perspectief	26
4.5 Deelconclusie: Wat valt op in het Nederlandse beleid vanuit internationaal perspectief?	28
Hoofdstuk 5: Macro trends in de vraag naar woningen onder starters.	29
5.1 Inleiding	29
5.2 De functie van koopstarters voor de woningmarkt	29
5.3 Opmerkelijke trends met betrekking tot koopstarters	29
5.4 Demografie: steeds minder potentiële koopstarters	31

5.5 Arbeidsmarkt: steeds minder zekerheid voor potentiële koopstarters	32
5.6 Betekenis macro trends voor de woningmarkt	35
5.7 Deelconclusie en discussie: In hoeverre strookt het huidige woonbeleid met recente trends en ontwikkelingen?	36
DEEL 2: De potentie van verschillende huur-koop mixvormen	37
Hoofdstuk 6. Inleiding deel 2	38
Hoofdstuk 7: Voor- en nadelen van huren en kopen	39
7.1 inleiding	39
7.2 Individuele effecten van huren en kopen	39
7.3 Arbeidsmarkt versus woningmarkt, Oswald's theorie	42
7.4 Maatschappelijke effecten van huren en kopen	43
7.5 Deelconclusie. Huren of kopen?	46
Hoofdstuk 8: De potentie van verschillende huur-koop mixvormen	47
8.1 Inleiding. Wat is een huur-koop mixvorm?	47
8.2 Geschiedenis van huur-koop mixvormen	48
8.3 Aanbod huur-koop mixvormen in Nederland	49
8.4 Huur-koop mixvormen in het buitenland, een inventarisatie	53
8.5 Nationale en internationale huur-koop mixvormen onderling vergeleken	56
8.6 Discussie: Welke huur-koop mixvormen hebben potentie?	58
Hoofdstuk 9: Afsluiting	62
9.1 Conclusie	62
9.2 Aanbevelingen voor toekomstig onderzoek	63
9.3 Reflectie	63
Literatuurlijst	65

Hoofdstuk 1. Inleiding

1.1 Aanleiding, maatschappelijke relevantie

Vele bronnen spreken over een ‘crisis’ op de woningmarkt. Het aantal transacties op de koopwoningenmarkt is gedaald tot het laagste in 20 jaar, de huizenprijzen zijn sinds 2008 met 15-20 procent gedaald (Fleming 2012, CBS 2013). Minstens 25% van de woningen staat ‘onder water’ (maart 2013, CBS) en de sociale huursector heeft te maken met lange wachtlijsten (Vereniging eigen huis e.a. 2012). Door deze complicaties is de doorstroming binnen zowel koopwoningenmarkt, als binnen de sociale huursector, laag (Vereniging eigen huis e.a.). Door huurprijsregulering binnen de sociale huursector zijn de prijzen relatief laag gehouden, terwijl binnen de koopsector de prijzen zijn opgestuwd door onder andere fiscale voordelen, zoals de hypotheekrenteaftrek en gunstige kredietverstrekking (Priemus en Gruis 2011). Hierdoor is ook de doorstroming tussen de sectoren gebrekkig. Veel huurders blijven noodgedwongen in de sociale huursector ‘hangen’ omdat de sprong naar de, veelal duurere koopsector, te groot is.

Met het in de politiek onlangs bereikte woonakkoord wordt getracht de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen door de ‘kloof’ tussen wonen en huren te verkleinen. Deze kloof wordt verkleind door de renteaftrek af te bouwen en de huren te verhogen (Zweers 2013). Bovendien wordt geprobeerd potentiële koopstarters te verleiden door het aanbieden van startersleningen tegen gunstige voorwaarden. Om de doorstroming te bevorderen staat de positie van koopstarters vaak ter discussie omdat zij van wezenlijk belang zijn voor de doorstroming op de woningmarkt. (Brounen en De Jong-Tennekes 2012). Het is echter te betwijfelen of het de overheid lukt om met een aantal eenvoudige stimuleringsmaatregelen de markt voor koopwoningen vlot te trekken. Er zijn het afgelopen decennium namelijk een aantal opmerkelijke trends waarneembaar met betrekking tot de financiële positie van potentiële jonge woningkopers, die een traditionele aanpak bemoeilijken.

Bovendien klinkt op dit moment het stimuleren van kopen paradoxaal. Was één van de oorzaken van de huidige crisis niet juist de overkreditering van te risicovolle huishoudens, waardoor de Autoriteit Financiële Markten (AFM) tot voorzichtigheid maande? Hebben stimuleringsmaatregelen zoals de hypotheekrenteaftrek en de Nationale Hypotheekgarantie niet geleid tot een ‘bubble’ in de woningmarkt? Zweers stelt in een opiniestuk in het Financiële Dagblad van 23 februari 2013, mijns inziens, terecht de vraag of de klassieke manier van het stimuleren van koopstarters op de woningmarkt wel goed doordacht is en nog wel voldoet aan de eisen van deze tijd.

De vraag is niet hoe we potentiële koopstarters verleiden tot het kopen van een woning, maar hoe we de overstap maken naar een (duurzame), moderne en flexibele woningmarkt, die inspeelt op de tijdgeest en de flexibeler wordende arbeidsmarkt. Hierdoor zal minder de focus gelegd moeten worden op de klassieke verkoop van woningen. Bovendien zal de harde scheiding tussen kopen en huren moeten vervagen, door meer gebruik en innovatie van flexibele eigendomsvormen, oftewel huur-koop mixvormen, die de voordelen van kopen en huren weten te combineren. De hypothese is dat de traditionele vormen van, aan de ene kant de sociale huurwoning, en aan de andere kant, de traditionele koopwoning aan aandeel zullen verliezen, en dat huur-koop mixvormen aan populariteit zullen winnen. Aan de ene kant komt dat door beleidsmatige financieringsbeperkingen en aan de andere kant door macro-economische trends en ontwikkelingen die veroorzaakt worden door de veranderende samenleving.

1.2 Probleem- en vraagstelling

Onze huidige woningmarkt is star. Dit komt onder andere tot uiting in de lage doorstroming in zowel de sociale huursector als de koopsector. Recente trends en ontwikkelingen lijken niet te matchen met de huidige woningmarkt. Voorbeelden van trends en ontwikkelingen zijn de steeds meer flexibele levensstijl die zich vertaalt in o.a. een flexibeler arbeidsmarkt en een veranderende tijdgeest richting meer flexibiliteit en dynamiek. Hierdoor ontstaat een flexibele middengroep, die vanwege haar levensstijl of inkomen niet in een traditionele sociale huurwoning of in een koopwoning terecht kan of

wil. Alternatieve eigendomsvormen, of huur-koop mixvormen, die de voordelen van zowel huur als koop weten te combineren en inspelen op persoonlijke behoeftes bieden mogelijk uitkomst, zonder dat er aan de financieringskant een nieuwe risicovolle kredietbel opgeblazen hoeft te worden, op weg naar een nieuw all time high.

Resumerend dient voor dit onderzoek de volgende hoofdvraag beantwoord te worden: *Welke alternatieve eigendomsvormen op de woningmarkt zijn structureel het meest veelbelovend en fungeren als alternatief voor sociaal huren of kopen, waarbij trends en ontwikkelingen in het heden en het recente verleden in ogenschouw worden genomen?*

De hoofdvraag zal benaderd worden aan de hand van deelvragen, die elk in een apart hoofdstuk behandeld zullen worden. Elk hoofdstuk zal eindigen met een deelconclusie waarin een antwoord op de onderstaande deelvragen gegeven zal worden:

1. Hoe heeft de Nederlandse woningmarkt zich door de tijd ontwikkeld en in welke mate is dit van belang voor huidige ontwikkelingen? (Hoofdstuk 2)
2. Is er, gezien recente ontwikkelingen op de hypotheekmarkt en in het nationale en internationale woningmarktbeleid, een grens gekomen aan het stimuleren van koopwoningen? (Hoofdstuk 3)
3. Is het Nederlandse woonbeleid, qua eigendomsverhoudingen en hypotheekbeleid een uitschieter in internationaal perspectief? (Hoofdstuk 4)
4. In hoeverre strookt het woonbeleid met recente ontwikkelingen en trends in de beroepsbevolking en op de arbeidsmarkt en in welke mate is er sprake van een 'crisiseffect'? (Hoofdstuk 5)
5. Wat zijn de individuele en maatschappelijke voor- en nadelen van zowel huren als kopen en welke van deze twee eigendomsvormen verdient de voorkeur? (Hoofdstuk 7)
6. Welke bestaande nationale en internationale huur-koop mixvormen zijn structureel het meest veelbelovend, geplaatst in de context van recente macro-economische ontwikkelingen in Nederland? (Hoofdstuk 8)

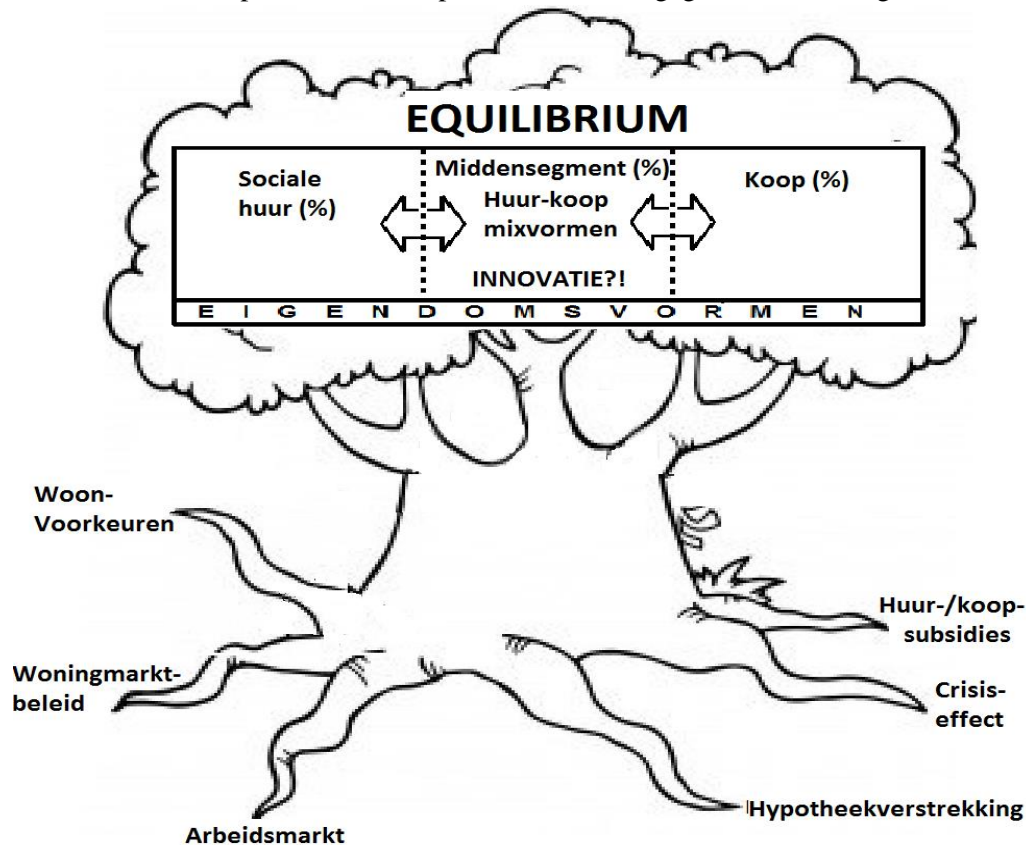
1.3 Wetenschappelijke relevantie

Dit onderzoek omvat een integrale benadering van de verhouding tussen de verschillende eigendomsvormen op de woningmarkt en de invloed van verschillende gesignaleerde actuele trends en ontwikkelingen hierop. Binnen dit onderzoek worden huur-koop mixvormen, ten opzichte van eerdere studies, op een alternatieve wijze vergeleken door deze te plaatsen in het licht van recente, cruciale macro- en micro-economische trends en ontwikkelingen, die in het kader van dit onderzoek zijn verkend. Door trends en ontwikkelingen in het woningmarktbeleid, het verstrekken van hypothecaire leningen, arbeidsmarkt, demografie, woonvoorkeuren en het 'crisiseffect' (zie ook afbeelding 1, conceptueel model), ontstaat er een lacune in de markt tussen de traditionele eigendomsvormen sociaal huren en kopen, doordat deze eigendomsvormen, gezien hun mate van 'starheid' onvoldoende stroken met de recente trends en ontwikkelingen. Huur-koop mixvormen blijken potentieel succesvol om deze lacune in de markt op te vullen.

Generaliserend kan gesteld worden dat deze ontwikkelingen een trend richting meer flexibiliteit en dynamiek in de maatschappij ingezet hebben, waardoor zekerheden van weleer aan waarde ingeboet hebben. Meer gebruik van huur-koop mixvormen biedt een mogelijkheid om deze lacune in de markt op te vullen, doordat de voordelen van zowel huren als kopen gecombineerd kunnen worden. Verder wordt verkend in welke mate het huidige institutionele kader ruimte biedt voor een nadere focus op het gebruik van huur-koop mixvormen. Er wordt afgesloten met een idee ter aanpassing van het huidig institutioneel kader, om dit beter aan te laten sluiten bij de actuele ontwikkelingen, zodat er ook voor eigendomsvormen anders dan sociaal huren en kopen, een gelijkwaardig speelveld gevormd kan worden.

1.4 Conceptueel model

Hieronder is de scriptie in een conceptueel model weergegeven, afbeelding 1.



Afbeelding 1: Conceptueel model: Eigendomsvormen en mogelijke factoren en ontwikkelingen die de verhouding tussen de boxen kunnen beïnvloeden. Bron: Eigen creatie.

Toelichting

De verhouding tussen kopen, huren en middensegment vormt een figuurlijk evenwicht in de takken van de bomen. De drie segmenten vormen samen 100% van de woningmarkt, maar de verhoudingen tussen de segmenten kunnen veranderen onder invloed van verschillende factoren en ontwikkelingen. Het middensegment is op dit moment onderontwikkeld en er is ruimte voor innovatie. De term 'middensegment' kan in het kader van dit onderzoek gedefinieerd worden als: Elke eigendomsvorm die niet te plaatsen is binnen de traditionele eigendomsvormen sociaal huren en kopen (zie de linker en de rechter box in afbeelding 1), maar hier als het ware tussenin valt. Dit kunnen huur-koop mixvormen zijn, die zowel kenmerken van (sociaal) huren als kopen bevatten, maar ook private huurwoningen, die qua huurprijs boven de liberalisatiegrens uitkomen. Het evenwicht tussen de segmenten is onderhevig aan verschillende factoren, die figuurlijk gezien de boomwortels, oftewel de voedingsbodem vormen voor het vormen van het equilibrium. De verschillende factoren die de takken van de boom via de wortels voeden zijn: Individuele woonvoorkeuren, de geschiedenis van het woningmarktbeleid, arbeidsmarktontwikkelingen en inkomen, de mate van verkrijgbaarheid van hypothecair krediet, het effect van de economische crisis en huur- en koopsubsidies en fiscale voordelen. Deel 1 geeft een overzicht van alle factoren en ontwikkelingen in het heden en het recente verleden. Deel 2 bespreekt een mogelijke opvulling van het middensegment, de voedingsbodem hiervoor, Deel 1, in ogenschouw nemend.

1.5 Methode en Dataverzameling

Binnen deze scriptie wordt gebruik gemaakt van verschillende methoden van dataverzameling. De theorie van ieder hoofdstuk wordt gevormd door de meest actuele relevante wetenschappelijke

literatuur. Het theoretisch kader wordt in context geplaatst met trends en ontwikkelingen uit het heden en recente verleden, door middel van logisch, empirisch gefundeerd redeneren. Dit wordt gedaan aan de hand van secundaire kwalitatieve data uit verschillende databases. De databases die zijn gebruikt zijn:

- Het Woontevredenheidsonderzoek 2009 en 2012 (WoON)
- De digitale versie van de woontevredenheidsonderzoeken van 1990-2009 via de “citavista” databank van de overheid
- Statline, van het centraal bureau voor de statistiek (CBS)
- Eurostat, van de Europese commissie
- Het Systeem woningvoorraad (Syswov) van de rijksoverheid
- Hypostat, van de European Mortgage Federation.

Voor analyse van de cijfers zijn SPSS en Ms Excel gebruikt. Specifieke verwijzingen naar deze databases zijn te vinden in de tekst of in de bronvermelding onder de geproduceerde tabellen en grafieken. Deze cijfers zijn op aanvraag beschikbaar.

De gegevens zijn gebruikt om reeds eerder onderzochte verschijnselen te ‘updaten’. Daarnaast zijn er op basis van de cijfers nog niet eerder genoemde ontwikkelingen en trends beschreven en waar mogelijk conclusies getrokken en in verband gebracht met de context.

Aanvullend is de actualiteit bijgehouden door middel van Dagbladen. Dagbladen worden uiteraard niet gebruikt als primaire bron maar voor het bijhouden van de publieke opinie en het opdoen van ideeën. Een map met bijgehouden artikelen is tevens op aanvraag beschikbaar.

1.6 Afbakening en leeswijzer

Deze scriptie is verkennend (beleids-)evaluerend van aard en bestaat uit 2 delen. In deel 1, hoofdstuk 2 tot en met 5, wordt een analyse gegeven van de evolutie van het woonbeleid, financieringsbeleid en de evolutie van eigendomsverhoudingen die daaruit ontstaan is. Om hier een mening over te kunnen vormen wordt dit in internationaal perspectief geplaatst. Aan de hand van trends en ontwikkelingen, uit de afgelopen 1 à 2 decennia, die in verband staan met de woningmarkt, wordt het huidige woningmarkt- en hypotheekbeleid tegen het licht gehouden en waar nodig bekritiseerd. Deel 2, hoofdstuk 7 en 8, gaat op deze kritiekpunten in door mogelijke oplossingsrichtingen te onderzoeken van, de in deel 1 beschreven lacune in de markt. Voor opvulling van het ‘middensegment’ wordt gekeken naar de potentie van verschillende huur-koop mixvormen. Dit wordt gedaan door te analyseren welke huur-koop mixvormen het beste van de twee ‘werelden’, huren en kopen, het meest efficiënt en praktisch weet te combineren.

In hoofdstuk 2 zal een overzicht worden gegeven van ruim een halve eeuw woningmarktbeleid, en op welke manier eigendomsvormen en de verhoudingen daartussen zijn geëvolueerd door de tijd. De ontwikkelingsrichting die in hoofdstuk 2 wordt besproken wordt in hoofdstuk 3 openlijk bediscussieerd door de vraag te stellen of er een grens is aan ruim 50 jaar stimuleringsbeleid, door te kijken naar recente gevolgen. Om de lezer te helpen een mening te vormen over de Nederlandse woningmarkt is het nodig om in Hoofdstuk 4 het Nederlandse woonbeleid in internationaal perspectief te plaatsen. Want wat is een maatstaf zonder ijkpunt? In Hoofdstuk 5 wordt het voorgenomen overheidsbeleid met betrekking tot het stimuleren van de woningmarkt in perspectief geplaatst van recente trends en ontwikkelingen uit de afgelopen 1 à 2 decennia. Verder wordt er gekeken of er sprake is van een trend of slechts een ‘crisiseffect’.

Om tot een duidelijke analyse van alternatieve eigendomsvormen te kunnen komen die het beste uit twee ‘werelden’ weten te combineren wordt er in hoofdstuk 7 een analyse gemaakt van de individuele en maatschappelijke voor- en nadelen van zowel huren als kopen. In Hoofdstuk 8 zal een geselecteerd aantal alternatieve eigendomsvormen geanalyseerd worden. De basis hiervoor zullen de voor- en nadelen uit hoofdstuk 7 vormen. Deel 2 zal eindigen met een beschrijving waar de potentieel meest succesvolle alternatieve eigendomsvorm aan zou moeten voldoen.

DEEL 1: Ruim een halve eeuw trends en ontwikkelingen op de woningmarkt

Hoofdstuk 2: Eigendomsverhoudingen op de woningmarkt door de tijd

2.1 Inleiding

Om de verhoudingen tussen huur- en koopwoningen in het huidige Nederlandse woonbeleid te duiden is het van belang om een korte analyse te geven van de recente geschiedenis. Ons huidige woonbeleid kan gezien worden als het resultaat van het samenspel van ruim 150 jaar marktontwikkelingen en overheidsinterventie (Ekkers en Helderman 2010, Van der Schaar 1987). De mate waarin overheidsinterventie een rol speelt in de geschiedenis van het woonbeleid fluctueert door de tijd, evenals de verhouding tussen rijksoverheid en de gemeentelijke overheid en de verhouding tussen de overheid en particulier initiatief.

In dit hoofdstuk worden de ontwikkelingen met betrekking tot het (stimulerings-) beleid ten aanzien van de verschillende woningmarktsectoren besproken. Paragraaf 2.2 geeft een overzicht van de periode voor de tweede wereldoorlog. In paragraaf 2.3 worden de drijvende krachten achter de ontwikkelingen met betrekking tot de sociale huursector besproken en wordt deze in de context van de opbouw van de verzorgingsstaat geplaatst. Paragraaf 2.4 doet hetzelfde voor de eigen woningsector. Paragraaf 2.5 behandelt het middensegment tussen de sociale huursector en de koopsector in. Hieronder wordt vaak de private huursector geschaard. Paragraaf 2.6 geeft een korte samenvatting van de ontwikkelingen

2.2 Periode 1850- 1940

Omstreeks 1850 ontstond er, onder invloed van de idealen van de verlichting, onder een kleine groep van gegoede burgerij (o.a. hoge ambtenaren, bankiers en academici), het idee dat de gehele maatschappij naar een hoger niveau getild zou kunnen worden, door middel van een verbetering van onderwijs en opvoeding van het gewone volk. Directe aanleiding hiervoor vormde de slechte hygiëne en de daarmee gepaard gaande ziektes in de sloppen en kelders, waar de arbeidersklasse voornamelijk leefde (Ekkers en Helderman 2010). Het veelvuldig uitbreken van epidemieën binnen deze klasse werd door medici in verband gebracht met de slechte woonomstandigheden en werd gezien als een serieuze bedreiging voor de volksgezondheid. Ten gevolge van de industrialisatie waren grote groepen arbeiders van het platte land naar de stad getrokken, terwijl er te weinig woonruimte was voor deze kapitaalarme mensen.

Om de problemen te lijf te gaan ontstonden er vanuit particulier initiatief de eerste coöperatieve bouwverenigingen. Dit waren verenigingen ten behoeve van de arbeidende klasse. Zo konden er goedkope woningen worden gebouwd van een betere kwaliteit. Zij vormden in feite de voorlopers van de huidige woningbouwcorporaties. Vanaf het einde van de 19^e eeuw nam de druk op de overheid om te interveniëren toe. In 1901 werd de woningwet van kracht, die de overheid de mogelijkheid gaf om waar nodig te kunnen ingrijpen in de volkshuisvesting. Deze interventie bestond in het begin voornamelijk uit bijdragen voor erkende woningcorporaties voor het bouwen van nieuwe woningen na het opruimen van onbewoonbaar verklaarde woningen. Echter, het vertrouwen in de markt was groot. Tussen de eerste en de tweede wereldoorlog werden er verschillende liberalisering doorgevoerd. Hierdoor werden de bijdrageregelingen nagenoeg ingetrokken. Dit had tot gevolg dat het aandeel 'woningwetwoningen' in de bouwproductie daalde van 87% in 1920 tot 16% in 1926 (Ekkers en Helderman 2010)

2.3 Sociale huursector

Het volkshuisvestingbeleid van na de tweede wereldoorlog stond vrijwel geheel in het teken van de wederopbouw. Het beleid van toen kan getypeerd worden als sterk centralistisch. De rijksoverheid speelde hierin, evenals voor de eerste wereldoorlog, een centrale rol door middel van verschillende instrumenten om de huurprijzen te reguleren, het verlenen van objectsubsidies, het gebruik van woonruimteverdelingen en het nastreven van een zeer strikte ruimtelijke planning. (Ekkers en Helderman 2010, Van der Schaar 1987, Boelhouwer 2002). Dit sloot aan bij het concept van de

maakbare samenleving. Veel van deze aanvankelijk als crisismaatregelen bedoelde beleidsinstrumenten, bleken later, na het mislukken van een aantal liberalisatiepogingen in de jaren '60 en '70, een veel permanentere karakter te krijgen dan aanvankelijk was bedoeld.

Door het stilvallen van de nieuwbouwproductie en de grootschalige verwoestingen tijdens de tweede wereldoorlog was de woningnood enorm (Ekkers en Helderma 2010). Daar kwam nog bij dat het aantal huishoudens na de oorlog explosief groeide (Boelhouwer 2002). Strikte marktregulering was een breed geaccepteerde politieke keuze om de 'volksvijand nummer 1': De woningnood, te bestrijden. Subsidies vloeiden vooral richting de sociale huursector, waardoor het voor woningcorporaties mogelijk was om goedkope, in feite onrendabele, woningen voor de lagere en midden inkomensgroepen te kunnen bouwen. Zo kwamen er tegen kostprijs kwalitatief goede goedkope huurwoningen tot stand.

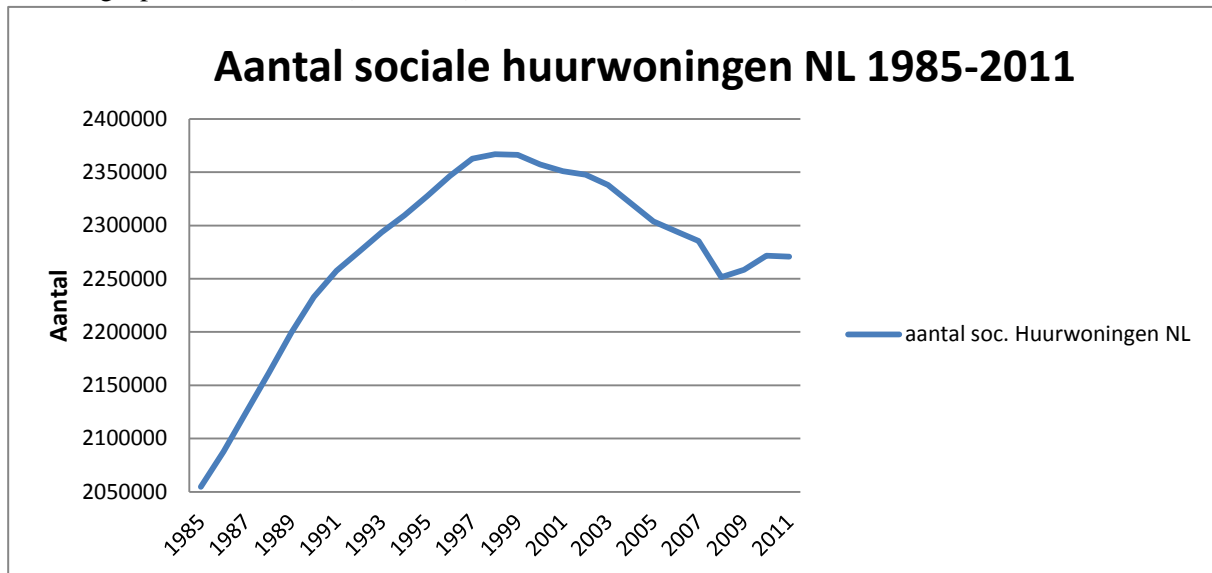
Het aandeel sociale huurwoningen groeide tussen 1945 en 1975 explosief van 12 procent in 1945 tot 41 procent in 1975 en bereikte het grootste aandeel in 1990 met 44 % van de woningvoorraad (Boelhouwer 2002). De explosieve groei van de sociale woningsector moet in context worden geplaatst met de toenmalige ontwikkelingen van de maatschappij als geheel. De publieke huursector was een onderdeel van de opbouw van de verzorgingsstaat na de oorlog, waarin de huisvesting van lagere en middeninkomensgroepen als één van de taken van de overheid werd gezien (zie ook paragraaf 4.2). Door de woonlasten in de huursector laag te houden, door middel van objectsubsidies, kon een algemene stijging van de welvaart bevorderd worden. Lagere en middeninkomensgroepen hielden op deze manier meer over voor de besteding aan consumptiegoederen, het "consumptie-effect" (Noordenne 2010). Aanvankelijk lag de focus van het Nederlandse woningbeleid vooral op de sociale huursector. Echter, na de val van het kabinet Den Uyl (1973-77) kwam de focus voor het eerst meer te liggen op de bevordering van het eigen woningbezit (zie paragraaf 2.4).

Kenmerk van de Nederlandse sociale huursector was dat de woningen niet alleen beschikbaar gesteld werden aan de lagere inkomensgroepen. Vanwege het feit dat er geen inkomensgrens gesteld was en omdat de woningen van relatief goede kwaliteit waren, bood de sociale huursector ook voor mensen met een middeninkomen een wezenlijk alternatief voor een koopwoning. Dit gegeven verklaart het feit dat de sociale huursector nog steeds een behoorlijk aandeel in de totale woningvoorraad inneemt. Anno 2012 bestaat 31% van de totale voorraad uit corporatiebezit (Sysvov 2013)(zie ook grafieken 1 en 2). Het beleid had tot doel om het ideaal van gemengde wijken na te streven, waarin niet alleen autochtonen en allochtonen door elkaar leefden maar ook huishoudens met lage- en middeninkomens. De vraag is echter hoe lang dit zo blijft, nu zowel de Europese Commissie als de Nederlandse overheid hebben bepaald dat corporaties zich meer moeten gaan richten op hun kerntaak; het huisvesten van de lagere inkomensgroepen (Asjes 2012, Rutte & Samsom 2012)(zie ook paragraaf 3.4). Het hoge percentage sociale huurwoningen staat in contrast met de lage percentages sociale huurwoningen in Angelsaksische landen, waar de sector slechts gezien wordt als huisvesting voor de aller armsten (zie ook paragrafen 4.2 en 4.3).

Corporaties ontvingen tot hun verzelfstandiging in de jaren '90 van de vorige eeuw subsidie voor de bouw van nieuwe woningen. Echter, aan deze directe subsidieverplichting kwam in 1995 een eind. Deze gebeurtenis staat bekend onder de naam 'bruteringsoperatie' (Ekkers en Helderma 2010). Redenen voor deze verzelfstandiging van woningcorporaties is gelegen in het feit dat de toen geldende 'Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig' (1989-2000) meer liberaal geïnspireerd was. Bovendien kwam men tot inzicht dat de tot dan toe gebruikelijke financiering van de sociale huursector op termijn onbetaalbaar zou worden (Boelhouwer 2002). Met de bruteringsoperatie werden alle uitstaande leningen van corporaties bij de overheid kwijtgescholden, in ruil voor het vervallen van alle directe subsidies (Scanlon en Whitehead 2007). Om de volkshuisvestingstaak van corporaties te kunnen blijven garanderen, konden corporaties aanspraak maken op verschillende instanties om hun risico af te kunnen wentelen en om goedkoop geld te kunnen lenen. De instanties waar corporaties aanspraak op kunnen maken zijn: Het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW), het Centraal fonds Volkshuisvesting (CFV), het recht om te lenen van de Bank Nederlandse Gemeenten (BNG) tegen

gunstige tarieven en tot slot de mogelijkheid om land aan te kopen beneden marktprijzen door een mogelijke voorkeursbehandeling bij de koop van gronden van gemeenten (zie voor toelichting Priemus en Gruis (2011) pp. 90 e.v.).

Een analyse van het aantal corporatiewoningen laat zien dat er sinds het midden van de jaren '90 een daling zichtbaar is in het aantal corporatiewoningen. Een daling die verband houdt met de bruteringsoperatie van 1995 (Grafiek 1).



Grafiek 1: Aantal sociale huurwoningen in bezit van corporaties in Nederland 1985-2011. Bron: cijfers afkomstig van: ABF Research, Systeem woningvoorraad (Syswov) database 2013, eigen Excel bewerking (cijfers op aanvraag)

2.4 Eigenwoning sector

Het subsidiebeleid ten aanzien van de volkshuisvesting betrof aanvankelijk voornamelijk de sociale huursector. Voor de tweede wereldoorlog werd het stimuleren van het eigen woningbezit niet gezien als een taak van de rijksoverheid (Van der Schaar 1987). Na de oorlog veranderde de politieke houding ten opzichte van het eigen woningbezit. Confessionele en liberale partijen hechtten traditioneel meer aan bevordering van het eigen woningbezit dan sociaal democratisch georiënteerde partijen (Ekkers en Helderma 2010, Van der Schaar 1987). Toch bleef men aanvankelijk terughoudend met het toepassen van actieve overheidsregulering. Een reden hiervoor was de opvatting dat de ontwikkeling van de eigen woningsector moeilijk door de rijksoverheid gestuurd kon worden, omdat vele marktontwikkelingen samenhangen met de ontwikkeling van de vraag binnen de eigen woningsector (Van der Schaar 1987). Dit, in tegenstelling tot de huurmarkt, waar men veel meer vat had op prijzen en financiering. Echter, het aandeel eigen woningen op de woningmarkt is na de oorlog sterk gestegen (zie tabel 1)(Van der Schaar 1986,1987, Ekkers en Helderma 2010, CBS 2013). De sterke groei van het aandeel eigen woningen op de woningmarkt van na de tweede wereldoorlog kan verklaard worden door factoren als: Beleid ten opzichte van eigen woningbezit, gestegen welvaart, (mate van) hypotheekneming door banken, demografische factoren, de inkomenspositie van potentiële kopers en de verwachtingen daaromtrent, de (hypotheek)rente, de inflatie, de kooprijzontwikkeling, de fiscale behandeling van het eigenwoningbezit en tot slot de verhouding tot de huurmarkt. (Van der Schaar 1987, Andrews en Sanchez 2011, Chambers en Garriga 2009).

Na de tweede wereldoorlog begon stimulering van het eigen woningbezit door de rijksoverheid een grotere rol in te nemen in het beleid. De onderbouwing en uitvoering van het beleid verschilde per rijksnota (Elsinga en Dol 2002 in: Elsinga en Hoekstra 2004).

In 1953 gaf de toenmalige minister De Witte van volkshuisvesting en wederopbouw de opdracht om een nota op te stellen over de mogelijke voor- en nadelen van het bevorderen van het eigen woningbezit (Elsinga en Hoekstra 2010, Van der Schaar 1987). De werkgroep 'Eigen-

Woningbezit' presenteerde in 1956 een rapport waarin men een gematigd positieve houding had ten opzichte van de bevordering van het eigenwoningbezit voor kapitaalkrachtige burgers. Voordelen van de eigen woning zag men vooral voor de welgestelden. Er werd getwijfeld aan het belang van het eigen woningbezit voor de lagere inkomensgroepen. Deze hadden vaak te weinig inkomen om de woonlasten te kunnen betalen en te weinig zekerheid over werk en inkomen in de toekomst. De vermogensrisico's waren dus onevenredig groot (Elsinga en Hoekstra 2004). Bovendien werd er gevreesd dat eigenwoningbezit onder lagere inkomensgroepen de arbeidsmobiliteit zou beperken omdat men aan de woning 'vastzat'. Deze redenatie blijkt nog steeds relevant (zie paragraaf 7.3).

Het rapport van de werkgroep leidde in 1956 tot het 'Besluit bevordering eigen woningbezit'. Het besluit betekende in de praktijk dat er een hypotheekgarantie van gemeentewege van kracht werd, waarbij het rijk garant stond voor ten minste 50% van het risico, de voorloper van de nationale hypotheekgarantie (NHG). Bovendien werd er een extra bezitsvormingspremie verstrekt voor de eerste bewoners van nieuwbouwwoningen (Drees 1963, Van der Schaar 1987). Deze premie was bedoeld om de nieuwbouw in de koopsector te stimuleren. Bedragen verschilden per regio en waren hoger in die gebieden waar de bouwnijverheid achter bleef. Premies bedroegen 25-35 procent van de basispremie die ook in de sociale huursector verstrekt werd. Van der Schaar (1987) geeft aan de hand van deze stimulerende maatregelen, in combinatie met de gestegen welvaart een verklaring voor de snelle stijging van het aandeel koopwoningen in de voorraad (zie tabel 1 en grafiek 2).

Het stimuleren van koopwoningen bestond aanvankelijk dus slechts uit het subsidiëren van de bouw van nieuwe koopwoningen door de zogenoemde objectsubsidies, enige vorm van hypotheekgarantie en de hypotheekrenteaftrek. In de jaren '70 en '80 kende het volkshuisvestingbeleid zeer veel objectsubsidies, zowel voor de sociale huur als de koopsector. (Ekkers en Helderma 2010). Deze zijn inmiddels nagenoeg allemaal vervallen (Ministerie van economische zaken 2013). De hypotheekrenteaftrek is ook een beleidsinstrument om het bezit van eigen woningen te stimuleren. Vanaf de 'Nota Huur en subsidiebeleid' (1974-1983) wordt het bevorderen van de vrije keuze 'kopen of huren' vooropgesteld. Toch wordt een strakke marktregulering als wenselijk gezien (Van der Schaar 1987). Midden jaren '70 werden er heftige (ideologische) discussies gevoerd over het stimuleren van huren danwel kopen, en voor welke inkomensgroepen beide 'werelden' geschikt zouden zijn. Na de val van het kabinet Den Uyl 1973-1977 is de focus in het woonbeleid om het eigen woningbezit te gaan stimuleren de overhand gaan voeren (Boelhouwer 2002). Dit werd gedaan door middel van verschillende huurverhogingen, ruimhartige objectsubsidies voor koopwoningen en een verruiming van de Nationale hypotheekgarantie (NHG). Door middel van de huurverhogingen werd getracht om het voor de hogere en middeninkomens aantrekkelijker te maken om een woning te kopen in plaats van huren. Bovendien werd midden jaren '70 de nationale hypotheekgarantie uitgebreid door deze ook te laten gelden voor bestaande woningen. De uitbreiding was niet alleen in het voordeel van de hypotheekgever, maar ook in het voordeel van de hypotheeknemer, omdat de risico's op wanbetaling voor een deel op de Stichting NHG afgewenteld konden worden. Dit maakte het voor hypotheeknemers aantrekkelijker om ook hypotheecaire leningen aan de lagere middeninkomens te verstrekken. Tot slot werden er eind jaren '70 inkomensafhankelijke premiekoopregelingen in het leven geroepen. De zogenoemde premie A, B en C- woningen. Het is echter buiten de scope van dit rapport om een grondige omschrijving van de verschillende vormen van premiëring te geven. Hiervoor wordt verwezen naar Van der Schaar 1987, pagina 333 e.v..

In 1989 wordt de voorgaande nota vervangen door De 'Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig' (1989-2000). De Nota Huur en subsidiebeleid was sociaaldemocratisch geïnspireerd, Boelhouwer (2002, p. 224) spreekt zelfs van een "*testimony to the belief in the makeable Society*". De Nota volkshuisvesting in de jaren '90 neemt definitief afscheid van deze opvatting en zette een ontwikkeling in naar vrijere marktverhoudingen en minder overheidsinterventie. (Ekkers en Helderma 2010). Het taboe rondom de verkoop van corporatiewoningen werd doorbroken (Elsinga en Hoekstra 2004). Bovendien werden corporaties verzelfstandigd (zie ook paragraaf 2.3). Het stimuleren van het eigenwoningbezit en het verkopen van woningwetwoningen paste bij deze ontwikkelingen.

Het stimuleren van het eigen woningbezit betekende in feite een liberalisatie van het volkshuisvestingbeleid (Van der Schaar 1987, Ekkers en Helderma 2010), omdat de overheidsinterventie in de koopsector veel lager was dan in de sociale huursector.

De hierop volgende nota, ‘Mensen Wensen Wonen. Wonen in de 21^e eeuw’ (2000-...) zet de lijn richting vrijere marktverhoudingen voort. In deze nota wordt openlijk gestreefd naar een percentage eigenwoningbezit van 65% in 2010 door middel van nieuwbouw en forse verkoop van corporatiewoningen. Dit streefgetal is niet gehaald. Na het ontstaan van de kredietcrisis in 2008 zijn veel economische verhoudingen veranderd. Hierdoor is onder andere de groei van het aandeel koopwoningen op de woningmarkt nagenoeg gestagneerd (zie tabel 1 en grafiek 2).

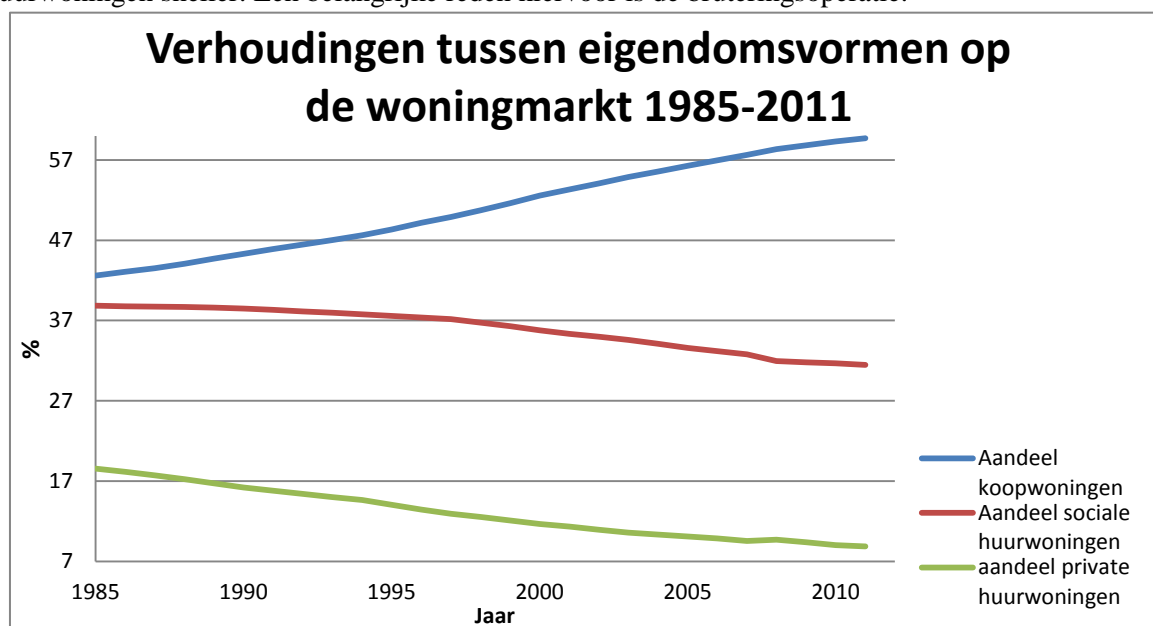
Tabel 1. Percentage koopwoningen in de totale woningvoorraad 1947-2012.

Jaar	1947	1956	1967	1971	1975	1981	1985	1990	1994	1998	2002	2006	2009	2012
%	28,0	29,2	32,2	35,3	38,8	41,8	42,9	45,3	47,6	50,8	54,2	55,8	58,9	59,3

Bronnen : Van der Schaar 1986, 1987, Citavista databank 2013, CBS statline 2013. Eigen Excel bewerking.

2.5 Particuliere huursector

Het bevorderen van huren aan de onderkant van de markt en kopen aan de bovenkant heeft een leegzuigend effect gehad op de particuliere huursector, met name voor woningen die boven de liberalisatiegrens in de huursector vallen. Het ‘uithollen’ van het middensegment kan doorstromingsproblemen tot gevolg hebben (Priemus en Gruis 2011), zie verder paragraaf 3.4. Deze woningen zijn vanwege het financiële voordeel, ten gevolge van het stimuleringsbeleid veelal omgezet in koopwoningen (Van der Schaar 1987). Tegenwoordig bestaat deze zogenoemde private woningbeleggingsmarkt slechts uit 3% van de woningvoorraad, dit terwijl, de vraag naar huurwoningen boven de liberalisatiegrens alleen maar zal toenemen (Research Bouwinvest 2013, Cohen en Wolzak 2013). De ontwikkeling richting deze groeiende vraag komt o.a. door veranderingen in het beleid betreffende de huizenmarkt, veranderingen in de demografie, veranderingen op de arbeidsmarkt en verwachtingen met betrekking tot de ontwikkeling van de economie. In de komende hoofdstukken zal nader op deze aspecten worden ingegaan. In grafiek 2 is te zien hoe het aandeel koopwoningen door de tijd is gestegen, ten koste van aanvankelijk het aandeel particuliere huurwoningen, (zowel boven als onder de liberalisatiegrens) die heden ten dage minder dan 9% van de huidige woningvoorraad vormen (ABF research 2013). Vanaf circa 1995 daalt ook het aandeel sociale huurwoningen sneller. Een belangrijke reden hiervoor is de bruteringsoperatie.



Grafiek 2. Verhoudingen tussen eigendomsvormen op de woningmarkt 1985-2011. Bron: cijfers afkomstig van: ABF Research, Systeem woningvoorraad (Sysvov) database 2013, eigen Excel bewerking (cijfers op aanvraag)

2.6 Deelconclusie: meer koop, minder sociale huur

Uit bovenstaande paragrafen is duidelijk geworden dat er gaandeweg een verschuiving in het beleid heeft plaatsgevonden van een focus op uitbreiding van de sociale woningsector, richting de eigen woningsector. Tot eind jaren '70 van de vorige eeuw was het beleid vooral gericht op de stimulering van het aantal sociale huurwoningen. Daarna kwam de focus in het beleid te liggen op het wegnemen van barrières ter bevordering van het eigen woningbezit.

Bevordering van de sociale woningsector paste na de tweede wereldoorlog in de context van de wederopbouw en de ontwikkeling van de verzorgingsstaat. Vanaf medio jaren '70 veranderde de opvatting ten opzichte van het eigen woningbezit. De stimuleringsmaatregelen ten behoeve van deze sector werden verder uitgebreid. Verder wordt de directe staatshulp aan corporaties losgelaten door middel van de bruteringsoperatie. Na het millennium wordt er in de nota 'Mensen Wensen Wonen. Wonen in de 21e eeuw' openlijk een streefpercentage voor het aandeel koopwoningen op de woningmarkt genoemd en worden corporaties aangespoord woningen te verkopen. Echter, sinds de crisis lijkt er een lichte verandering te zijn opgetreden in het overheidsbeleid ten opzichte van stimulering van het eigen woningbezit (zie hoofdstuk 3).

Hoofdstuk 3: Is er een grens aan stimuleren?

3.1 Inleiding

Het jarenlang subsidiëren van de sociale huursector enerzijds, en het stimuleren van de koopsector anderzijds, heeft ervoor gezorgd dat er een financiële kloof is ontstaan tussen de sociale huursector en de koopsector (Priemus en Gruis 2011). Door huurprijnsregulering en subsidies binnen de sociale huursector zijn de prijzen relatief laag gehouden, terwijl binnen de koopsector de prijzen zijn opgestuwd zijn door onder andere directe objectsubsidiering, fiscale voordelen, zoals de hypotheekrenteaf trek en gunstige kredietverstrekking in de vorm van hypothecaire leningen (Priemus en Gruis 2011). Door nieuwe Europese regelgeving en het uitbreken van de financiële crisis zijn dergelijke complicaties ten gevolge van het in het verleden gevoerde beleid des te duidelijker geworden.

Onderstaande paragrafen geven een overzicht van de gevolgen van verschillende gebruikte stimuleringsinstrumenten. In paragraaf 3.2 worden de innovaties in de hypotheekmarkt die de afgelopen decennia een belangrijke rol hebben gespeeld bij het financieren van de koopwoningenmarkt beschreven. De vraag wordt gesteld of we de grens van hypotheekfinanciering wellicht hebben bereikt. Verder worden in paragraaf 3.3 de gevolgen van het uitbreken van de crisis besproken. In paragraaf 3.4 wordt de keerzijde belicht van het decennia lang stimuleren van twee ‘werelden’; De sociale huurwoning en de eigen woning. Tot slot worden in paragraaf 3.5 de maatregelen uitgelicht die de rijksoverheid heeft genomen ten gevolge van de crisis. Paragraaf 3.6 geeft een synthese door de vraag te bediscussiëren of er op bepaalde fronten een grens lijkt te zijn ontstaan ten aanzien van het stimuleringsbeleid.

3.2 Innovaties op de hypotheekmarkt

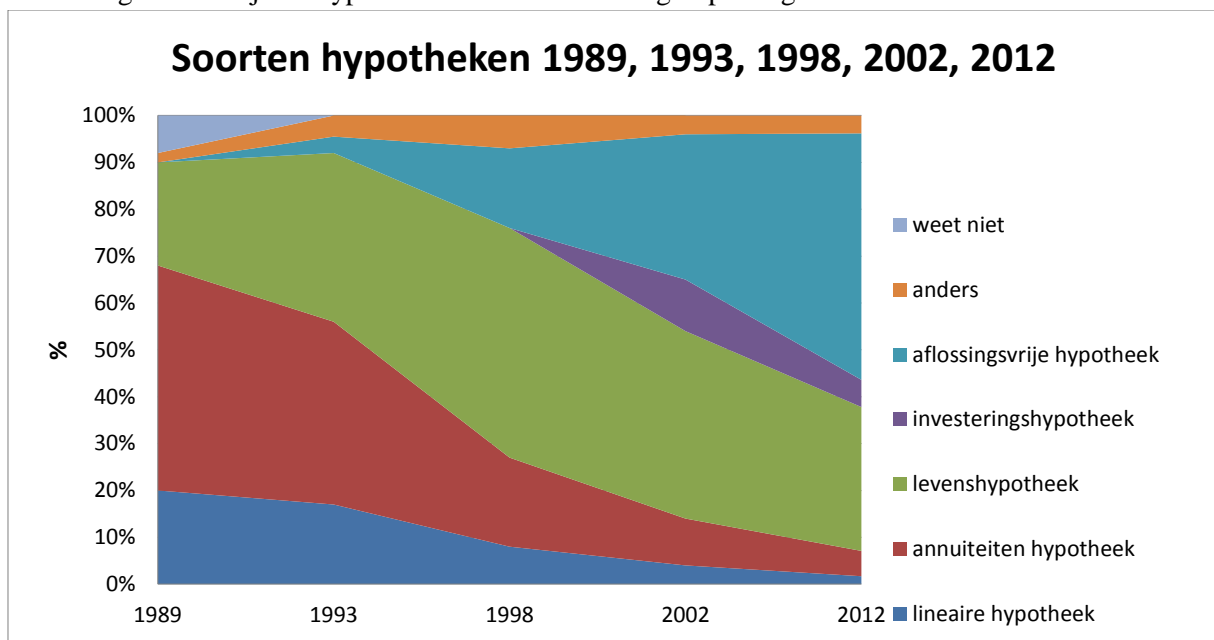
Een belangrijke drijvende kracht achter de groei van het aandeel eigen woningen op de woningmarkt is de hypotheek (zie bijvoorbeeld: Andrews & Sanchez 2011, Chambers & Garriga 2008, Scanlon e.a. 2008, Van der Schaar 1987, Rouwendal 2007). Er zijn slechts weinig eigenaar bewoners die geheel zonder hypotheek een woning kopen. Nederland heeft in Europees perspectief het hoogste aandeel woningeigenaren met een hypotheek, namelijk 85 procent (Scanlon e.a. 2008). De beschikbaarheid van hypotheek zorgde daarnaast voor een toename in de vraag naar koopwoningen, waardoor de prijzen fors zijn toegenomen. (Van der Schaar 1987). Deze stijging van de prijzen was een andere drijvende kracht achter de groei van het aandeel eigen woningen (Voigtländer 2009). In deze paragraaf wordt het belang van de hypotheekmarkt voor het aandeel eigen woningen op de Nederlandse woningmarkt nader toegelicht en wordt besproken op welke manier deze zich ontwikkeld heeft.

Volgens Van der Schaar (1987) zijn er sinds de jaren '70 van de vorige eeuw een aantal belangrijke liberalisering doorgevoerd waardoor innovaties in de hypotheekmarkt in Nederland in een stroomversnelling terecht zijn gekomen. Hier volgt een greep uit de maatregelen die de regels voor hypotheek hebben verruimd: het opheffen van de kredietbeheersing in 1972, zodat banken hun hypotheekportefeuille uit konden breiden, daarnaast werden er minder zware eisen gesteld aan het aandeel eigen vermogen ten opzichte van het aantal uitstaande hypotheek. Ook werd de hypotheekgarantie in 1973 fors uitgebreid door deze ook voor bestaande woningen te laten gelden en door het maximaal toelaatbare bedrag te verhogen. Tot slot werd het mogelijk om het inkomen van partners bij elkaar op te tellen bij het verstrekken van hypothecaire leningen en de looptijd te verlengen, zodat de maandelijkse termijnen omlaag konden. Deze maatregelen moeten worden geplaatst in de context van toenemende welvaart.

Chambers en Garriga (2008) hebben het belang van innovaties op de hypotheekmarkt voor de groei van het aandeel eigen woningen op de Amerikaanse markt tussen 1994 en 2005 onderzocht. Zij komen tot de conclusie dat 56 tot 70 procent van de procentuele groei van het eigen woningbezit verklaard kan worden door innovaties in de hypotheekmarkt. Demografische factoren verklaren een verandering van 16 tot 30 procent. vergelijkbare cijfers zijn voor de Nederlandse woningmarkt niet

beschikbaar. Echter, het belang van hypotheekinnovaties voor de toename van het aandeel eigen woningen is hiermee aangetoond.

Innovaties in de hypotheekmarkt hebben ervoor gezorgd dat er grotere bedragen geleend konden worden tegen lagere maandelijkse termijnen (Scanlon e.a. 2008). Keerzijde van sommige hypotheekinnovaties is dat de risico's toenemen (zie ook paragraaf 4.4). Om een beeld te geven van de verschuiving die heeft plaats gevonden op de Nederlandse hypotheekmarkt met betrekking tot de verschillende soorten hypotheek, zijn in onderstaande figuur de openstaande hypotheek en hun aandeel op de hypotheekmarkt weergegeven. Er zijn grote verschillen tussen de hypotheekvormen. Echter in grafiek 3 zijn de hypotheekvormen in 5 hoofdgroepen ingedeeld.



Grafiek 3. De verschillende soorten uitstaande hypotheek in Nederland 1989-2012. Bronnen: Cijfers 1989,1993, 1998 en 2002: verschillende WBO's in Rouwendal 2007 (cijfers bij benadering). Cijfers 2012: WoOn 2012 database. Eigen bewerking Excel (cijfers op aanvraag).

In grafiek 3 is te zien dat er verschillende hypotheekvormen aan marktaandeel hebben verloren en andere aan marktaandeel hebben gewonnen. Voor een gedetailleerde beschrijving van de verschillende hypotheekvormen wordt verwezen naar Rouwendal 2007, p. 4-7. Er zijn een aantal belangrijke conclusies te trekken aan de hand van de grafiek. Deze worden hieronder besproken.

De meest simpele hypotheekvormen, de lineaire hypotheek, waarbij men in termijnen een bepaald percentage aflost en de annuïteiten hypotheek, waarbij men in termijnen een vast bedrag aflost, hebben tussen 1989 en 2012 flink aan terrein verloren. Bij de levenshypotheek betaalt men alleen de rente en wordt er tevens vermogen gespaard ten behoeve van de aflossing. Evenals de levenshypotheek bestaat de investeringshypotheek ook uit 2 delen. Echter wordt hier het 'gespaarde' geld belegd in risicovolle aandelen om mogelijk het rendement aan het einde van de looptijd te vergroten (Rouwendal 2007). De hypotheekvorm die het meest aan terrein heeft gewonnen is de aflossingsvrije hypotheek. Kenmerk van deze hypotheekvorm is dat men niet hoeft af te lossen. Op deze manier kunnen de maandelijkse lasten laag gehouden worden. Bovendien kan er, evenals bij de levenshypotheek en de investeringshypotheek optimaal gebruik worden gemaakt van de hypotheekrenteaftek, omdat er in feite niet wordt afgelost.

Samenvattend is er in de afgelopen decennia een trend waarneembaar geweest richting nieuwe hypotheekvormen, waarbij er steeds meer geld geleend kon worden tegen in verhouding lagere maandelijkse termijnen. Daarnaast hebben hypotheekvormen waarbij minder direct wordt afgelost aan terrein gewonnen. Een keerzijde van deze hypotheekvormen is dat er minder aan vermogensopbouw wordt gedaan. Er wordt immers niet afgelost! Hiermee vervalt één van de aspecten die in de literatuur

als één van de grootste voordelen van eigenwoningbezit wordt gezien (zie hoofdstuk 7.2). Vermogensopbouw kan in dit geval dus alleen plaatsvinden door middel van waardeestijging van de woning. Huishoudens, met een huis gefinancierd door een dergelijke hypotheekvorm, zijn in het geval van een dalende huizenprijzen in een neergaande markt bijzonder kwetsbaar voor een eventuele restschuld.

3.3 Gevolgen financiële crisis sinds 2008

In de zomer van 2007 ontstond op de financiële markten in de Verenigde Staten de kredietcrisis. De crisis werd mede geïnitieerd door verpakte hypotheekobligaties in het laagste segment; “De subprime” hypotheeken, die in een hoog tempo minder waard werden. In korte tijd sloeg de crisis over naar de internationale financiële markten en later naar de reële economie.

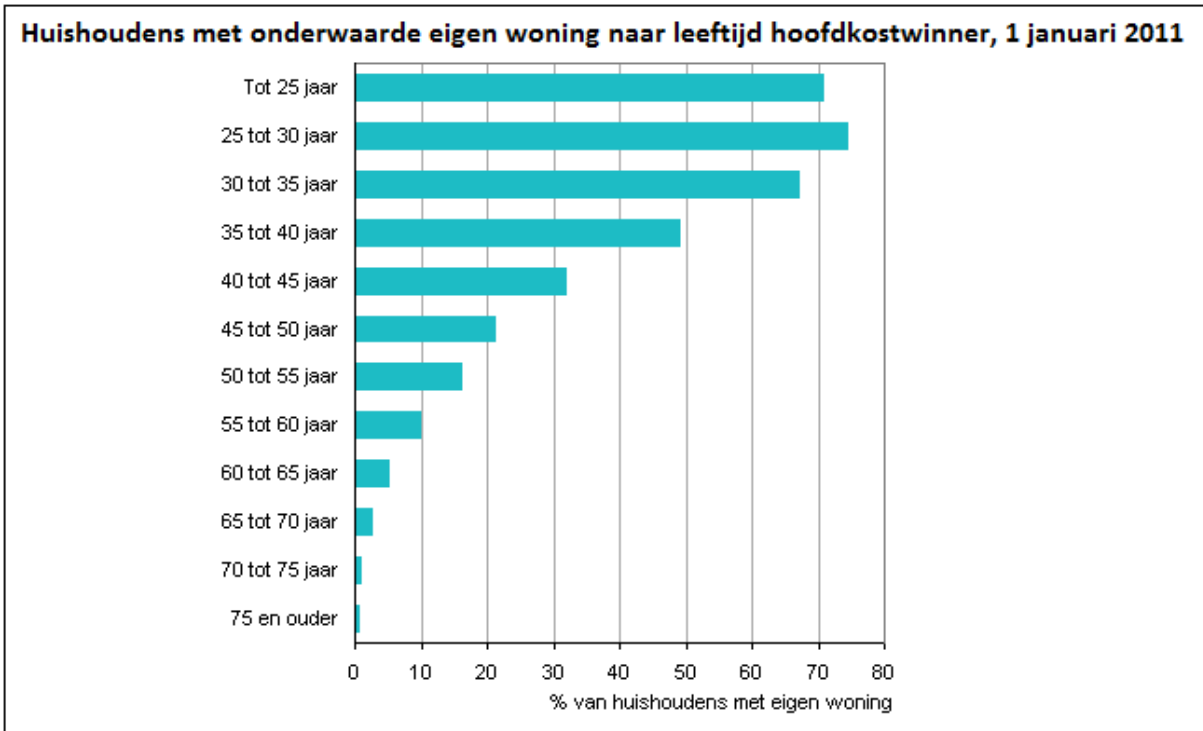
Naar aanleiding van de kredietcrisis is er sinds augustus 2008 (CBS 2013) een dalende trend waarneembaar in de woningprijzen in Nederland. Gecorrigeerd naar inflatie zijn de huizenprijzen in Nederland met ruim 20 procent gedaald sinds de piek in augustus 2008. Het grote nadeel van de dalende huizenprijzen in combinatie met de grote toename van het aantal aflossingsvrije hypotheekvormen is dat men steeds minder is gaan aflossen. In een dalende markt leidt een prijsdaling dus tot een onderwaarde van de woning ten opzichte van de openstaande hypotheekschuld. Volgens Claessen en Lok(2013) had in 2011 ten minste 25 procent van de huishoudens een hypotheek die hoger was dan de huidige waarde van de woning. In huishoudens waarin de hoofdkostwinner jonger is dan 35 jaar had in 2011 bijna 70 procent een onderwaarde van de woning (Zie grafiek 4).

Ook is het aantal transacties op de koopwoningenmarkt drastisch afgenomen. Het aantal transacties op de koopwoningenmarkt is gedaald tot het laagste in 20 jaar (CBS 2013). Hiervoor zijn een aantal verklaringen te geven. Potentiële koopstarters wachten met het kopen van een woning totdat de bodem in de prijsdalingen bereikt is. Koopstarters zijn zeer van belang voor de algehele doorstroming op de woningmarkt (Brounen en De Jong-Tennekes 2012). Daarnaast wordt de doorstroming bemoeilijkt omdat huishoudens met een onderwaarde op hun woning figuurlijk vast kunnen komen te zitten (Chan 2001). De restschuld en een mogelijke aanbetalingsprobleem kunnen mogelijk een probleem opleveren bij de herfinanciering van de hypotheek op de nieuwe woning. De verminderde mobiliteit op de woningmarkt die optreedt bij dalende huizenprijzen is niet alleen vervelend voor het individu maar kan grote gevolgen hebben voor de macro-economie. Uit onderzoek van Chan (2001) op de Amerikaanse huizenmarkt is gebleken dat een lage mobiliteit op de woningmarkt van slechte invloed is op de arbeidsmobiliteit (zie ook paragraaf 7.3). Chan toonde daarnaast aan dat hoe hoger de Loan to Value (hypotheekschuld ten opzichte van de woningwaarde) van huishoudens is, hoe meer kans ze hebben om ‘vast’ te komen zitten in hun woning, bij dalende prijzen. Een hogere hypotheekschuld heeft dus een slechte invloed op de doorstroming in tijden waarin de prijzen dalen.

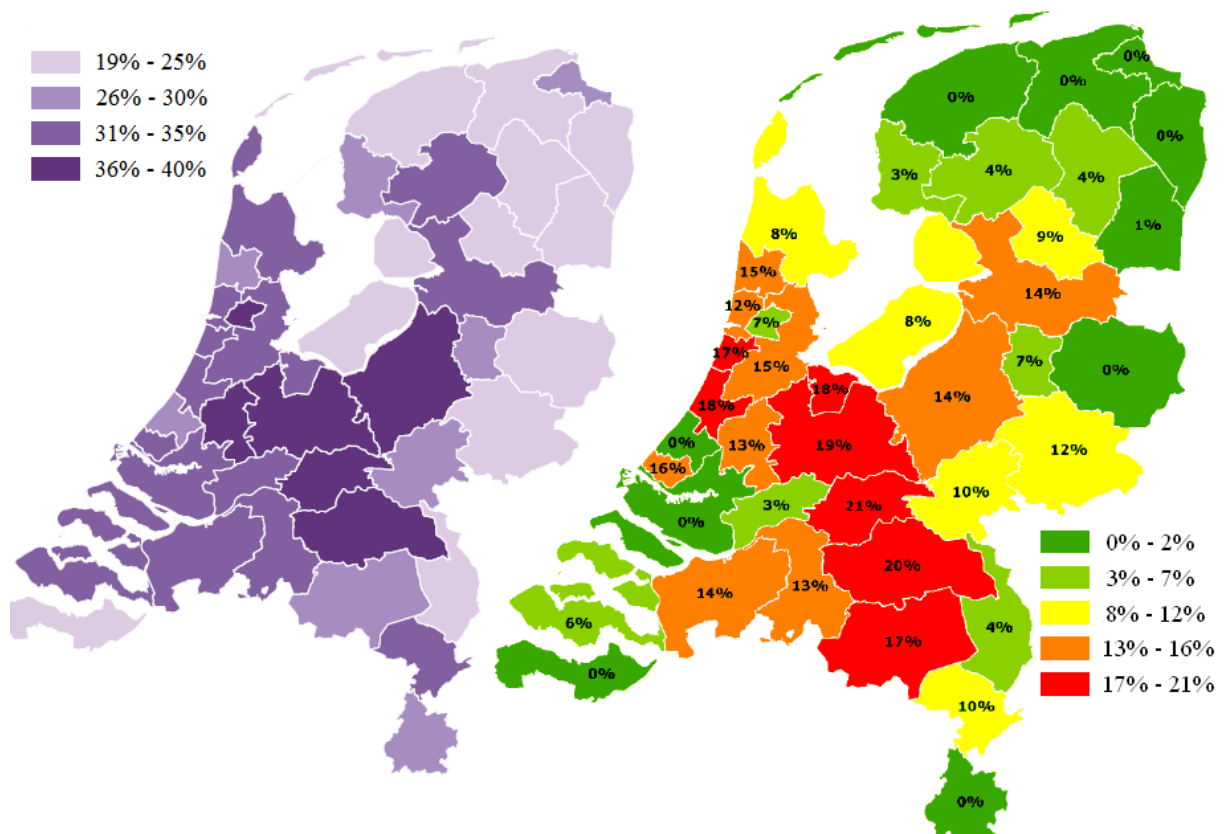
3.4 Te rijk voor een sociale huurwoning, te arm voor een koopwoning

Het jarenlang subsidiëren van de sociale huursector enerzijds en het stimuleren van de koopsector anderzijds heeft ervoor gezorgd, dat er een financiële kloof is ontstaan tussen de sociale huursector en de koopsector (Priemus en Gruis 2011). Deze kloof werd des te meer duidelijk toen er, onder invloed van de Europese Commissie per 1 januari 2011 nieuwe regelgeving van kracht is geworden met betrekking tot de regels voor woningtoewijzing in de sociale huursector. Zie voor achtergronden en motieven ook: Asjes (2012)

De nieuwe regelgeving die per 1 januari 2011 van kracht is geworden houdt in dat woningcorporaties voortaan 90 procent van de woningen tot de liberalisatiegrens, 664,66 euro per maand (2012), verhuren aan huishoudens met een jaarinkomen van maximaal 33.614 euro. Vóór 2011 was er geen inkomensgrens voor toewijzing van een sociale huurwoning(Asjes 2012). Onder de ingestelde inkomensgrens valt ongeveer 43% van de Nederlandse bevolking (Priemus & Gruis 2011). De overige 10 procent van de sociale huurwoningen mogen corporaties aan de hand van andere objectieve criteria verhuren aan huurders met hogere inkomens, om tegemoet te komen aan de



Grafiek 4. Huishoudens met onderwaarde eigen woning naar leeftijd hoofdkostwinner, 1 januari 2011. Bron: Claessen en Lok 2013, CBS statline 2013, eigen (stijl)bewerking



Afbeelding 2. Links: het percentage huishoudens met een inkomen boven 33614 euro in corporatiewoningen per regio Rechts: percentage huishoudens met een inkomen net boven 33614 euro voor wie minder dan 10% van het koopaanbod betaalbaar is. Bronnen: Wilkens en Van Meggelen (2012), Kromhout e.a. (2010). Eigen (stijl) bewerking

Nederlandse eis om sociale diversiteit in wijken te behouden (Mosca 2011 in: Asjes 2012). Omdat de huurgrens alleen voor nieuwe huurders geldt en niet voor de reeds zittende huurders, is de verwachting dat huurders die net boven de inkomensgrens uitkomen, in hun huurwoningen zullen blijven zitten. Echter, om dit zogenoemde ‘scheefwonen’ tegen te gaan zullen deze mensen geconfronteerd worden met een extra huurverhoging, bovenop de jaarlijkse inflatie (zie paragraaf 3.5).

Door de inkomensgrens voor sociale huurwoningen, in combinatie met het beleid omtrent scheefwonen, zal de vraag naar woningen in het middensegment stijgen. Uit onderzoek van Kromhout e.a.(2010), blijkt dat de inkomensgrens in bepaalde Nederlandse regio’s problemen met zich mee brengt voor mensen met een middeninkomen tussen 33000 en 38000 euro. De markt biedt, op dit moment, in verschillende regio’s van Nederland weinig betaalbare alternatieven in de koopsector en in de vrije huursector (Kromhout e.a. 2010, Priemus en Gruis 2011). Het aanbod laat vooral te wensen over op gespannen woningmarkten, zoals in urbane regio’s in het midden, westen en zuiden van het land (Haffner e.a. 2009), zie afbeelding 2, rechts. Gebrek aan aanbod in de private sector verklaart het grote aandeel scheefwoners in deze regio’s (Wilkens en Van Meggelen 2012), afbeelding 2 links. Huishoudens die met hun inkomen tussen 33000 en 38000 euro in de ‘kloof’ vallen, zijn in feite te rijk voor een sociale huurwoning, maar te arm voor een koopwoning. Innovaties met betrekking tot eigendomsvormen in het woningaanbod in het middensegment kunnen wellicht soelaas bieden (zie hoofdstuk 8).

3.5 Beleidsveranderingen sinds de crisis, besef tot rigoureuze veranderingen?

Het uitbreken van de kredietcrisis in 2008 was de katalysator voor het ontstaan van een ‘crisis’ op de Nederlandse woningmarkt. Een crisis die geduid kan worden aan de hand van dalende huizenprijzen, een lage doorstroming en andere gevolgen die dit met zich mee heeft gebracht (zie paragraaf 3.3). Het prijspeil op de Nederlandse woningmarkt bleek onvoldoende bestand tegen plotselinge economische schokken van buitenaf (zie ook paragraaf 4.4). Deze ontwikkelingen wakkerden bij de rijksoverheid het besef aan dat het systeem te kwetsbaar geworden was. De langdurige economische voorspoed en de –in het verlengde daarvan- voortdurend stijgende huizenprijzen hadden ertoe geleid dat het leek alsof de bomen, figuurlijk gezien, tot in de hemel groeiden. Echter, met het uitbreken van de crisis bleken veel zekerheden op drijfzand gebaseerd te zijn. Bovendien kwam ten gevolge van de crisis meer nadruk te liggen op de overheidsuitgaven. De door de Europese Commissie opgelegde begrotingsnorm van een maximaal tekort van 3 procent deed hier nog een schepje bovenop. Hieronder zullen beknopt een aantal relevante beleidswijzigingen besproken worden die na het uitbreken van de crisis zijn ingevoerd. Verder zullen de groeiende jaarlijkse overheidskosten met betrekking tot de woningmarkt besproken worden. Deze toenemende kosten vormen een financieel risico voor de rijksoverheid. In paragraaf 7.4 is meer hierover te lezen.

Veel beleidswijzigingen sinds 2008 zijn erop gericht om de almaar toenemende nationale hypotheekschuld af te remmen en om de doorstroming te bevorderen. Hiermee is een eind gekomen aan de verruiming van de kaders waarbinnen banken mogen opereren. Hieronder volgen een aantal noemenswaardige wijzigingen.

Vanaf medio 2011 volgen een aantal kabinetten en akkoorden elkaar in hoog tempo op. De akkoorden spreken elkaar op verschillende fronten tegen, wat het maken van een overzicht niet makkelijker maakt. Samenvattend zijn er 4 ingrepen geweest in 2 jaar: Kabinet Rutte 1, Lenteaakkoord in mei 2012 (ook wel bekend onder de naam Kunduz-akkoord), formatie kabinet Rutte 2 eind 2012 en het Woonakkoord begin 2013. (Verbraeken 2013). Maatregelen die op dit moment van kracht zijn, zijn de volgende: Medio 2011 wordt door kabinet Rutte 1 de overdrachtsbelasting verlaagd van 6 procent naar 2 procent, om de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen. Deze maatregel is per 1 juli 2012 definitief geworden. Deze maatregel lijkt weinig effect te hebben gehad op de woningtransacties. Verder is het vanaf medio 2011 niet meer mogelijk een volledig aflossingsvrije hypotheek te nemen. Volgens de nieuwe gedragscode van banken mogen nieuwe hypotheekvoortaan maximaal 50 procent aflossingsvrij zijn en hooguit 110 procent van de waarde van de woning

bedragen. Een jaar later wordt in het Lente-akkoord afgesproken dat het maximaal toegestane hypotheekbedrag gefaseerd wordt afgebouwd naar 100 procent van de woningwaarde vanaf 1 januari 2018. Er is een voorzet gegeven om op termijn af te bouwen naar 80 procent. Als dit werkelijkheid wordt is er dus voortaan een inbreng van eigen vermogen nodig. Deze afspraak is opgenomen in de 'Tijdelijke regeling hypothecair krediet' (De Minister van Financiën 2012). Verder wordt het maximale tarief voor hypotheekrenteaftrek vanaf 2014 stapsgewijs in jaarlijkse termijnen van een half procent per jaar verlaagd. Hoeveel jaar en tot hoeveel procent noemt het akkoord niet (Rutte en Samsom 2012). Het akkoord vermeldt verder dat gunstige leningsfaciliteiten voor starters via de Stichting Volkshuisvesting Nederland uitgebreid dienen te worden.

Woonakkoord

In februari 2013 werd het Woonakkoord gesloten (Rijksoverheid 2013b). Maatregelen uit dit akkoord raken zowel de huur- als de koopsector. Met het beleid in het woonakkoord probeert de rijksoverheid door middel van huurverhogingen aan de ene kant, en beperking van de renteaftrek aan de andere kant, de kloof tussen huren en kopen te verkleinen. Wonen zal dus voor iedereen duurder worden. Bewoners van sociale huurwoningen worden belast met een extra huurverhoging bovenop de inflatie. Deze huurverhoging bedraagt 1,5 tot 4 procent per jaar plus inflatie, afhankelijk van het inkomen. Met deze maatregel wil het kabinet dat er meer woningen beschikbaar komen voor de lagere inkomensgroepen en tevens de doorstroming van midden en hogere inkomens naar de koopsector bevorderen, waardoor scheefhuren wordt tegengegaan (Rijksoverheid 2013a). De extra inkomsten voor de corporaties worden afgeroomd door middel van een verhuurdersheffing.

Verder staat er in het akkoord dat het volledig aflossen van hypotheekleningen binnen 30 jaar de nieuwe norm moet worden. Echter is het wel mogelijk om de hypotheek aan te vullen met een tweede lening met een looptijd van maximaal 35 jaar, die niet in aanmerking kan komen voor de hypotheekrenteaftrek. Hierdoor vallen de eerste jaren de maandlasten lager uit (Rijksoverheid 2013b). Deze nieuwe hypotheekvorm houdt de publieke opinie behoorlijk bezig. Zie bijvoorbeeld Lalkens (2013) en Blijham (2013). Tot slot wordt de bijdrage van de rijksoverheid aan startersleningen in 2013 verhoogd van € 20 miljoen naar € 50 miljoen. Daarmee kunnen circa 11.000 startersleningen worden verstrekt.

Woningmarktuitgaven

Het subsidiëren van de sociale huursector enerzijds, en de koopsector anderzijds, slaat jaarlijks een aardig gat in de overheidsbegroting. Volgens Mark Frequin (2013), directeur-generaal bouwen en wonen bij het ministerie van binnenlandse zaken en koninkrijksrelaties, is de jaarlijkse groei van de begroting voor de woningmarkt van toenemende zorg. Uit tabel 2 blijkt dat de directe overheidsuitgaven richting de woningmarkt in 2011 bijna 17 miljard bedroegen, ten opzichte van ruim 9 miljard in 2001. Hierin zijn nog niet eens de indirecte kosten ten behoeven van de NHG, WSW en CFV meegenomen. Ten opzichte van 2001 betekent dit een stijging van ruim 50 procent in de overheidsuitgaven met betrekking tot de hypotheekrenteaftrek, gecorrigeerd naar inflatie (prijspeil 2001, inflatie 2%). Daarnaast zijn de kosten voor de huursubsidie met ruim 42 procent gestegen, gecorrigeerd naar inflatie (prijspeil 2001).

Tabel 2. Jaarlijkse kosten (subsidies) overheid t.b.v. woningmarkt, het betreft de grootste uitgavenposten, bedragen in euro's, cijfers 2001 en 2011. Prijzen zijn niet gecorrigeerd voor inflatie.

2001			2011		
Koopsector	Private huursector boven 541,36 (2001)	Sociale huursector	Koopsector	Private huursector boven 664,66 (2012)	Sociale huursector
7,8 miljard* hypotheekrenteaftrek	0	1,5 miljard ** huurtoeslag/ subsidie	14,3 miljard**** hypotheekrenteaftrek	0	2,6 miljard*** huurtoeslag/ subsidie
56 miljoen (2002)** Bevordering eigen woningbezit (BEW)	Kosten huurcommissie niet bekend		33 miljoen*** Bevorderen eigen woningbezit	20 miljoen****: kosten huurcommissie	

* schatting op basis van meerdere bronnen, uitgaande van een totale aftrek van 18 miljard (CBS statline 2013), met een aftrekpercentage van gemiddeld 44%

** Rijksbegroting 2001, *** Rijksbegroting 2011

**** Lok en Peter Meuwissen (2012) Kosten verrekend met inkomstenbelasting en premies volksverzekeringen, totale aftrek 33 miljard (CBS statline 2013)

3.6 Deelconclusie: Is er een grens aan stimuleren?

Op de vraag of er een grens is gekomen aan stimuleren is geen eenduidig antwoord te geven. Een mogelijke 'grens' is namelijk afhankelijk van marktontwikkelingen en overheidsbeleid daaromtrent. Op basis van de verschillende beleidswijzigingen op nationaal en internationaal niveau lijkt de grens richting extra stimulatie bereikt. Op nationaal niveau komt dit onder meer tot uiting in aanscherping van de regels voor hypotheekbanken ten opzichte van het verstrekken van hypothecaire leningen. De toestemming om hypothecaire leningen te verstrekken waarbij niet wordt afgelost is fors ingeperkt. Dit terwijl het marktaandeel van aflossingsvrije hypotheekleningen sinds begin jaren '90 een gestage groei heeft doorgemaakt tot meer dan 50% van het totaal aantal verstrekte hypothecaire leningen in 2012 (WoON 2012)(zie grafiek 3). Deze beleidswijziging heeft dus invloed op een aanzienlijk deel van de nieuw te verstrekken hypothecaire leningen. Dit, terwijl de inkomensrisico's voor starters zijn toegenomen door de toename van flexibele arbeidscontracten (zie voor nadere toelichting paragraaf 5.5). In het licht hiervan kan de vraag gesteld worden of de stimulering van starters op de woningmarkt door middel van starters leningen niet paradoxaal genoemd kan worden, omdat tegelijkertijd aanscherping van de hypotheekregels ingesteld wordt om betere risicobeheersing te genereren.

Ook aan de mogelijkheid/ indirecte stimulans voor middeninkomens om tegen lage woonlasten in sociale huurwoningen te wonen lijkt een eind te komen. Europese regels bepalen dat slechts 10 procent van de woningaanvragen aan huishoudens van wie het inkomen boven de 34.000 euro uitkomt, mag worden toegewezen. Scheefwoners krijgen te maken met een jaarlijkse huurverhoging bovenop de inflatie. Bovendien geeft de jaarlijkse toename van de overheidsuitgaven van ruim 6 % per jaar (zonder inflatiecorrectie) het afgelopen decennium stof tot nadenken en wellicht een aanzet tot verandering. Ter vergelijking: een andere overheidsuitgavepost, die men vaak als 'punt van zorg' aanmerkt, zijn de zorgkosten. De zorgkosten zijn het afgelopen decennium met 'slechts' 4,4 % per jaar (zonder inflatiecorrectie) gestegen (Rijksoverheid 2011). De uitgaven ten behoeve van de woningmarkt stegen dus procentueel sneller. Bovendien is het feit dat Nederland volgens de European Mortgage Federation (2013) de hoogste hypotheekschuld ten opzichte van het BNP van de wereld heeft, van toenemende zorg (zie voor meer informatie paragraaf 4.4). De Europese Commissie heeft aangegeven dat de hoge schuld gevaarlijk is omdat hierdoor de economische stabiliteit van Nederland en de totale Eurozone in gevaar zou kunnen komen (European Commission 2012).

Er lijkt dus een trend waarneembaar richting minder stimulering van de sociale huursector maar ook van de koopsector, doordat mensen minder makkelijk een hoge, aflossingsvrije hypotheek kunnen komen, of aan een goedkope huurwoning. Doordat zowel kopen als sociaal huren minder aantrekkelijk gemaakt worden, en bovenal duurder, lijkt er een grotere markt te ontstaan voor een middensegment, zie hiervoor Deel 2.

Hoofdstuk 4: Het woonbeleid in een internationale context. Is Nederland een uitschieter?

4.1 Inleiding

In het komende hoofdstuk zal het Nederlandse woonbeleid in een internationale context beschreven worden. Want wat is een maatstaf zonder referentiekader? De attitude ten opzichte van het kopen versus huren van woningen in verschillende landen is volgens Elsinga en Hoekstra (2004) afhankelijk van de context. De manier waarop tegen een bepaalde eigendomsvorm wordt aangekeken en het aandeel dat een eigendomsvorm in de voorraad inneemt wordt bepaald door de volgende factoren: De mate waarin een huurwoning een wezenlijk alternatief vormt voor een koopwoning, de culturele context, gevormd door trends en ontwikkelingen uit het verleden (zie hoofdstuk 1) en de toekomst, de politieke context en het woonbeleid wat daarmee gepaard gaat en tot slot het wettelijke kader waarbinnen hypotheekbanken mogen opereren.

In paragraaf 4.2 worden 2 ideologische modellen besproken, die kunnen helpen om het woonbeleid in verschillende landen in een context te kunnen plaatsen. In paragraaf 4.3 worden de eigendomsverhoudingen in Nederland vergeleken met de eigendomsverhoudingen in landen om ons heen. Hetzelfde wordt in paragraaf 4.4 gedaan met de wettelijke kaders die gelden voor de verstrekking van hypothecaire leningen in Nederland en het buitenland. Het hoofdstuk eindigt met een discussie over de kwestie in hoeverre de Nederlandse woningmarkt vergelijkbaar is met andere landen en op welke manier deze wellicht ‘uitblinkt’.

4.2 Het Angelsaksische versus het continentale model

Over het algemeen kan gesteld worden dat er in Europa twee ideologische stromingen de boventoon voeren met betrekking tot het denken over huren danwel kopen (Elsinga en Hoekstra 2004, Jager en Smits 2010). De “Homeowning society” en de “cost rental society”(Kemeny 1995). De woningmarkt van verschillende landen laat zich niet eenvoudig in een van de twee modellen plaatsen. Het zijn slechts modellen die aangeven waar het beleid op gebaseerd is. De modellen kunnen echter wel helpen om de verschillende vormen van beleid in verschillende landen te kunnen herleiden.

In het Angelsaksische model, of de “Homeowning society”(Kemeny 1995), dat van oudsher te vinden is in onder andere Engeland en de Verenigde Staten, wordt uitgegaan van een marginale verzorgingsstaat. Binnen dit model heeft men een voorkeur voor kopen. Er zijn meerdere redenen aan te voeren waarom dit zo is. Huren vormt geen gelijkwaardig alternatief voor kopen. Deze landen hebben een gemarginaliseerde sociale huursector, die slechts fungeert als vangnet voor de allerarmsten. De sociale huursector wordt strikt gescheiden gehouden van de commerciële huursector. Over het algemeen zijn de huren, en dus de woonlasten, in de commerciële huursector hoog en laat de kwaliteit van de woningen te wensen over. In Angelsaksische landen is, door ontbreken van sociale zekerheid van overheidswege, de eigen woning een middel om bestaanszekerheid op te bouwen, en bovendien een uiting van maatschappelijk succes. (Elsinga en Hoekstra 2004) De voorkeur voor de koopwoning is voor een deel cultureel bepaald. In de Verenigde Staten vormt het eigen woningbezit een belangrijk onderdeel van “The American Dream” en wordt daarom sinds jaar en dag gestimuleerd door de overheid.(Graves 2011, Dickerson 2009).

Tegenover dit Angelsaksische model staat het continentale model (Elsinga en Hoekstra 2004), of de “Cost rental society” (Kemeny 1995). Binnen het continentale model bestaat de woningmarkt uit enerzijds een koopsector, en anderzijds een huursector die is gebaseerd op kostprijzen. De huurwoning biedt in dit model een gelijkwaardig alternatief voor de koopwoning. Dit model maakt deel uit van een uitgebreide verzorgingsstaat, zoals die bijvoorbeeld in Nederland, Duitsland, Zweden, Denemarken, Oostenrijk en Zwitserland van oudsher te vinden zijn (zie ook paragraaf 2.3). Binnen deze verzorgingsstaten bestaat er minder de noodzaak om door middel van de koopwoning bestaanszekerheid op te bouwen. Huurders genieten voldoende bescherming in de vorm van wettelijke huurbescherming, huursubsidie of sociale vangnetten. Cultureel gezien is het bewonen van een

huurwoning meer een vrije keuze dan een statussymbool. In het continentale model biedt de huursector ook voor middeninkomens een gelijkwaardig alternatief (Jager en Smits 2010).

Resumerend kan gesteld worden dat in landen met een continentaal model de sociale huursector groter is dan in landen die het Angelsaksische model aanhangen, zie tabel 3. Binnen het continentale model is de sociale huursector onderdeel van de verzorgingsstaat waarmee een zeker bestaansminimum gegarandeerd wordt. Kemeny (1995) noemt dit de “unitaire huurmarkt” waarbij huren worden bepaald op basis van de kostprijs. Hiertegenover staat het Angelsaksische model, waarin sprake is van een dualistische huurmarkt, bestaande uit een gemarginaliseerde sociale huursector en een commerciële huursector, die slechts een complementaire functie heeft op de grote koopmarkt (Jager en Smits 2010).

Woningmarkten zijn veranderlijk. Er zijn verschillende trends en ontwikkelingen gaande waaruit blijkt dat Nederland zich meer richting het Angelsaksische model beweegt, met een meer duale huurmarkt. Zo neemt het aandeel sociale huurwoningen af en het aandeel koopwoningen toe. (zie grafiek 2). Bovendien heeft het overheidsbeleid zich de laatste decennia steeds meer gericht op het bevorderen van het eigen woningbezit (Ekkers en Helderma 2010, Rutte en Samsom 2012)(zie ook paragraaf 2.4). Ook in andere Europese landen is tussen 1990 en 2004 het aandeel koopwoningen toegenomen (Andrews en Sanchez 2011). Elsinga e.a. (2008) erkennen ook de stelling dat het Nederlandse model zich meer richting het Angelsaksische model beweegt en noemen in hun artikel drie bedreigingen voor het unitaire huurmodel in Nederland: Het EU-beleid omtrent concurrentie op de woningmarkt, de verminderde steun van de Nederlandse overheid betreffende de sociale huursector en de stimulering van het eigenwoningbezit.

De mogelijke beweging richting een meer duale huurmarkt in Nederland is een interessante constatering. Wanneer het Nederlandse woningmarkt meer richting een duale markt zal bewegen bestaat niet alleen de kans dat de vraag naar koopwoningen toe zal nemen en de sociale huursector verder af zal nemen, maar ook vergroot dit de kans dat de vraag naar woningen in het middensegment toe zal nemen. Dit kunnen private huurwoningen zijn, maar ook alternatieve eigendomsvormen, die tussen huren en kopen in vallen, de zogenoemde ‘huur-koop mixvormen’ (zie hiervoor hoofdstuk 8).

4.3 Eigendomsverhoudingen internationaal vergeleken

In deze paragraaf zullen de eigendomsverhoudingen tussen een geselecteerde groep West Europese landen worden vergeleken met Nederland. Om een overzicht te geven van de verschillen in eigendomsverhoudingen op de woningmarkten van verschillende landen wordt verwezen naar tabel 3.

Tabel 3. Verhoudingen tussen eigendomsvormen van woningen in geselecteerde Europese landen (cijfers 2008)

Land	Huiseigendom (%)*	Private Huur (%)*	Sociale huur (%)*	Anders*** (%)*
Nederland	58	10	32	0
Denemarken	46	20	19	14
Verenigd Koninkrijk	70**	11**	18**	0
Zweden	38	27	17	18
Spanje	85	13****		2
België	68	24	7	0
Duitsland	46	49	5	0
Frankrijk	57	18	17	4
Italië	69	15	4	13
Oostenrijk	56	17	23	4
Tabel gemiddelde	59	21****	16****	6

Bron: Cijfers afkomstig uit: Dol & Haffner (2010), Samenstelling tabel: eigen bewerking

*Totaalcijfers kunnen bij optellen door afronding afwijken van 100%

**Cijfers UK 2006. afkomstig uit: Scanlon en Whitehead (2007)

***Anders zijn alle woningen die niet in vermelde eigendomsvormen zijn in te delen. Zie verder tekst.

****verhoudingen sociale huur, private huur niet bekend

*****exclusief Spanje

Wanneer op basis van tabel 3, de Nederlandse cijfers omtrent de eigendomsverhoudingen op de woningmarkt internationaal vergeleken worden vallen een aantal zaken op. De omvang van de eigen woningsector ligt net iets onder het Europees gemiddelde van 59%, zie laatste rij. Het aandeel eigen woningen is dus in Europees perspectief, niet buitensporig hoog of laag te noemen.

De omvang van de Nederlandse sociale huursector daarentegen, is de grootste van heel Europa (Priemus en Gruis 2011, Scanlon en Whitehead 2007, Dol & Haffner 2010, Asjes 2012). Het cijfer in tabel 3, kolom 4, geeft het percentage corporatiebezit aan. Wanneer alle huurwoningen worden meegenomen die onder de liberalisatiegrens vallen, dus ook woningen in bezit van private woningbeleggers, dan wordt uitgekomen op een totaal aandeel sociale huurwoningen van 39 procent (zie ook paragraaf 2.5). Het grote aandeel sociale huurwoningen gaat geheel ten koste van het aandeel private huurwoningen dat met een aandeel van 10 procent in Europees perspectief laag genoemd kan worden. Om te begrijpen wat de oorzaken zijn voor de grote sociale huursector dient de recente geschiedenis geanalyseerd te worden. De grootte van de sector kan onder andere verklaard worden door het ruimhartige subsidiëringsbeleid van na de tweede wereldoorlog, die in een breder context van de algehele opbouw van de verzorgingsstaat geplaatst moet worden (zie ook paragrafen 2.3 en 4.2). Ook na de verzelfstandiging van de corporaties in 1995 bleef de sector, ondanks een lichte daling, zeer goed gehandhaafd. Een reden hiervoor is de sterke financiële positie van de corporaties (Scanlon en Whitehead 2007). Over deze sterke financiële positie worden nationaal en internationaal vaak discussies gevoerd (zie ook paragrafen 3.4 en 3.5).

Verder valt op dat enkele landen uit de tabel over een categorie ‘anders’ beschikken. Dit zijn eigendomsvormen die zich niet makkelijk laten plaatsten in één van de drie andere categorieën en kunnen per land verschillen. Deze categorie kan verwijzen naar; collectieve huisvesting, wonen in coöperaties, huurkoop mixvormen, en niet gedefinieerde eigendomsvormen. In Nederland vallen alle eigendomsvormen in één van de drie andere categorieën. Dit kan verklaard worden door de manier van registreren en door het feit dat de sector ‘anders’ onder ontwikkeld is (zie hoofdstuk 8).

4.4 De Nederlandse hypotheekmarkt in internationaal perspectief

Financiering van de markt voor koopwoningen is in Nederland voor een groot deel afhankelijk van de hypotheekmarkt (zie ook paragraaf 3.2). Door liberalisering in de regelgeving en door innovaties binnen de markt voor hypotheekvormen hebben een aantal hypotheekvormen in de laatste decennia aan terrein gewonnen. Hypotheken waarbij optimaal gebruik kan worden gemaakt van de hypotheekrenteaftrek en lage maandlasten zijn populair gebleken (zie grafiek 3). Om de Nederlandse cijfers omtrent hypotheekvormen en hypotheekschulden te kunnen duiden zullen de cijfers in deze paragraaf in internationaal perspectief geplaatst worden alvorens te oordelen over de Nederlandse hypotheekmarkt.

Scanlon e.a. (2008) hebben onderzoek gedaan naar hypotheekinnovaties in verschillende ontwikkelde landen in de laatste 40 jaar. Zij stellen dat hypotheek- en (koop)woningmarkten in ontwikkelde landen zich parallel aan elkaar ontwikkelen. Voor heel West Europa is dezelfde trend waar te nemen: De laatste 25 jaar zijn er verschillende liberalisering doorgevoerd, als deel van het algehele proces richting meer globalisering. Bovendien zijn restricties omtrent de hoogtes van de leningen en looptijden weggenomen, om de internationale concurrentie te bevorderen. In bijna alle landen zijn aflossingsvrijehypotheek toegestaan (2005). Voor de woonconsument heeft dit over het algemeen geleid tot meer keus aan hypotheekproducten en een verlaging van de rente en transactiekosten. Het resultaat is een sterke toename van de nationale hypotheekschuld per hoofd van de bevolking (zie tabel 4, kolom 8) en een sterke prijsstijging op de koopwoningenmarkt.

De Nederlandse nationale hypotheekschuld ten opzichte van het BNP is tussen 1996 en 2005 met 121 procent toegenomen van 43,9 procent tot 97,1 procent (Ratio hypotheekschuld/BNP) (Scanlon e.a. 2011). Van alle Europese landen heeft alleen Ierland in dezelfde periode een grotere groei meegemaakt van 163 procent. De groei in de ratio hypotheekschuld ten opzichte van het BNP is een belangrijke risico indicator (Girouard e.a. 2007 in: Scanlon e.a. 2011), vandaar dat

toezichthouders, zoals de autoriteit financiële markten (AFM) en de Europese commissie tot voorzichtigheid manen (Zie bijvoorbeeld De Horde (2012a, 2012b) of Van Baars 2012).

Tabel 4: Hypotheekkenmerken van geselecteerde landen, gesorteerd aan de hand van hoogte hypotheekschuld (8^e kolom)

1	2	3	4	5	6	7	8
Land	Rente (5 jaar vast)	Hypotheek-renteaftrek	Inbreng eigen middelen noodzakelijk	Maximale hypotheek (van woningwaarde)	Verplicht aflossen	Looptijd (jaar)***	ratio hypotheekschuld / BNP (2011)****
Nederland	3,35%	Ja	Nee	105%	Wel voor HRA m.u.v. bestaande gevallen	30	106,2
Denemarken	2,11%	Afbouwend	Ja	80%	Ja	83%**: 30 jr 13%: 20 jr 2%: 15 jr 2%: 10 jr	100,9
Verenigd Koninkrijk	2,49%	Nee	Ja	95%	Onbekend	25, soms tot 50	83,7
Zweden	3,33%	Ja	Nee	Onbekend	Onbekend		78,1
Spanje	2,38%	Vast percentage	40%*	70%	Bijna altijd	20-25 soms tot 50	62,1
België	3,45%	Afbouwend	Nee	Onbekend	Onbekend		47,2
Duitsland	1,25%	Nee	30%	70%	Bijna altijd	20-30	45,3
Frankrijk	1,35%	Nee	Nee	Onbekend	Onbekend		42,4
Italië	0,83%	Vast percentage	Nee	80%	Onbekend		22,9

* Inclusief 10% kosten koper

** percentage van totaal aantal verstrekte hypotheekleningen

Bronnen: 1^e 6 kolommen afkomstig uit: Visser (2013). bronnen zijn terug te vinden in de literatuurlijst van Visser (2013), ***7^e kolom: Scanlon e.a. (2011), ****8^e kolom European Mortgage Federation (2013). Eigen bewerking gegevens in tabel

Uit tabel 4 kan geconcludeerd worden dat het beleid omtrent hypothecaire leningen in Nederland in vergelijking met de geselecteerde landen ruimhartig te noemen is. Het is zelfs zo dat de tabel een te gematigd beeld geeft met betrekking tot het Nederlandse beleid omtrent hypotheekneming, omdat in deze tabel de recent aangescherpte regels reeds zijn verwerkt (zie paragraaf 3.5). Het was tot voor kort mogelijk om tot 120 procent van de woningwaarde te lenen en bovendien was een volledig aflossingsvrije hypotheek niet ongewoon (zie ook grafiek 3). Door middel van de onlangs bereikte akkoorden wordt getracht de maximale hoogte van de hypotheek terug te brengen naar 100 procent van de woningwaarde en wordt geheel of gedeeltelijk aflossen de norm.

Ondanks de recent aangescherpte hypotheekregels springt het Nederlandse hypotheekbeleid er in deze tabel nog steeds duidelijk uit; de hypotheekrenteaftrek is volledig toepasbaar zonder bovengrens. Dit in tegenstelling tot de genoemde andere landen waar de renteaftrek niet bestaat, is afgebouwd of slechts in gereduceerde vorm toepasbaar is, zoals in Denemarken, Spanje, België en Italië. Verder is het niet noodzakelijk om een aanbetaling te doen en is het toegestaan om een hogere hypothecaire lening te nemen dan de waarde van het huis. Bovendien is de hypotheekgever niet verplicht om deze af te lossen, en om de aflossingstermijnen nog lager te houden is een lange looptijd van 30 jaar niet ongewoon. Natuurlijk zijn er ook andere landen in de tabel met een ruimhartig hypotheekbeleid. Echter de mate van de restricties waaraan hypotheekbanken zich op de Nederlandse huizenmarkt moeten houden zijn zeer coulant te noemen. In ieder geval zijn de regels het minst strikt van de andere west Europese landen in deze tabel.

Het feit dat men veel kan lenen tegen lage tarieven, zonder een aanbetalingsverplichting, heeft er mede toe geleid dat Nederland de hoogste hypotheekschuld ten opzichte van het Bruto Nationaal Product heeft van de wereld (European Mortgage Federation 2013). Een grote nationale hypotheekschuld kan een probleem opleveren voor zowel de maatschappij als het individu omdat het systeem minder weerbaar wordt voor plotselinge economische veranderingen als structurele

veranderingen in inkomen, inflatie en werkgelegenheid (Scanlon 2011). Oftewel, de risico's bij hoge hypotheekschulden op nationaal en individueel niveau nemen toe. Bij huishoudens komt dit onder meer naar voren uit het feit dat er een stijgend aantal huishoudens is met een potentiële restschuld. Uit grafiek 4 blijkt dat meer dan 70 procent van de huishoudens in Nederland, waarvan de hoofdkostwinner jonger is dan 35 jaar, op dit moment te kampen heeft met een onderwaarde van de woning. Voor banken komt het probleem tot uiting in het toenemende verschil in uitstaande hypotheekschulden en beschikbare spaardeposito's (Schilder e.a.2012). Dit depositofinancieringsgat dienen de banken te herfinancieren op de internationale kapitaalmarkten. Dit maakt hen dus meer afhankelijk van internationale conjuncturele schommelingen.

4.5 Deelconclusie: Wat valt op in het Nederlandse beleid vanuit internationaal perspectief?

Resumerend vallen er aan het Nederlandse woonbeleid een aantal zaken op als men het beleid in Europees perspectief plaatst. Allereerst valt het grote aandeel sociale huurwoningen op de woningmarkt op. Daarnaast valt op dat Nederland de grootste hypotheekschuld ten opzichte van het bruto nationaal product heeft. Ondanks de recent aangescherpte regels omtrent de verstrekking van hypothecaire leningen is het beleid daaromtrent in internationaal perspectief nog steeds ruimhartig te noemen. Verder is het aandeel koopwoningen op de huizenmarkt aan de lage kant en wordt er weinig tot geen gebruik gemaakt van alternatieve eigendomsvormen die niet zijn in te delen in de categorieën huren of kopen. Dit in tegenstelling tot andere landen waar men ook alternatieve eigendomsvormen kent.

Hoofdstuk 5: Macro trends in de vraag naar woningen onder starters.

5.1 Inleiding

In de manier van denken over het stimuleren van de markt voor koopwoningen lijkt een kentering te zijn ontstaan sinds het uitbreken van de kredietcrisis. Een crisis die grote gevolgen bleek te hebben voor het functioneren van de woningmarkt (zie paragraaf 3.3). Een kentering in het denken blijkt uit de gewijzigde beleidsvoering sinds 2008 (zie paragraaf 3.5). De beleidswijzigingen laten een duidelijke beweging richting meer voorzichtigheid zien. Echter, enigszins paradoxaal in dit beleid is de bijzondere positie die aan potentiële koopstarters wordt toegekend. Er is een algemene roep tot meer voorzichtigheid, die blijkbaar niet voor starters hoeft te gelden. De leningsfaciliteiten voor starters worden, zoals in paragraaf 3.5 te lezen is, met hulp van de overheid, uitgebreid.

Uit de volgende paragrafen zal blijken dat het niet eenvoudig zal worden om met een simpele stimuleringsmaatregelen de starter te verleiden tot een koopwoning. Er zijn een aantal cruciale macro-economische trends gaande die niet uitsluitend toe te schrijven zijn aan de crisis. In paragraaf 5.2 zal worden toegelicht waarom de aanwas van starters zo belangrijk is voor de woningmarkt. Tevens zal worden ingegaan op de vraag wie precies een starter is. Paragraaf 5.3 bespreekt een aantal belangrijke trends en ontwikkelingen met betrekking tot starters en de woningmarkt. Een verklaring voor deze trends is te vinden in demografische veranderingen, paragraaf 5.4, en ontwikkelingen op de arbeidsmarkt, paragraaf 5.5. In paragraaf 5.6 wordt de mogelijke invloed van deze trends en ontwikkelingen in relatie tot de woningmarkt besproken. Bovendien wordt besproken welk effect deze trends hebben op de koopbereidheid van potentiële koopstarters. Het hoofdstuk wordt in paragraaf 5.7 afgesloten met de vraag of het huidige woonbeleid nog strookt met de recente trends en ontwikkelingen en of er mogelijk een noodzaak is tot hervormingen.

5.2 De functie van koopstarters voor de woningmarkt

Om de doorstroming te bevorderen staat de positie van koopstarters vaak ter discussie. Voor de economische neergang van 2008 waren koopstarters betrokken bij 47% van de jaarlijkse kooptransacties (Brounen en De Jong-Tennekes 2012). De doorstroming op de woningmarkt is dus voor een groot deel afhankelijk van de bereidheid en mogelijkheid van starters om hun eerste woning te kopen (Brounen en De Jong-Tennekes 2012, MBZK 2012, Vereniging eigen huis e.a. 2012). De rijksoverheid erkent het belang van het stimuleren van starters voor de doorstroming op de woningmarkt. Dit blijkt uit de stimuleringsmaatregel voor starters in het woonakkoord (paragraaf 3.5).

Met een koopstarter wordt een persoon bedoeld die voor het eerst een woning koopt. Uit onderzoek van Van Hoek en Koning (2012), gedaan aan de hand van het Woononderzoek 2009, blijkt dat de gemiddelde starter HBO of Universitair opgeleid is en gemiddeld 30 jaar oud. Meestal hebben zij dan gemiddeld 5 jaar werkervaring en een vast dienstverband. Echter, het betreft hier een doorsnee profiel van de meest veelvoorkomende starter. Het is dus niet gezegd dat iemand met een lage opleiding per definitie geen woning kan of wil kopen. Voor de doorstroming op de koopwoningenmarkt is een zo groot mogelijk aanbod van starters een pré. Om de positie van koopstarters op de woningmarkt nader te kunnen bekijken zal er in dit hoofdstuk met behulp van verschillende cijfers uit kwantitatieve databases naar de positie van koopstarters op de woningmarkt gekeken worden. Hierbij wordt gekeken naar de positie van jongeren tot en met 35 jaar, aan de hand van verschillende macro-economische trends die hun positie op de woningmarkt mede bepalen. Het doel hiervan is om te kijken of, wat de overheid wil eigenlijk wel kan: met een simpele stimuleringsmaatregel de koopwoningenmarkt vlot trekken.

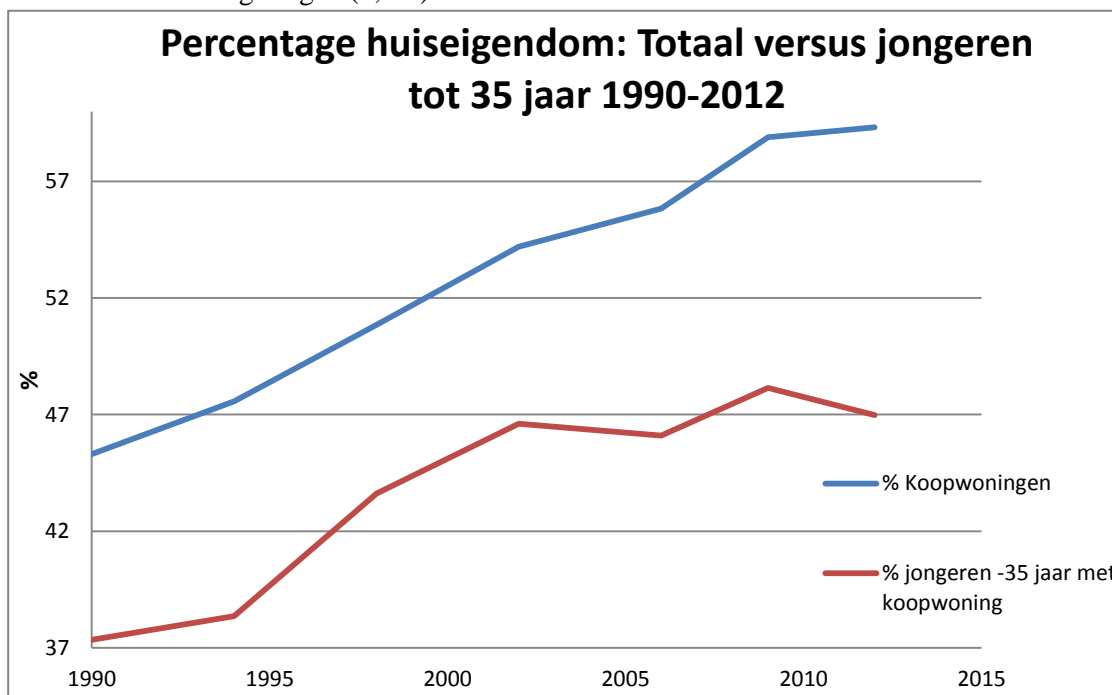
5.3 Opmerkelijke trends met betrekking tot koopstarters

Volgens het kadaster (2012) is vanaf 2005 tot 2008 het aantal transacties onder koopstarters met 20% afgenomen, in de periode 2008-2011 was dit nog eens 40%. Het verschijnsel van minder transacties onder koopstarters is dus niet uitsluitend toe te rekenen aan de hogere eisen die door banken, sinds de

kredietcrisis in 2008 worden gesteld, het aantal transacties onder koopstarters daalde namelijk zeker al sinds 2005. Er wordt onvoldoende onderzocht of er wel een markt is voor starters(koop)woningen.

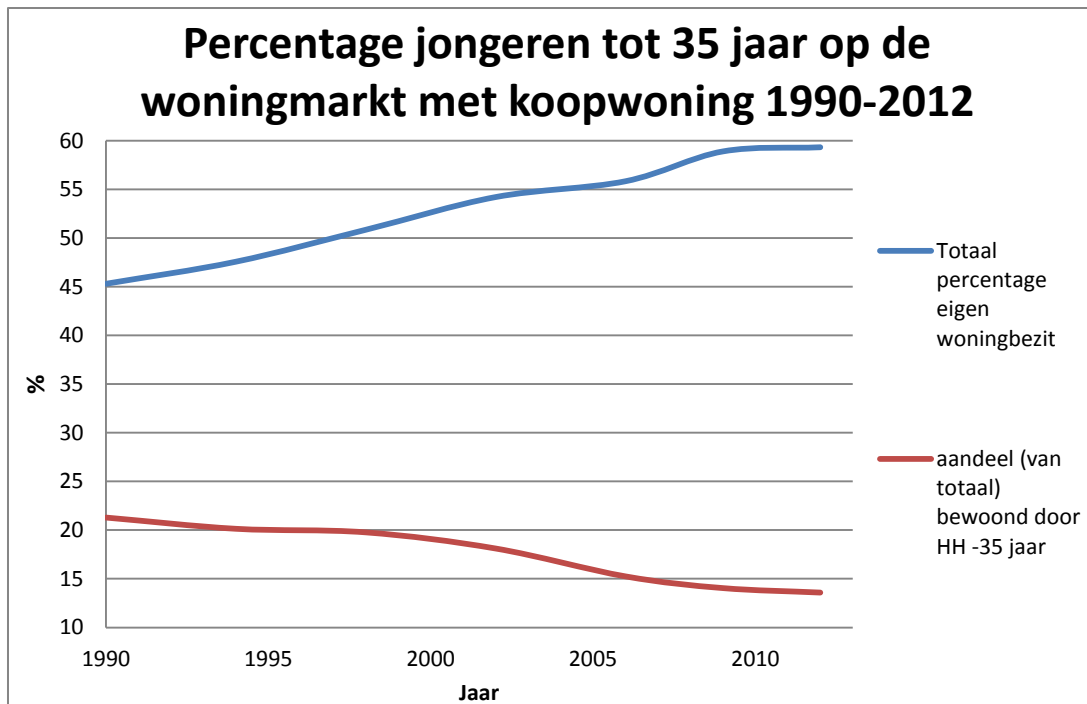
Uit cijfers van het CBS(2013) blijkt dat het percentage jongeren tot 35 jaar dat een koopwoning bezit sinds 2002 amper is toegenomen. Dit terwijl het totale percentage eigenwoningbezit ten opzichte van de totale woningvoorraad met ruim 5 % is toegenomen (zie grafiek 5). Verder blijkt uit cijfers van het WoOn 1990-2012 dat het aandeel jongeren op de koopwoningenmarkt tussen 1990 en 2012 met ruim 7 % is afgenomen, van ruim 21 % in 1990 tot 13,5% in 2012 (zie grafiek 6). De koopwoningenmarkt vergrijsst dus. Dit terwijl de groep jongeren tot 35 jaar vaak als ‘aanjager’ van de woningmarkt gezien wordt. Een lager aandeel jonge koopstarters op de woningmarkt is niet bevorderlijk voor de doorstroming. Het feit dat de beschreven trends reeds jaren voor uitbreken van de crisis gaande waren, maakt dat er sprake is van een beperkt crisiseffect, dat slechts een versterkende werking heeft gehad op de trendontwikkelingen. Op basis van de grafieken zijn er dus drie –tot nu toe-structurele trends te signaleren in de relatie jongeren en de koopwoningenmarkt:

- het aantal transacties onder koopstarters neemt zeker al sinds 2005 af.
- het percentage koopwoningen dat in eigendom is van jongeren tot 35 jaar daalt zeker al sinds 1990.
- het percentage jongeren tot 35 jaar met een koopwoning stijgt sinds 2002 amper (0,37%), Dit is opmerkelijk, omdat het totale aandeel koopwoningen op de woningmarkt sinds 2002 met ruim 5% is gestegen (5,2%).



Grafiek 5: Percentage huiseigendom in de totale voorraad versus percentage van de jongeren tot 35 jaar dat een eigen woning bezit. 1990-2012. Bronnen: Citavista Databank 2013, CBS statline 2013. Eigen Excel data verwerking (cijfers op aanvraag)

Aan de hand van beschikbare cijfers en nationale en internationale literatuur, omtrent onder andere demografie, arbeidsmarkt en eisen van (potentiele) woningzoekenden zijn er verschillende oorzaken voor de bovengenoemde drie verschijnselen te noemen. Paragraaf 5.4 gaat in op demografische ontwikkelingen uit de afgelopen decennia die van invloed zijn op de drie bovengenoemde trends. Paragraaf 5.5 gaat in op ontwikkelingen op de arbeidsmarkt met betrekking tot bovengenoemde trends. Hierbij worden ook mogelijke effecten van de financiële crisis op de arbeidsmarkt ontwikkelingen besproken.



Grafiek 6: percentage woningen dat wordt bewoond door een gezin waarvan de referentiepersoon jonger dan 35 is (als percentage van totale koopwoningenvoorraad)1990- 2012. Bronnen: CBS 2013,Citavista WoOn databank 1990-2009, WoOn 2012. Eigen dataverwerking Excel (cijfers op aanvraag)

5.4 Demografie: steeds minder potentiële koopstarters

Uit cijfers van het CBS (2013) blijkt dat het totaal aantal huishoudens, waarvan de referentiepersoon, jonger is dan 35 jaar, sinds 1995 met zo'n 15 procent is afgenomen tot ongeveer 1,5 miljoen huishoudens (2012) (zie tabel 5, kolom 4). Dit ondanks het feit dat het aantal eenpersoonshuishoudens in deze leeftijdscategorie in deze periode is toegenomen met ruim 5% (zie kolom 2) en het totaal aantal huishoudens in de bevolking met ruim 16% is toegenomen (zie kolom 3).

Tabel 5. Aantal (eenpersoons-) huishoudens per geselecteerde leeftijd in totale bevolking, versus totaal aantal woningen bewoond door huishoudens tot 35 jaar en de bezettingsratio. Dus koop én huur 1995-2012

1	2	3	4	5	6
	Eenpersoons huishoudens -35 jaar in bevolking	Totaal aantal huishoudens in bevolking 15-65 jaar	Totaal aantal huishoudens -35 jaar in bevolking	Totaal aantal woningen bewoond door HH -35 jaar	Ratio totaal aantal huishoudens/ aantal woningen
1995	767.543	6.468.682	1.766.937	1.507.320*	1,17
1998	741.030	6.655.891	1.700.325	1.465.590	1,16
2002	733.326	6.934.263	1.616.163	1.395.990	1,16
2006	747.068	7.146.088	1.506.468	1.255.770	1,20
2009	764.305	7.312.579	1.475.742	1.201.860	1,23
2012	809.971	7.512.824	1.503.548	1.224.860	1,23
Δ(1995-2012)	+5,5%	+16,1%	-15,0%	-18,8%	+5,1%

Bronnen: cijfers afkomstig van: CBS statline 2013, Citavista WoOn databank 1990-2009, WoOn 2012. Eigen bewerking Excel, * cijfer 1994.

Aan de hand van de cijfers in tabel 5 kan gesteld worden dat er minder potentiële koop startende huishoudens tot 35 jaar op de woningmarkt als geheel zijn. Het totaal aantal huishoudens hangt samen met het totaal aantal bewoonde woningen (zie tabel 5, kolommen 4, 5 en 6). Minder potentiële koop startende huishoudens betekent dus minder vraag naar starterswoningen. Uit kolom 5 blijkt dat het aantal bewoonde woningen, van de totale woningvoorraad, waarvan de referentiepersoon jonger is dan 35 jaar sinds 1994 met bijna 19% is afgenomen tot 1,22 miljoen woningen in 2012. Er bevinden zich

dus minder ‘jonge huishoudens’ op de woningmarkt sinds 1995. Interessant is verder dat het aantal bewoonde woningen door jongeren meer is gedaald dan het aantal huishoudens. Er woonden dus in 2012 1,23 huishoudens per woning, tegen 1,16 in 1998 (zie kolom 6). Een verklaring hiervoor zou de toename in het aantal geregistreerde eenpersoonshuishoudens in deze leeftijdscategorie kunnen zijn (zie kolom 2). Deze demografische factor verklaart voor een groot deel de daling van het aandeel jongeren op de woningmarkt dat een koopwoning heeft, ten opzichte van het totaal aantal koopwoningen (zie grafiek 6). En ook een deel van het feit dat er minder transacties geregistreerd zijn.

De afname van het aantal huishoudens op de woningmarkt tot 35 jaar heeft echter niets te maken met het totale percentage in deze groep dat een koopwoning bezit (zie grafiek 5). Reeds sinds 2002 stijgt het percentage huishoudens in de groep tot 35 jaar nauwelijks. Dit is opmerkelijk omdat het in de periode voor de crisis steeds makkelijker gemaakt werd om een hypotheek tegen lagere maandlasten af te sluiten (zie grafiek 3 voor een evaluatie van hypotheekinnovaties tussen 2002 en 2012). Bovendien werd eigen woningbezit de afgelopen decennia in toenemende mate gestimuleerd door de overheid (zie paragraaf 3.5). Waarom hebben jongeren hier dan niet in toenemende mate gebruik van gemaakt?

Het is buiten de scope van dit onderzoek om statistisch aan te tonen waar de verbanden precies liggen. Echter aan de hand van Amerikaans onderzoek kan er wel een voorzet gedaan worden. In de Verenigde Staten heeft zich in dezelfde periode een vergelijkbare ontwikkeling voorgedaan. Fisher en Gervais (2011) toonden aan dat de stabilisatie, in hun geval een lichte daling, hoofdzakelijk werd veroorzaakt door 2 macro-economische ontwikkelingen: De daling van het aantal huwelijken, en de toename van het inkomensrisico, oftewel inkomensonzekerheid van jonge huishoudens. Deze trends verklaren in hun model 60-80% van de stabilisatie in huiseigendom, waarin de toename van het inkomensrisico de grootste verklarende factor is. Dit onderzoek wordt aangehaald omdat dergelijke trends richting een daling van het aantal huwelijken onder jongeren tot 35 jaar in Nederland ook (flink) dalende is. Het aantal personen tot 35 jaar dat een huwelijk aan ging is in Nederland sinds 1995 met 38 procent voor mannen en 32 procent voor vrouwen gedaald (CBS 2013). Bovendien neemt het inkomensrisico in deze leeftijdscategorie toe, door de sterke toename van het aandeel “flexibele contracten” onder jonge starters tot 35 jaar (zie voor details de volgende paragraaf). Deze trends hebben invloed op de markt voor starterskoopwoningen onder jongeren.

5.5 Arbeidsmarkt: steeds minder zekerheid voor potentiële koopstarters

Er bestaat een relatie tussen de woningmarkt en de arbeidsmarkt. Dit wordt duidelijk aan de hand van de veelvuldig te vinden literatuur omtrent dit onderwerp. Veelvuldig staat hierbij de mate van flexibiliteit op zowel de woningmarkt als de arbeidsmarkt ter discussie. De basis voor deze discussie vormt vaak de theorie van Oswald (1996). Oswald stelt dat wanneer het eigen woningbezit met 5 procent stijgt, de werkloosheid met 1 % zal toenemen (zie ook paragraaf 7.3).

Leuvenstein en Koning (2000) hebben Oswald’s theorie getest aan de hand van de mobiliteit op de Nederlandse woningmarkt en arbeidsmarkt en komen tot de conclusie dat in Nederland huiseigenaren minder geneigd zijn om te verhuizen dan huurders en dat werkende huiseigenaren minder geneigd zijn om van baan te wisselen dan huurders. Huiseigendom in Nederland leidt in dit onderzoek dus tot een zekere mate van starheid op de arbeidsmarkt. In 2004 voegen Leuvenstein en Koning hieraan toe dat een sterk bepalende factor voor het al dan niet hebben van een koopwoning voor een groot deel wordt bepaald door de mate van baanbetrokkenheid. (Eng: job commitment). Naarmate de baanbetrokkenheid toeneemt, neemt de kans op het hebben van een koopwoning ook toe. Dit is te verklaren aan de hand van het feit dat naarmate de baanbetrokkenheid stijgt, het risico om werkloos te worden in Nederland daalt. Men geniet namelijk een grotere mate van ontslagbescherming naarmate de lengte van het dienstverband toeneemt. Baanbetrokkenheid is in dit onderzoek gemeten aan de hand van de lengte van arbeidscontracten. Hoe langer het arbeidscontract duurt, hoe ‘vaster’ het contract wordt en hoe meer inkomenszekerheid iemand dus heeft. De mate van ‘vastheid’ aan een baan vermindert de kans om te verhuizen, waardoor een koopwoning aantrekkelijker wordt.

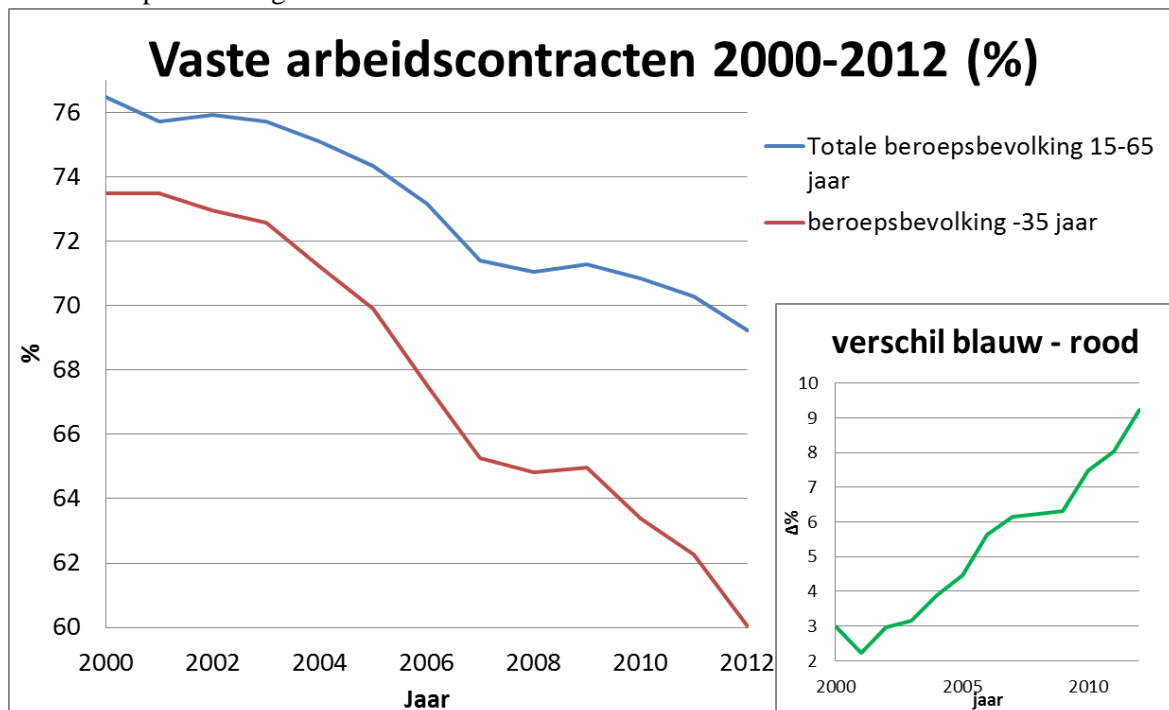
De relatie inkomenszekerheid versus de kans op het hebben van een koopwoning is relevant voor de analyse voor kansen van potentiële koopstarters op de woningmarkt. Uit een analyse van cijfers van het CBS(2013) blijkt namelijk dat arbeidscontracten van vooral potentiële koopstarters tot 35 jaar het afgelopen decennium steeds minder ‘vast’ zijn geworden. De kans dat de mate van ‘job commitment’ afneemt, om in termen van Leuvenstein en Koning te spreken, wordt dus groter.

Uit cijfers van CBS statline blijkt dat de arbeidsmarkt steeds ‘flexibeler’ wordt. Het aandeel mensen met een vast arbeidscontract is tussen 2000 en 2012 afgenomen van ruim 76 naar 69%. (zie grafiek 7 en Cörvers e.a. 2011). De afname van het aandeel werkenden met een vast arbeidscontract ligt vooral bij de beroepsbevolking tot 35 jaar, welke in 12 jaar tijd met 13,5 procent is afgenomen van 73,5 procent in 2000 tot 60 procent in 2012 (zie voor toename in het verschil vaste arbeidscontracten van totale beroepsbevolking ten opzichte van beroepsbevolking tot 35 jaar de groene lijn in grafiek 7). Daartegenover staat dat het aandeel werkenden dat een flexibel arbeidscontract heeft is toegenomen (zie grafiek 8). Met een flexibel arbeidscontract wordt bedoeld:

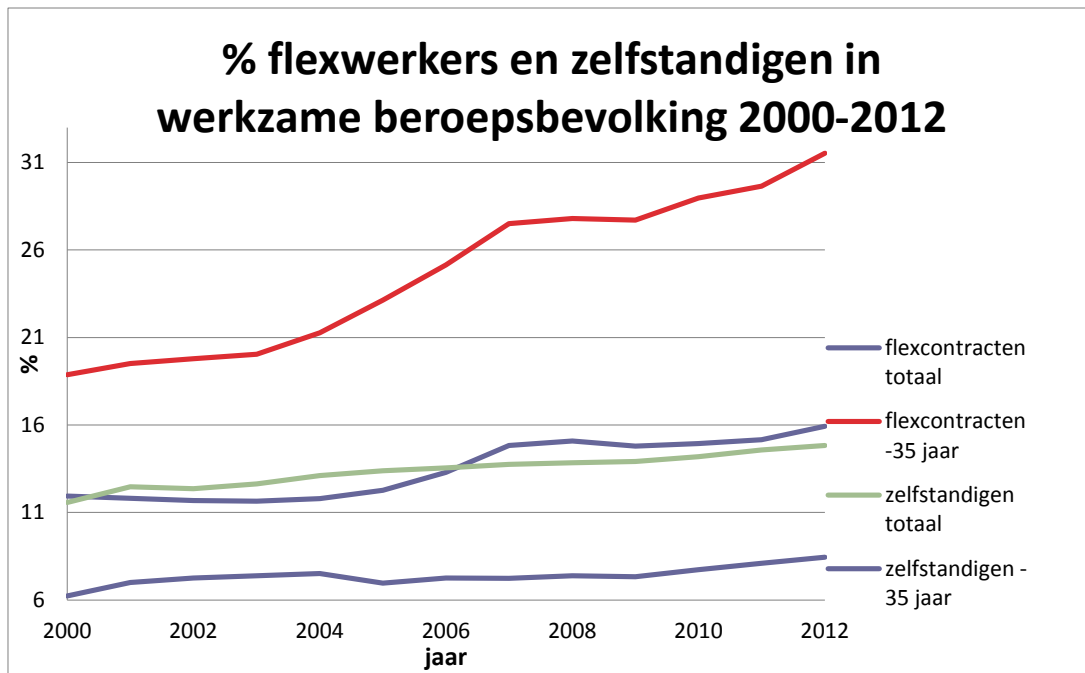
- een werknemer met een tijdelijk dienstverband, met mogelijk uitzicht op vast én vaste uren
- een werknemer met een tijdelijk dienstverband zonder vaste uren
- overige ‘flexibele’ werknemers zoals uitzendkrachten, oproepkrachten of invalkrachten.

Tussen 2000 en 2012 is het aandeel flexwerkers op de arbeidsmarkt toegenomen van 11.5 naar 16 procent. Het grootste groei is te vinden in de leeftijdscategorie tot 35 jaar (zie grafiek 8, blauwe en rode lijn). Tussen 2000 en 2012 is het aandeel flexwerkers in de groep tot 35 jaar gegroeid met ruim 12 % van 19 tot ruim 31%. Ook is een groei merkbaar van het aandeel zelfstandigen in de beroepsbevolking (zie grafiek 8, groene en paarse lijn). Zelfstandigen zijn mensen die niet in dienst zijn van een bedrijf, maar bijvoorbeeld werk aannemen doordat een bedrijf dit aan hen uitbesteedt. Deze groep is met ruim 2,5 % gegroeid sinds 2000.

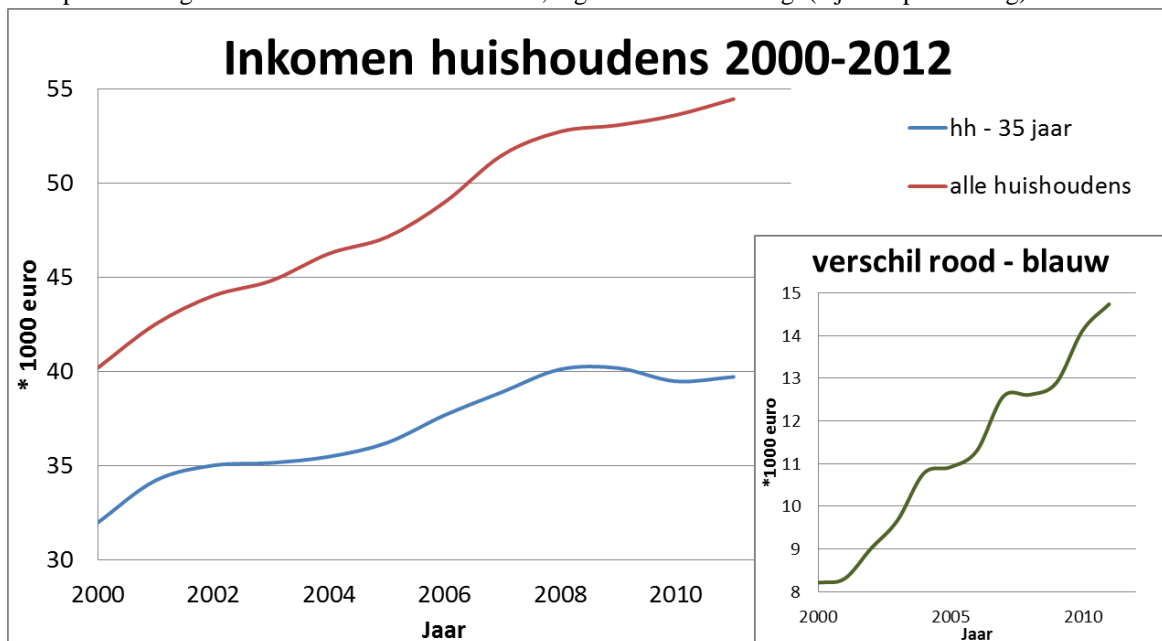
Een andere opmerkelijke trend is de inkomensontwikkeling van verschillende leeftijdsgroepen. In Grafiek 9 is te zien dat de inkomensontwikkeling van huishoudens waarvan de referentiepersoon jonger is dan 35 jaar, zeker al sinds 2000 achterblijft bij de loonontwikkeling van de totale beroepsbevolking.



Grafiek 7: percentage vaste contracten arbeidsmarkt 2000-2012. Totale beroepsbevolking versus beroepsbevolking -35 jaar en het procentuele verschil tussen beide (groene lijn). Bron: CBS Statline, eigen excel bewerking. (cijfers op aanvraag)



Grafiek 8: percentage werknemers met een flexibel arbeidscontract en het percentage ZZP'ers in de beroepsbevolking 2000- 2012. Bron: CBS Statline, eigen excel bewerking. (cijfers op aanvraag)



Grafiek 9: Gemiddeld inkomen (*1000) van personen naar leeftijd per jaar. (2000-2012) Gemiddeld inkomen van huishoudens tot 35 jaar versus gemiddeld inkomen van alle huishoudens. Bron: CBS statline, eigen verwerking Excel (cijfers op aanvraag)

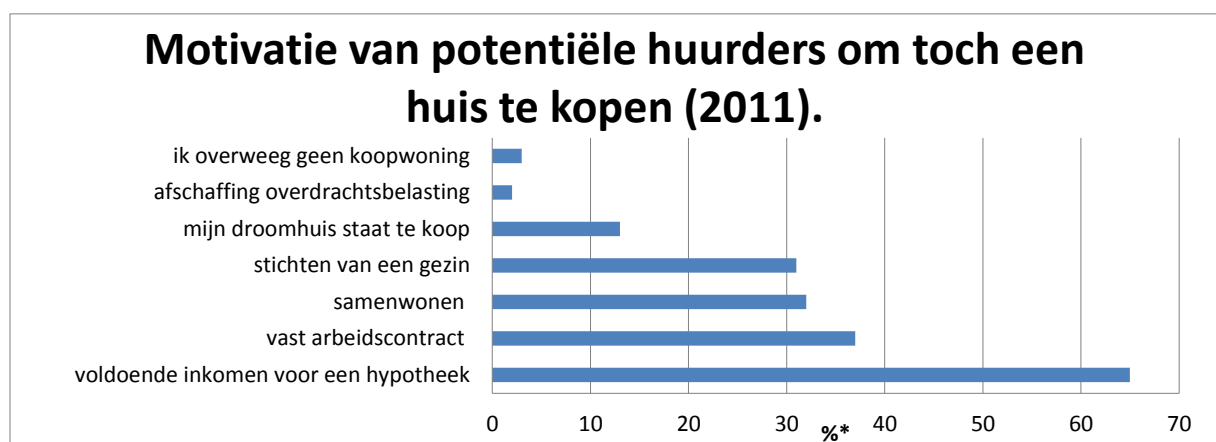
Uit de grafieken 7 tot en met 9 wordt duidelijk dat er 3 trends gaande zijn met betrekking tot de arbeidsmarktpositie van potentiële koopstarters op de woningmarkt:

- het aandeel vaste contracten daalt, met name in de categorie huishoudens tot 35 jaar (zie grafiek 7, groene lijn voor het verschil met het totale aandeel vaste contracten in de beroepsbevolking).
- het aandeel werkenden met een flexibel arbeidscontract en zelfstandigen stijgt, waarbij het aandeel flexibele arbeidscontracten vooral stijgt in de categorie huishoudens tot 35 jaar.
- het verschil tussen de inkomens van de beroepsbevolking als geheel ten opzichte van de groep huishoudens tot 35 jaar loopt uiteen (zie grafiek 9, groene lijn).

5.6 Betekenis macro trends voor de woningmarkt

Deze drie trends zijn op de volgende manier van invloed op de woningmarkt en de kans dat potentiële koopstarters een woning kopen: Mensen die een vorm van flexibele arbeid verrichten kunnen doorgaans moeilijk aan een hypotheek komen omdat banken veelal eisen dat de koper een vast contract heeft. In het geval van vaste arbeidscontracten is het inkomensrisico van de hypotheekgever namelijk lager dan dat van potentiële koopstarters met een flexibel arbeidscontract en zelfstandigen, zij kunnen immers makkelijker worden ontslagen (MBZK 2012, Het Financieele Dagblad 2012, Van Baars 2012). Wanneer potentiële kopers al een hypothecaire lening kunnen krijgen is deze wellicht niet hoog genoeg omdat de loonontwikkeling van de doorsnee koopstarter achter blijft, in vergelijking met het gemiddelde inkomen van alle huishoudens (zie grafiek 9). Volgens Fisher en Gervais (2011) (zie ook paragraaf 5.4), was de toename van het inkomensrisico één van de verklaringen achter het afnemende aandeel eigenwoningbezitters onder jongeren in de Verenigde Staten. Ford e.a. (2001) benoemen ook het verband tussen arbeidsmarkt en de uitwerking op de woningmarkt. Volgens hen zijn de inkomensrisico's ook in de UK de laatste decennia toegenomen door verdere afbouw van de verzorgingsstaat (zie ook paragrafen 2.3 en 4.2) en de toenemende flexibilisering van de arbeidsmarkt. In de UK, waar het makkelijker is om ook zonder vast contract een hypothecaire lening te krijgen, resulteert dit in wat zij noemen "unsustainable homeownership" (zie ook paragraaf 7.2).

Het effect van de 3 hierboven genoemde trends is merkbaar bij een analyse met betrekking tot de koopbereidheid van potentiële koopstarters. In de koopbereidheid onder potentiële koopstarters is een duidelijk crisiseffect merkbaar. Uit cijfers van het CBS (2013) blijkt dat potentiële koopstarters na medio 2008 een duidelijke groeiende aversie hebben jegens de mogelijkheid binnen 2 jaar een woning te kopen. Door de crisis nemen zij dus een meer afwachtende houding aan bij het kopen van een woning. Bijna 80 % van de jongeren van 18 tot 35 jaar geeft eind 2012 aan de komende 2 jaar zeker geen woning te kopen. Nefkens en Triepels (2011) geven verklaringen voor deze stijging. Zij hebben onderzoek gedaan naar de behoefte om te huren dan wel te kopen onder jongeren tot 25 jaar die binnen drie jaar een zelfstandige woning willen betrekken. Twee derde van de jongeren zou er in dit onderzoek voor kiezen om een woning te huren. Het merendeel geeft hiervoor echter wel als reden op te willen huren omdat kopen volgens hen financieel niet mogelijk is. Andere redenen die genoemd worden zijn het feit dat ze door huren meer vrijheid hebben of omdat ze menen dat huren goedkoper is. Twee derde van de groep die aangeeft binnen drie jaar te willen huren, geeft aan uiteindelijk wel te willen kopen wanneer zij voldoende inkomen genieten voor een hypothecaire lening. Als voorwaarden worden verder veelal genoemd; een vast arbeidscontract, samenwonen of het stichten van een gezin (zie grafiek 10). Blijkens grafiek 10 zijn de trends, met betrekking tot de demografie en arbeidssituatie van potentiële koopstarters, van invloed op de gewenste eigendomsvorm van deze groep.



Grafiek 10. Motivatie van potentiële huurders om toch een huis te kopen (2011)*Percentages komen boven 100% uit omdat meerdere uitkomsten mogelijk waren. Bron: Cijfers afkomstig uit: Nefkens en Triepels, 2011. Eigen Excel (stijl)bewerking (cijfers op aanvraag)

5.7 Deelconclusie en discussie: In hoeverre strookt het huidige woonbeleid met recente trends en ontwikkelingen?

Op basis van de hierboven beschreven trends en ontwikkelingen met betrekking tot de arbeidsmarkt, demografie en koopbereidheid kan gesteld worden dat de moderne samenleving vraagt om meer flexibiliteit en dus mobiliteit. Jongeren hebben vanwege verschillende redenen een hogere arbeidsmobiliteit (Von Ojen en Zwinkels 2011). Bovendien verhuizen jongeren vaker (Van Ommeren 2006). Steeds minder mensen hebben gedurende hun hele werkzame leven dezelfde baan op dezelfde plaats. Echter, de flexibeler wordende arbeidsmarkt strookt niet met onze starre woningmarkt. Minder mobiliteit op de woningmarkt betekent minder flexibiliteit op de arbeidsmarkt (Vereniging eigen huis e.a. 2012, Head A., L.E. Huw 2012). Volgens Leuvenstein en Koning (2004) wordt de woningmarkt eerder beïnvloed door de arbeidsmarkt dan andersom. Dit zou betekenen dat een flexibeler arbeidsmarkt vraagt om een flexibeler woningmarkt. Bovendien neemt de vraag naar koopwoningen af naarmate het inkomensrisico toeneemt (Leuvenstein en Koning 2004, Fisscher en Gervais 2011). Dit betekent dat wanneer men in de toekomst makkelijker ontslagen kan worden dit invloed heeft op de vraag naar koopwoningen.

Dat de recente trends en ontwikkelingen niet uitsluitend te wijten zijn aan de financiële crisis blijkt uit een analyse van de grafieken 5 tot en met 9. Er kan gesteld worden dat de crisis in de grafieken een licht effect laat zien. Echter, over het algemeen kan geconcludeerd worden dat de beschreven trends in de grafieken reeds ruim voor de crisis zijn ingezet. Het aantal en het aandeel huishoudens onder jongeren tot 35 jaar is al zeker sinds 1995 dalende. Bovendien neemt het aandeel flexibele arbeidscontracten in deze leeftijdscategorie zeker al sinds 2000 toe. Op basis van de grafieken is er dus sprake van een –tot nu toe– structurele trend.

De recente trends met betrekking tot de demografie en de arbeidsmarkt, die niet schijnen te stroken met het vooral op koopstarters gerichte woonbeleid, doen de vraag rijzen hoe het nu verder moet? Willen we de risico's beperken en om dat te bewerkstelligen de beleidsregels aanscherpen? Dus hervormen? Of kiezen we er toch voor om de markt voor koopwoningen opnieuw te stimuleren door de risico's te vergroten en zo de prijzen weer op te stuwen naar een nieuw 'all time high'? Deze kwestie beheerst op dit moment de publieke opinie. De twee kampen, de 'hervormers' en de 'stimuleerders' staan tegenover elkaar (zie bijvoorbeeld: Van Hoek e.a. 2013 en Zweers 2013).

Stimuleren of Hervormen? De overheid schijnt het ook niet te weten, blijktens 4 opeenvolgende recente beleidswijzigingen in 2 jaar tijd. Het beleid ademt twijfel. Aan de ene kant is er een roep tot meer voorzichtigheid maar aan de andere kant wil men toch de koopstarter verleiden tot het kopen van een woning. De veranderde positie van potentiële koopstarters op de woningmarkt, blijktens recente trends en ontwikkelingen in de afgelopen 1 à 2 decennia, zal deze vorm van stimulering bemoeilijken. Bovendien klinkt het als een paradox, een algehele roep tot meer voorzichtigheid versus het bevorderen van eigen woningbezit onder koopstarters. Vaak jonge mensen, van wie de leeftijdsgenoten wellicht nu grote schulden overhouden, doordat zij vlak voor de crisis een woning hebben gekocht met behulp van een tophypotheek.

Het resultaat van decennialang woonbeleid is, aan de ene kant, een flink opgestuwde koopmarkt, en aan de andere kant een kunstmatig goedkoop gehouden huursector, door middel van huurprijsregulering waardoor een 'kloof' ontstaat. Hierdoor is in regio's met gespannen woningmarkten de 'sprong' van de huur naar de koopsector te groot geworden, waardoor de doorstroming wordt bemoeilijkt. Door marginalisatie van de vrije huursector, lijkt er geen middenweg meer te zijn tussen het sociaal huren en het kopen. Deel 2 staat in het teken van het opvullen van dit middensegment zodat de 'kloof' tussen kopen en huren opgevuld kan worden.

DEEL 2: De potentie van verschillende huur-koop mixvormen

Hoofdstuk 6. Inleiding deel 2

Deel 2 staat in het teken van het opvullen van de ‘kloof’ tussen kopen en sociaal huren. De Rijksoverheid erkent deze financiële en juridische kloof tussen kopen en sociaal huren ook, blijkens de maatregelen in het onlangs bereikte woonakkoord. Het kabinet gaat er verder vanuit dat financiële mogelijkheden de markt voor starters aantrekkelijker maken. Maar gaat dit nog op als de verschillen in functionaliteit tussen een koop- en een huurwoning kleiner worden? Bovendien is de kans aanwezig dat functionaliteit aan terrein gaat winnen ten opzichte van status. Uit een studie met betrekking tot een vergelijkbaar statussymbool, de auto, van Kuhnimhof e.a.(2012) uit Duitsland, blijkt namelijk dat jongeren tot 29 jaar procentueel steeds minder auto’s bezitten omdat ze er het nut minder van inzien. Zij maken meer gebruik van alternatieve vormen van transport, zoals de trein en het vliegtuig. Wellicht valt er een parallel te trekken tussen alternatieve transportvormen en alternatieve eigendomsvormen op de woningmarkt?

Wanneer het rücksichtslos verleiden van potentiële starters tot het kopen van een woning een paradox lijkt, kunnen zij dan niet beter huren wanneer zij niet kunnen of willen kopen? Waarschijnlijk niet. Uit verschillende onderzoeken blijkt namelijk dat kopen belangrijke voordelen met zich mee brengt voor zowel de maatschappij als het individu (zie hoofdstuk 7). Bovendien zou het bevorderen van potentiële starters richting de (vrije) huursector leiden tot nog grotere prijsdalingen op de koopwoningenmarkt, die onwenselijk zijn voor zittende woningeigenaren, gezien de onderwaarde op woningen die dan ontstaat. Beter zou het zijn om de kloof tussen kopen en sociaal huren op te vullen, door middel van alternatieve eigendomsvormen, die de voordelen van zowel kopen als huren zo goed mogelijk weten te combineren. Alternatieve eigendomsvormen zouden uitkomst kunnen bieden voor jonge starters, die wellicht hun positie (nog) geen woningen kunnen of willen kopen. Alternatieve eigendomsvormen waarbij een lagere startinvestering noodzakelijk is zijn tevens aantrekkelijk voor senioren die een deel van hun koopwoning willen ‘verzilveren’ en zodoende hun vermogen kunnen gebruiken als pensioenvoorziening. Bovendien kunnen alternatieve eigendomsvormen een uitkomst bieden voor risicomijdende mensen, vanwege het alternatieve rendement- risicoprofiel. Tot slot kunnen alternatieve eigendomsvormen een handreiking zijn voor mensen met een onderwaarde op hun huis. Door de lagere startinvestering zijn hypotheekbanken wellicht eerder bereid om de mogelijke restschuld veroorzaakt door waardeverlies van de vorige woning mee te financieren in de nieuwe, lagere hypothecaire lening.

Hoofdstuk 7: Voor- en nadelen van huren en kopen

7.1 inleiding

In dit hoofdstuk worden de kenmerken en de voor- en nadelen van het eigenwoningbezit en huren besproken. Om het beste van twee werelden, huren en kopen, te kunnen combineren is het nuttig om te kijken wat de verschillen in eigendomsvormen juridisch, financieel en maatschappelijk precies zijn.

Reeds ruim een halve eeuw wordt het eigenwoningbezit in meer of mindere mate door de rijksoverheid gestimuleerd (Ekkers en Helderma 2010, Van der Schaar 1987, Jager & Smits 2010). Er is veel literatuur te vinden over de voor- en nadelen van eigenwoningbezit. Eigen woningbezit kan een voordeel zijn voor het individu of voor het algemeen belang, maar ook een nadeel. Voordelen van eigen woningbezit ontstaan vaak in een stijgende markt. In een dalende markt komen de nadelen duidelijker naar voren (Dickerson 2009). Ook huren kent zo zijn voor- en nadelen. Bij huren is men flexibeler en er is geen grote aanvangsinvestering vereist.

In paragraaf 7.2 worden de kenmerken, voor- en nadelen van zowel huren als kopen, gezien vanuit de positie van de bewoner, besproken. Een aparte paragraaf, 7.3, is gewijd aan één van de grootste voordelen van de huurwoning; de hoge mate van mobiliteit. In paragraaf 7.4 worden de voordelen van huren en kopen voor de maatschappij als geheel geschetst. In paragraaf 7.5 zal een korte conclusie gegeven worden over wat nu uiteindelijk beter is. Kopen of huren?

7.2 Individuele effecten van huren en kopen

Om de voor- en nadelen van huren en kopen beter te kunnen plaatsen is in tabel 6 weergegeven wat de kenmerken van zowel huren en kopen zijn en de betekenis van de eigendomsvorm voor de bewoners. Onder de tabel wordt een toelichting gegeven op de verschillende kaders in de tabel.

Tabel 6. Kenmerken van huren en kopen en de voor- en nadelen daarvan voor bewoners.

	Koop kenmerken	Huur kenmerken	Betekenis voor bewoners koop	Betekenis voor bewoners huur
Individueel/ Economisch	- investeerder - hypotheekcontract/ betalingsrisico - vermogensrisico	- gebruiker - huurovereenkomst - geen vermogensrisico	Voordelen: - Vermogensopbouw door aflossing en rendement cq waardeinstijging - pensioenvoorziening bij verkoop	Voordelen: - zekerheid - geen vermogensrisico, - minder conjunctuurgevoelig - lagere aanvangslasten
			Nadelen: - hogere aanvangslasten - Risico voor waardedalingen - betaalbaarheidsproblemen bij ontslag - conjunctuurgevoelig	Nadelen: - geen vermogensopbouw
Context/ cultureel	- statussymbool - betere kwaliteit	- geen statussymbool - (mogelijk) mindere kwaliteit/ goedkoop (Nederlandse gevallen wijzen vaak anders uit)	Voordelen: - Goed voor imago - betere buurten: meer betrokkenheid - meer woontevredenheid	Voordelen: - Kwalitatief goed en goedkoop alternatief voor koopwoning
			Nadelen: Gevangen in onverkoopbare woning in slechte buurt	Nadelen: - minder betrokkenheid bij de buurt - Scoort niet op verjaardagen (imago)
Juridisch	- meer rechten (tabel 7) - meer plichten - belemmeringen: Bestemmingsplan, Bouwvergunning, Welstandscommissie	- minder rechten (tabel 7) - minder plichten - belemmeringen: huurcontract	Voordelen: - meer vrijheid om zaken te wijzigen - onafhankelijkheid - verantwoordelijkheid	Voordelen: - mobiel, lage transactiekosten: - huurovereenkomst makkelijk opzegbaar - niet verantwoordelijk voor overdracht - service van verhuurder
			Nadelen: - minder mobiel, hoge transactiekosten: - hypotheek niet zomaar opzegbaar - verantwoordelijk voor overdracht; verkooprisico	Nadelen: - minder verantwoordelijkheid - minder vrijheid om zaken te wijzigen
Fiscaal/ Financieel	-Fiscale behandeling van de eigen woning -Overdrachtsbelasting -Hypotheekgarantie -Subsidies	- Huurprijnsregulering - Subsidies	Voordelen: -Voordelige maandlasten door Hypotheekrente-aftrek - gunstige leenmogelijkheden	Voordelen: - Huurbescherming tegen exorbitante prijsstijgingen - Huurrecht - Voordelige maandlasten: huurtoeslag
			Nadelen: - extra belasting bij verhuizing: mobiliteitsbelemmering	Nadelen: : indexering en gevoeligheid overheidsbeleidswijziging

Bronnen: Tabel opgesteld aan de hand van Elsinga en Hoekstra (2004), Staalduinen (2006) en eigen inzichten.

Individueel/ economisch Tabel 6.

In de literatuur zijn veel individueel economische voordelen te vinden. De eigen woning kan gezien worden als een lange termijn belegging waarmee het individu of het hele gezin vermogen en bezit kan opbouwen (Dickerson 2009). De eigenwoningbezitter is in feite een investeerder en een consument tegelijk, die zo mogelijk rendement tracht te behalen uit zijn investeringsgoed. De bewoner is volledig eigenaar en heeft alle recht de vruchten te plukken van zijn eigen goed. Dit bezit kan hij financieren met vreemd vermogen of eigen vermogen. Wanneer de woningeigenaar zijn woning met vreemd vermogen financiert, heeft hij de plicht om de rente of de aflossing in de gestelde termijnen te betalen. Vermogen kan worden opgebouwd, bijvoorbeeld door middel van het aflossen van de hypotheek of door middel van waardestijging van de woning. (Van der Schaar 1987, Ford e.a. 2001, Elsinga & Hoekstra 2004). Dit vermogen kan worden vrijgemaakt door verkoop. Bovendien kunnen bij aflossen of waardestijging de woonlasten dalen. De vermogensopbouw kan ook worden ingezet als extra oude dagvoorziening (Doling & Ronald 2010). Verder kan de woning gebruikt worden als onderpand bij kredietverstrekking en financiële zekerheid bieden voor de kinderen van de huiseigenaar of de familie (Dickerson 2009). Daarmee biedt de eigen woning een middel om bestaanszekerheid op te bouwen (Elsinga en Hoekstra 2004). Als investeerder loopt de eigenaar-bewoner het risico om rendement te behalen of verlies te leiden, bijvoorbeeld bij waardedaling van de woning. Bovendien zit hij vast aan de betalingstermijnen van de hypotheek, wat een risico kan zijn bij plotselinge inkomensdaling. In tijden van een dalende markt komen de nadelen van eigen woningbezit duidelijker naar voren (Dickerson 2009). Waardedalingen en mogelijke gedwongen verkoop bij ontslag kunnen een verlies in welzijn en gezondheidsproblemen veroorzaken (Ford e.a. 2001, Elsinga en Hoekstra 2004). Dit blijkt des te meer uit een studie van Ford e.a. (2001) met betrekking tot de woningmarkt in het Verenigd Koninkrijk. In dit boek introduceren zij het begrip “unsustainable home ownership”. Met unsustainable huiseigendom worden mensen met, veelal lagere inkomens bedoeld die in betalingsproblemen zijn gekomen door hun hypotheek. Unsustainable huiseigendom kan hierdoor leiden tot armoede en sociale uitsluiting. Unsustainability op de woningmarkt is volgens Ford e.a. weliswaar een probleem dat conjunctuurafhankelijk is maar desalniettemin een steeds permanenter karakter krijgt doordat de woningmarkt en arbeidsmarkt steeds risicovoller zijn geworden. Het risico op betalingsproblemen is toegenomen door de bevordering van het eigen woningbezit onder lagere inkomensgroepen, de toegenomen flexibilisering van de arbeidsmarkt, die zich extra manifesteert onder deze doelgroep en hogere hypotheek door onder andere hypotheekinnovaties. Dit risico wordt nog eens vergroot door afbouw van de verzorgingsstaat waardoor mensen zonder eigen woning steeds minder vangnetten hebben om op terug te vallen. Eenzelfde beweging richting “Unsustainable home ownership”, geplaatst in de definitie van Ford e.a. (2001) lijkt ook in Nederland plaats te vinden (zie paragraaf 5.5).

De huurder is een woonconsument die het gebruiksrecht over de woning geniet. Hiervoor heeft hij een huurovereenkomst getekend met de verhuurder. De afwezigheid van het vermogensrisico van mogelijke waardedalingen maakt dat de huurwoning met meer financiële zekerheid geassocieerd kan worden en als minder conjunctuurgevoelig beschouwd kan worden (Elsinga en Hoekstra 2004). Een ander voordeel van huren voor het individu is dat de bewoner veel lagere aanvangslasten heeft. Er is namelijk geen aankoopssom. Hierdoor hoeft er geen overeenkomst aangegaan te worden met een hypotheeknemer waardoor de bewoner minder risico loopt.

Context/ Cultureel Tabel 6.

In sommige landen is de betekenis van de huurwoning sterk cultureel bepaald (zie ook paragraaf 4.2). In Angelsaksische landen wordt de woning gezien als statussymbool, onafhankelijkheid en maatschappelijk succes. In de Verenigde Staten ziet men de eigen woning ook wel als onderdeel van “The American dream” (Graves 2011, Dickerson 2009). In West Europa was dit in mindere mate het geval omdat een huurwoning een gelijkwaardig alternatief vormde voor een koopwoning. Echter, zoals te lezen is in Hoofdstuk 2, lijkt er de laatste decennia in bepaalde mate een cultuuromslag te

hebben plaatsgevonden in het denken over de eigen woning. Vandaar dat in bepaalde kringen de koopwoning als statussymbool wordt ervaren.

Het imago van buurten is van wezenlijk belang, eigenwoningbezitters zouden gemiddeld tevredener zijn over hun woonsituatie. Bovendien heeft het goede imago van buurten een positief effect op de prijsontwikkelingen van woningen in een bepaalde buurt (DiPasquale en Gleaser 1999). Vandaar dat eigenaar bewoners meer bereid zijn om hun woning goed te onderhouden (zie ook paragraaf 7.4). Nadeel hiervan is wel dat huiseigenaren in buurten met een slecht imago, of waarvan het imago snel achteruit is gegaan, te maken kunnen krijgen met een waardedaling van hun woning, waardoor de woning minder makkelijk te verkopen is. Hierdoor kunnen zij in feite ‘gevangen’ komen te zitten in de woning in een slechte buurt (Chan 2001). In deze context past de theorie van Saunders (1990 in: Elsinga en Hoekstra 2004). Volgens Saunders zouden mensen een instinctieve voorkeur hebben voor het bezitten van een woning, vanwege het feit dat eigen bezit een gevoel van autonomie, zekerheid en persoonlijke identiteit zou geven. Kanttekening die hierbij geplaatst moet worden is dat de theorieën van Saunders gericht zijn op Angelsaksische landen, waar over het algemeen geen gelijkwaardig alternatief voor de koopwoning bestaat.

Tabel 7: Inventarisatie van de woon -rechten en -plichten van huiseigenaar en huurder

Soort Recht:	De huiseigenaar heeft...:	De huurder heeft...:
Economisch:		
- Eigendom	...het volledige eigendom over het vastgoed	
- Onderpand	...het recht om het huis als onderpand voor een lening te gebruiken	
- Vrije Verkoop	...het recht om het huis aan persoon/ instantie naar wens te verkopen	
- Winst/ verlies door waardedaling/ stijging of aanpassingen	...het recht/ plicht om vermogenswinst/ verlies te maken	
- Fiscaal voordeel/ subsidie	...recht op fiscale regelingen	...recht op huursubsidie
- Recht om te verhuren	...het recht om de woning te verhuren (binnen regels)	
- Woonlasten	...de plicht om hypotheeklasten te betalen (indien van toepassing)	...de plicht om huurtermijnen te betalen
Fysiek :		
- Gebruik	...het recht op gebruik ...het recht het gebruik te bepalen	... het recht op gebruik
- onderhoud	...de plicht/ het recht om het huis te onderhouden	...het recht op onderhoud van de verhuurder
- aanpassingen	...de plicht/ het recht om aanpassingen/ wijzigingen aan de binnen- en buitenkant van de woning te doen (binnen de wettelijke kaders van de welstand)	... het recht om minimale interieuraanpassingen te doen (Binnen de kaders die de verhuurder stelt
- mobiliteit	...de mogelijkheid te verhuizen na verkoop. Termijn afhankelijk o.a. van conjunctuur, mobiliteitsrisico door verkooptermijn	...heeft het recht binnen de gestelde termijn (vaak een maand) te vertrekken en is hierdoor zeer mobiel, geen mobiliteitsrisico

Bronnen: Tabel opgesteld aan de hand van: Elsinga (2005), Gruis e.a.(2005) en eigen inzichten

Juridisch Tabel 6&7.

De kenmerken van huren en kopen verschillen op juridisch vlak van elkaar. Deze verschillende rechten en plichten zijn te vinden in tabel 7. Enkele rechten en plichten hiervan zijn reeds als voor- of nadeel hierboven besproken. de tabel dient slechts voor het geven van een overzicht. Uit tabel 7 valt op te maken dat de eigenaar bewoner een ander soort rechten en plichten heeft dan de huurder. Bovendien valt op dat de eigenaar bewoner meer rechten en plichten heeft dan de huurder. Welke rechten en plichten bewoners als prettig ervaren hangt onder meer af van de individuele voorkeuren van de bewoner. De rechten en plichten van bewoners naar eigendomsvorm zijn ingedeeld in economische en fysieke rechten en plichten.

De eigenaar bewoner is volledig eigenaar en heeft binnen de wettelijke kaders de vrijheid om zijn woning desgewenst aan te passen. Daartegenover staat dat hij volledig verantwoordelijk is voor de woning en meer rechten en plichten heeft dan de huurder. (zie ook tabel 7). De huurder daarentegen 'bezit' fysiek gezien niets, hij geniet slechts het recht tot bewoning. Aanpassingen aan de woning dienen daarom altijd in overleg met de verhuurder te geschieden. Daartegenover staat echter wel dat de huurder aanzienlijk minder verplichtingen heeft dan de eigenaar bewoner. De huurder heeft nagenoeg geen verplichtingen ten aanzien van het onderhoud van de woning. Wel heeft hij enige vorm van zorgplicht; hij moet zorgen dat de staat van de woning op peil blijft en hiervoor indien nodig de verhuurder op de hoogte stellen. Het onderhoud dat door de verhuurder verricht wordt kan door de huurder als extra service ervaren worden. Sommige bewoners hechten echter waarde aan de extra eigen verantwoordelijkheid en onafhankelijkheid die de koopwoning biedt. Omdat de eigenaar bewoner zelf verantwoordelijk is voor de verkoop en overdracht van de woning is hij minder mobiel dan de huurder, die desgewenst op elk moment zijn huurcontract kan opzeggen. In tijden van laagconjunctuur is de huurder qua mobiliteit daardoor extra in het voordeel ten opzichte van de eigenaar bewoner. In tijden van laagconjunctuur neemt de doorstroming af, waardoor verhuizen aanzienlijk moeilijk wordt (zie ook paragraaf 3.3). Bovendien bestaat de kans dat de eigenaar bewoner bij waardedalingen 'vast' komt te zitten in de woning (Chan 2001).

Fiscaal/ financieel Tabel 6.

De eigenaar bewoner geniet mogelijk hypotheekrenteaftrek, hypotheekgarantie om de risico's te beperken en/ of een (starters)subsidie. Hierdoor kunnen de maandlasten laag gehouden worden. Tevens kan de eigenaar bewoner mogelijk gunstige leenmogelijkheden krijgen omdat zijn vermogen (het huis) als onderpand kan dienen. Echter de overdrachtsbelasting zorgt voor een verdere toename van de transactiekosten bij verhuizing. De huurder heeft meer zekerheid in de vorm van huurprijsregulering, huurrecht en huursubsidie. Hierdoor wordt hij beschermd tegen exorbitante prijsstijgingen. Tevens kan de huurder bij verlies aan inkomen terugvallen op de huursubsidie. Dit gegeven biedt de huurder een extra vangnet en daarmee zekerheid.

7.3 Arbeidsmarkt versus woningmarkt, Oswald's theorie

In de literatuur wordt als één van de grootste voordelen van huren vaak de mate van mobiliteit aangehaald (Oswald 1996, Dickerson 2009, Chan 2001, enz.). Over de mate van immobiliteit die een koopwoning met zich mee zou brengen zijn de meningen verdeeld. Gezien de klassieke economische theorie van perfecte allocatie van kapitaal en arbeid voor de meeste efficiëntie (Ortalo-Magné en Rady 2002, Velthoven en Hebbink 2008), zou een hoge mobiliteit dan een positieve invloed moeten hebben op de arbeidsmarkt en op de macro-economie (zie ook paragraaf 5.5 en tabel 8, rij 2: "Arbeidsmarkt en mobiliteit"). Vanwege het grote economische belang op maatschappelijk en individueel niveau wordt aan het mobiliteitsaspect op de woningmarkt deze aparte paragraaf gewijd.

Er bestaat een relatie tussen de woningmarkt en de mobiliteit die met verschillende eigendomsvormen gepaard gaat (Dipasquale en Glaeser 1999, Elsinga en Hoekstra 2004, Leuvenstein en Koning 2004, Dickerson 2009, enz.). Dit wordt duidelijk aan de hand van de uitgebreide literatuur omtrent dit onderwerp. Daarbij staat de mate van flexibiliteit op zowel de woningmarkt als de arbeidsmarkt nadrukkelijk ter discussie. De basis voor deze discussie vormt vaak de theorie van Oswald (1996). Oswald stelt dat wanneer het eigenwoningbezit met 5 % stijgt, de werkloosheid met 1 % zal toenemen (zie ook paragraaf 5.5). Als verklaring voor dit verschijnsel noemt Oswald de aversie van eigenaar bewoners voor de hoge transactiekosten die gepaard gaan met het verhuizen van de ene naar de andere koopwoning, ten behoeve van een nieuwe baan. Vanwege het feit dat woningeigenaren hierdoor minder bereid zouden zijn om te verhuizen voor een nieuwe baan, neemt het werkloosheidscijfer onder hen toe. Dit negatieve effect van de eigenwoning voor individuele kansen van werknemers op de arbeidsmarkt werd ook al besproken door Engels (1872). Engels zag de huurwoning als ideale eigendomsvorm voor de arbeider, vanwege de flexibiliteit die hiermee gepaard

gaat. In de context van de industriële revolutie maakte een koopwoning de arbeider afhankelijk van de werkgever. Het maakte hem afhankelijk omdat hij niet zomaar kon verhuizen om voor een andere werkgever te gaan werken. En bovendien leidde ontslag direct tot armoede, omdat hij de lasten niet meer zou kunnen dragen (Engels in: Elsinga en Hoekstra 2004).

De “Oswald Theorie” is vaak bekritiseerd en aan nader onderzoek onderworpen door middel van statistische toetsen. Ortalo-Magné en Rady (2002) voegen aan de theorie van Oswald (1996) toe dat de verminderde mobiliteit die met huiseigendom gepaard gaat tot gevolg heeft dat de volatiliteit van de huizenprijzen toeneemt naarmate het aandeel eigen woningbezit stijgt. Coulson en Fisher (2001, P 46) verwerpen de hypothese van Oswald door te stellen dat Huiseigenaren het in alle opzichten beter doen op de arbeidsmarkt in de Verenigde Staten: “Home owners, to the contrary, have lower unemployment probabilities, shorter spells of unemployment, and higher wages than renters...” In 2008 relativieren Coulson en Fischer deze bewering door te stellen dat huiseigenaren weliswaar minder vaak werkloos zijn, maar daarentegen minder verdienen dan huurders, wanneer de rest van de kenmerken gelijk worden gehouden (Coulson en Fisher 2008). Munch e.a. 2006 stellen dat huiseigenaren minder geneigd zijn om vanwege baanredenen te verhuizen dan huurders. Echter zijn zij wel meer geneigd om een baan in de regio te accepteren dan huurders, vanwege de hoge transactiekosten van de koop van een nieuwe woning en de verkoop van hun oude woning. Zie ook Leuvenstein en Koning (2004) en paragraaf 5.5 voor de Nederlandse situatie van de woningmarkt versus arbeidsmarkt. Aan de hand van deze onderzoeken kan gesteld worden dat de theorie van Oswald in de praktijk voor een deel aangenomen kan worden. Echter, waar bovenstaande onderzoeken aan voorbij gaan is het toetsen van de theorie van Oswald in tijden van laagconjunctuur. Bovendien blijkt er vaak sprake van een onduidelijk verband tussen oorzaak en gevolg. Zijn huiseigenaren bijvoorbeeld minder vaak werkloos omdat zij huiseigenaar zijn? Of zijn mensen die minder kans hebben op werkloosheid vaker huiseigenaar? Vragen als deze blijven vaak onbeantwoord. Volgens Oswald(1996) zouden huiseigenaren onvoldoende in staat zijn om te reageren op abrupte negatieve economische veranderingen. Chan (2001) bevestigt in zijn onderzoek door te stellen dat dalende huizenprijzen drastische negatieve gevolgen hebben voor de mobiliteit op de woningmarkt, omdat mensen in feite ‘vast’ komen te zitten in hun woning. In tijden van laagconjunctuur lijkt de theorie van Oswald dus des te meer op te gaan. In het verlengde van de klassieke economische theorie van perfecte allocatie stellen Doling en Ronald (2011) dat ook in tijden van hoogconjunctuur eigen woningbezit kan leiden tot negatieve effecten op de arbeidsmarkt. De (overmatige) vermogensopbouw vanuit de waardestijging van de woning kan ervoor zorgen dat mensen zich eerder terugtrekken uit de arbeidsmarkt, omdat zij het vermogen van hun huis inzetten als vroegtijdige pensioenvoorziening. Volgens Elsinga en Hoekstra (2004) gaat hogere mobiliteit alleen op voor de vrije huursector in Nederland. Door de lange wachtlijsten en de lage huren is de doorstroming in de sociale huursector relatief laag te noemen.

De mogelijke inflexibiliteit die de koopwoningenmarkt met zich meebrengt wordt vaak genoemd als nadeel van de koopwoningenmarkt. Echter, minder mobiliteit kan ook worden gezien als voordeel, in de zin van meer kans op ‘job commitment’ (zie paragraaf 5.5), en meer bereidheid om te investeren in de buurt. Zie hiervoor de volgende paragraaf.

7.4 Maatschappelijke effecten van huren en kopen

In paragraaf 7.2 zijn de individuele effecten van huren en kopen aan de orde gekomen. In deze paragraaf zullen de maatschappelijke effecten van zowel huren als kopen worden besproken aan de hand van geselecteerde relevante literatuur. In Paragraaf 7.3 is hier reeds een voorzet op gedaan met de bespreking van het effect van mobiliteit op het individu en de algehele economie. In tabel 8 zijn de maatschappelijke kenmerken van zowel huren als kopen weergegeven. De maatschappelijke voor- en nadelen zijn ter bevordering van het overzicht ingedeeld in de groepen: arbeidsmarkt en mobiliteit, overheidsrisico, waardeontwikkeling, sociaal niveau en overig macro. Van de afzonderlijke groepen volgt onder de tabel een toelichting.

Tabel 8, Maatschappelijke voor- en nadelen van huren en kopen.

Maatschappelijk	Voordeel koop	Nadeel koop	Voordeel huur	Nadeel huur
Arbeidsmarkt en mobiliteit:	- Minder kans op werkloosheid - hogere lonen (Coulson en Fisher 2001)	- negatieve macro-invloeden op arbeids- en woningmarkt (Oswald 1996) - hogere volatiliteit huizenprijzen (Ortalo Magne & Rady 2002)	- positieve macro-invloeden op arbeids- en woningmarkt (Oswald 1996) - faciliteert dynamiek woningmarkt (Noordenne 2010)	- minder noodzaak te zorgen voor een goed inkomen (Coulson en Fisher 2001)
Overheidsrisico:	- vermindert de druk op overheidsvoorzieningen (Elsinga en Hoekstra 2004)	- HRA is open einde systeem (Noordenne 2010) - risico op terugval op overheid (bijv. NHG)		- meer druk op vangnetten overheid - huursubsidie is open einde systeem (Noordenne 2010).
Waardeontwikkeling:	- onderhoud eigen woning. Belang bij betere buurt - bereid te investeren (Dickerson 2009)	- eerdere uittreding arbeidsmarkt. (Doling en Ronald 2011) - mogelijk verpaupering buurten (Elsinga en Hoekstra 2004) - NIMBY-gedrag, (Noordenne 2010, Elsinga en Hoekstra 2004)	- Bij corporatiebezit houdt men 'grip' op de stadsontwikkeling/ herstructurering/ doelgroepen (Ekkers en Helderma 2010)	- Minder betrokkenheid bij de buurt. (Elsinga en Hoekstra 2004) - kans op verpaupering/ waardedaling
Sociaal niveau	- stabiliteit buurten. - vereenvoudigt toegang tot koopsector voor kinderen - meer bereidheid te investeren in sociaal kapitaal/ lokale voorzieningen (Dipasquale en Glaeser 1999) - meer lokale politieke betrokkenheid - minder sociaal ongewenst gedrag (Noordenne 2010) - schoolretentie kinderen. (Boehm Schlottmann 1999)	- kans op armoede - verminderde anticipatie op abrupte economische veranderingen (Ford e.a. 2001, Dipasquale en Glaeser 1999)	- sociale huur heeft positief effect op schoolretentie (Currie en Yelowitz 2000)	- huurders zijn minder betrokken bij buurt - sociaal onwenselijk gedrag (Noordenne 2010)
Overig macro	- "economic multiplier effect" (Boehm Schlottmann 1999 p 218) - "Spillover effects" (Iacoviello en Neri 2007)	- Systeemrisico's bij ruimhartige kredietverstrekking (Scanlon e.a. 2008)	- consumptie-effect door lage huren (Noordenne 2010)	

Bronnen: Zie kolommen Coulson en Fisher (2001), Oswald (1996), Ortalo Magne & Rady (2002) Noordenne (2010), Elsinga en Hoekstra (2004), Dickerson (2009), Doling en Ronald (2011), Ekkers en Helderma (2010), Currie en Yelowitz (2000), Ford e.a. (2001), Dipasquale en Glaeser (1999), Boehm en Schlottmann (1999), Iacoviello en Neri (2007), Scanlon e.a. (2008). Bij geen vermelding: eigen inzichten

Arbeidsmarkt en mobiliteit

Voor een uitgebreide beschrijving voor de onderlinge relaties tussen mobiliteit op de woningmarkt en de verhouding tot de arbeidsmarkt zie paragraaf 5.3.

Overheidsrisico

Het voordeel van een mogelijke extra pensioenvoorziening door vermogensopbouw bij eigen woningbezit (paragraaf 7.2) biedt niet alleen individuele maar ook maatschappelijke voordelen. Het vermogen dat opgebouwd wordt door middel van de eigen woning maakt sociale vangnetten namelijk minder noodzakelijk (Elsinga en Hoekstra 2004). Bij huren daarentegen is men bij pensioenvoorziening meer afhankelijk van sociale vangnetten en pensioenfondsen omdat het onmogelijk is om een huurwoning te 'verzilveren'. Anderzijds neemt de noodzaak tot het opbouwen van vermogen toe wanneer, zoals in veel Angelsaksische landen het geval is, sociale vangnetten ontbreken of minimaal zijn. In het geval van waardedalingen zal in het Nederlandse geval de druk op de overheid juist toe kunnen nemen op het moment dat mensen met een onderwaarde op hun huis zitten, waardoor zij bij verhuizing een toenemend beroep op de Nationale hypotheekgarantie moeten doen. Verder loopt de overheid een financieel risico met het subsidiëren van aan de ene kant de sociale huursector, en aan de andere kant de koopsector omdat het hier open-einde systemen betreft (Noordenne 2010). Dit systeem kent geen financiële limieten. De overheidsuitgaven zijn het afgelopen decennium flink gestegen en een toenemend punt van zorg (zie paragraaf 3.5).

Waardeontwikkeling

Om een goed imago van de buurt te verkrijgen zijn huiseigenaren eerder geneigd om te investeren in hun beleggingsgoed; de woning. Om dit te bewerkstelligen zijn zij eerder bereid om reparaties en onderhoud te verrichten dan huurders (Dickerson 2009), om zo hun investeringsgoed te beschermen tegen waardedalingen. Dit beschermingsprincipe kan ook een negatief effect hebben (Elsinga en Hoekstra 2004, Noordenne 2010). Bestaande bewoners kunnen geneigd zijn om hun woningen te beschermen tegen ongewenste invloeden van buitenaf, het zogenoemde ‘Not In My BackYard’- effect (NIMBY). Volgens Dipasquale en Glaeser (1999) heeft de mobiliteitsbarrière die huiseigendom met zich mee brengt een positief effect op investeringen. De betrokkenheid bij de plaats is hierdoor groter. In slechte buurten kan het investeringsprincipe een omgekeerd effect hebben. Wanneer mensen in een slechte buurt wonen waar de woningprijzen dalende zijn wordt het wellicht niet als lonend verondersteld door te investeren in de woning (Elsinga en Hoekstra 2004). Bovendien kan de bewoner bij bijvoorbeeld een onderwaarde op de woning simpelweg geen krediet aanvragen voor het doen van investeringen.

Een reden dat huurders veel minder onderhoud en reparaties verrichten aan hun woning is dat zij minder rechten en plichten hebben om dit te doen, doordat zij afhankelijk zijn van de verhuurder (Gruis en Elsinga 2005) (zie ook tabel 7). Een andere reden hiervoor is dat zij minder persoonlijk belang hebben bij waardeinstijgingen of dalingen dan de eigenaar bewoner. Verder is de mobiliteitsbarrière bij huren veel kleiner. Doordat het makkelijker is om te verhuizen zou de betrokkenheid bij de plaats kleiner zijn (Dipasquale en Glaeser 1999). Huren kan positieve effecten hebben op de buurt wanneer een groot deel van het woningenbestand in een wijk in eigendom is van bijvoorbeeld een maatschappelijke organisatie, zoals een corporatie. Hierdoor is het mogelijk om de controle te behouden op de onderhoudswerkzaamheden in de wijk en het toewijzen aan bepaalde doelgroepen. Bovendien kan hierdoor verpaupering worden tegengegaan (Ekkers en Helderman 2010).

Sociaal niveau

Verschillende bronnen spreken over de sociaal maatschappelijke voordelen die huiseigendom met zich mee zou brengen (Dipasquale en Glaeser 1999). Bovendien wordt de stabiliteit van buurten genoemd (Noordenne 2010, Elsinga en Hoekstra 2004). Door de mobiliteitsbarrière is er voor bewoners een drempel om te verhuizen en voelen meer mobiele groepen zich minder aangetrokken tot de buurt. Hierdoor neemt de doorstroming binnen deze buurten af, en de stabiliteit toe. Deze langere woonduur zorgt er volgens Dipasquale en Glaeser (1999) voor dat mensen meer bereid zijn te investeren in sociaal kapitaal en lokale voorzieningen. Zo neemt de betrokkenheid bij lokale buurt- en wijkvoorzieningen toe en is men meer betrokken bij de lokale politiek. Volgens Boehm en Schlottmann (1999) en Noordenne (2010) hebben de kinderen van huiseigenaren meer kans om ook huiseigenaar te worden. Vermogensopbouw maakt namelijk de kans op financiële steun aan kinderen mogelijk. Hieraan voegen Boehm en Schlottmann (1999) toe dat kinderen door de stabiele leefomgeving meer kans hebben om op school te blijven, hierdoor een hoger niveau te behalen en daardoor later meer te verdienen.

Huiseigenaren zijn minder in staat om snel te verhuizen als antwoord op een plotselinge verandering in hun persoonlijke economische situatie (Dipasquale en Glaeser 1999). Ford e.a. (2001) voegen hieraan toe dat huiseigendom in dat geval kan leiden tot armoede en sociale uitsluiting (zie ook “unsustainable homeownership, paragrafen 5.5 en 7.2).

Volgens Currie en Yelowitz (2000) zijn juist publieke huurprojecten goed voor de ontwikkeling van kinderen in huishoudens met lagere inkomens. Kinderen zouden langer op school blijven omdat er door de lage huren geld overblijft voor andere behoeften van het huishouden, zoals de opleiding van kinderen. Noordenne (2010) noemt dit het “consumptie-effect”. Volgens Noordenne (2010) zijn huurders minder betrokken bij de buurt. Door hun hogere mobiliteit hechten zij minder aan een plaats. Bovendien neemt hierdoor de kans op onwenselijk gedrag toe.

Overig Macro

Een koopwoning brengt ook in andere sectoren werkgelegenheid met zich mee, wat voor de huursector minder op lijkt te gaan. Een sterke vraag naar koopwoningen stimuleert de werkgelegenheid in directe zin, met betrekking tot de bouwsector. Bovendien stijgt de vraag naar goederen en diensten. Dit zijn goederen en diensten die direct met het onderhoud of benodigdheden van de woning te maken hebben of door middel van ‘consumptie-effecten’ die ontstaan vanuit de vermogensopbouw van de woning waardoor de woonlasten afnemen (Dickerson 2009). Iacoviello en Neri (2007, p.2) noemen dit “spillover effects” en Boehm en Schlottmann (1999, p. 218) spreken in dit geval over een “economic multiplier effect”. Met betrekking tot de huursector spreekt Noordenne (2010) over een consumptie-effect voor bewoners van goedkope sociale huurwoningen. Doordat hun huur kunstmatig laag wordt gehouden hebben zij geld ‘over’ om dit te besteden aan andere producten.

Noordenne (2010) spreekt bij een overmatige stimulering van het eigenwoningbezit over een risico voor het gehele economische systeem. Bij een lage rente en een overvloedige aanwezigheid van ‘goedkoop’ krediet, in combinatie met onvoldoende toezicht op verstrekking van hypothecaire leningen, loopt het financieel systeem grote risico’s (Scanlon e.a. 2008), zoals na het uitbreken van de kredietcrisis in 2008 in de Verenigde Staten en Europa is gebleken. Bepaalde doelgroepen hebben te maken gekregen met enorm welvaartsverlies of lopen de kans hierop (zie o.a. Fisher en Gervais 2011 en paragraaf 3.3.)

7.5 Deelconclusie. Huren of kopen?

Bovenstaande paragrafen, waarin alle voor- en nadelen van zowel kopen als huren zijn beschreven, doen wellicht de vraag rijzen: “Wat is nu beter? huren of kopen?” Op deze vraag is geen eenduidig antwoord te geven. Zoals eerder opgemerkt lijkt er vooral vanuit Angelsaksische landen een ‘natuurlijke’ voorkeur voor kopen te bestaan die voor een deel verklaard kan worden door middel van ideologische opvattingen over de gehele staatinrichting (zie paragraaf 4.2). Deze voorkeur komt naar voren uit de ruime aanwezigheid van Angelsaksische literatuur over de voordelen van het eigenwoningbezit. Nederlandse en Europese literatuur is genuanceerder van aard. Zo biedt de Nederlandse huurmarkt een wezenlijk alternatief voor de koopwoning. Echter Dipasquale en Glaeser (1999, p 384) plaatsen een duidelijke kanttekening: “Promoting home- ownership also limits mobility which may impose costs that far exceed any benefits from better citizenship.”

De commissie van sociaal economische deskundigen (2010, p. 22) stelt: “Er zijn nauwelijks redenen om vanuit publieke belangen geredeneerd koop te bevoorstellen boven huur of omgekeerd. Vandaar dat de keuze tussen huur en koop het beste aan de woonconsument zelf kan worden overgelaten...” Verder geeft de commissie aan dat huren en kopen fiscaal neutraler behandeld moeten worden in een hervormde woningmarkt. Ook in het plan ‘Wonen 4.0’ van de Vereniging eigen huis e.a. wordt geen voorkeur geuit over huren of kopen. Vereniging eigen huis e.a.(2012, p. 7) stellen: “Gelijke behandeling van huurders en kopers. De keuze tussen huren of kopen moet meer gebaseerd zijn op persoonlijke voorkeur dan op inkomen.” En: “Het opbouwen van een eigen vermogen als voorziening voor later (wonen, pensioen, zorg) wordt steeds belangrijker. Huurders en kopers moeten daarin op gelijke wijze gefaciliteerd worden.” Het bevorderen van of de koopsector, of de huursector wordt niet één keer in beide rapporten genoemd. Wel wordt het belang van vermogensvorming voor zowel huurders als kopers benoemd. Een uitgesproken mening over de ideale eigendomsvorm ontbreekt dus. Tot dezelfde conclusie kwamen Jager en Smits (2010), nog voordat het rapport ‘wonen 4.0’ was verschenen. Echter, vermogensvorming voor zowel kopers als huurders, meer mobiliteit voor kopers, het overbruggen van de fiscale en economische ‘kloof’ tussen kopen en huren. Dit klinkt als een zoektocht naar een synthese van 2 ‘werelden’, huren en kopen. Een handreiking ter bevrediging van deze behoefte zal worden gedaan in hoofdstuk 8: De huur-koop mixvormen. Bestaande huur-koop mixvormen uit het recente verleden, het heden en het buitenland zullen op hun potentie voor de Nederlandse woningmarkt geanalyseerd worden aan de hand van voor- en nadelen, die in dit hoofdstuk met betrekking tot huren en kopen uiteengezet zijn.

Hoofdstuk 8: De potentie van verschillende huur-koop mixvormen

8.1 Inleiding. Wat is een huur-koop mixvorm?

In Nederland kan iemand die woningzoekende is kiezen tussen een sociale huurwoning en een koopwoning. Iets anders is nauwelijks beschikbaar (Staalduinen 2006, Elsinga 2005). Beide eigendomsvormen hebben te maken met verschillende instituties, toetredingsbarrières, wet- en regelgeving en worden fiscaal verschillend behandeld. De inkomens tussen de bewoners verschillen behoorlijk. Er kan dus zonder overdrijven gesproken worden van een “kloof” tussen huren en kopen (Staalduinen 2006)(zie ook paragraaf 3.4). In bepaalde regio's is de ‘sprong’ van de sociale huursector voor middeninkomens bijna onoverkomelijk (Asjes 2012).

Deze strikte scheiding tussen sociaal huren en kopen maakt de rechten en voordelen van kopen voor huurders onbereikbaar en omgekeerd. Door middel van huur-koop mixvormen, wordt getracht deze strikte scheiding tussen huren en kopen te overbruggen, waardoor de ‘sprong’ van de huur naar de koopsector minder groot wordt. Bovendien wordt ook de betaalbaarheid groter, omdat de hoogte van de investering lager uitkomt dan bij een koopwoning. Door middel van een huur-koop mixvorm wordt geprobeerd het beste van twee werelden te combineren, door een mix van de gunstige rechten en voordelen van zowel huren als kopen te maken. In tabel 7 is een inventarisatie gemaakt wat de rechten en plichten van eigenaren en huurders precies zijn en waar de verschillen liggen.

Door middel van huur-koop mixvormen is het mogelijk om in feite pakketten met bepaalde rechten en plichten en voor- en nadelen aan te bieden. Zo kunnen alternatieve eigendomsvormen ontwikkeld worden. Het midden tussen de ‘werelden’ sociale huur en koop is op twee manieren te bereiken: vanuit de koopsector en vanuit de sociale huursector. Huur-koop mixvormen georiënteerd op kopen hebben tot doel de betaalbaarheid te vergroten, de risico's in te perken of de service te vergroten. Mixvormen georiënteerd op huren kunnen tot doel hebben om de individuele rechten, zoals beschreven in tabel 7, voor de verhuurder te vergroten. In de literatuur spreekt men bij het verbreden van rechten van huurders ook wel van “Tenant empowerment”(Elsinga 2005, Gruis e.a. 2005). Op deze manier zijn er verschillende gradaties aan te brengen in huur-koop mixvormen. De huur-koop mixvorm kan meer lijken op huren of op kopen, de rechten wijzen uit welke plaats een mixvorm precies inneemt in het ‘grijze gebied’ tussen huren en kopen.

Een onderscheid in rechten en plichten doet de vraag rijzen waar de grenzen tussen sociaal huren, huur-koop mixvormen en kopen precies liggen. Een risico beperkende maatregel als de Nationale hypotheekgarantie vermindert immers ook de risico's van een koopwoning. Bovendien vergroot een maatregel als de starterslening de betaalbaarheid. Is een koopwoning met starterslening of NHG in dat geval ook een huur-koop mixvorm? Verschillende auteurs zijn het onderling niet eens. Zo zien Dol e.a.(2012) financieringsvormen als de starterslening in zekere zin ook als mixvorm. Echter, Elsinga e.a. (2004, 2005) zien deze financieringsvormen niet als huur-koop mixvorm maar als opstap naar een koopwoning. In dit onderzoek wordt bij Elsinga aangesloten. De grens ligt bij een blijvende aparte status als huur-koop mixvorm. Bij de starterslening gaat het slechts om een voorfinanciering in de eerste helft van de hypotheektermijn, die de woonlasten in het begin verlaagt maar later terugbetaald dient te worden (Dol e.a. 2012). In dit geval kan gesproken worden over een financieringsvariant, in plaats van een huur-koop mixvorm.

In paragraaf 8.2 zal een overzicht worden gegeven van de geschiedenis van huur-koop mixvormen in Nederland. In deze paragraaf gaat het om mixvormen die op dit moment niet meer op de markt zijn. In paragraaf 8.3 zal een overzicht worden gegeven van de huur-koop mixvormen die op dit moment op de markt in Nederland zijn. In paragraaf 8.4 wordt gekeken naar het gebruik van huur-koop mixvormen in andere landen. Tot slot zal in paragraaf 8.5 aan de hand van de kennis uit paragrafen 8.2, 8.3 en 8.4 worden gekeken naar de toepasbaarheid en levensvatbaarheid van geselecteerde huur-koop mixvormen uit Nederland en het buitenland.

8.2 Geschiedenis van huur-koop mixvormen

Het idee om gebruik te maken van een alternatieve eigendomsvorm die tussen kopen en sociaal huren in ligt is niet nieuw. Eind 19^e eeuw bestond er in Nederland een beperkte coöperatieve sector, verenigingen die tot doel hadden kapitaal te sparen om zo woningen te bouwen waarin de leden konden gaan wonen (Elsinga en Haffner 2006)(voor coöperatie zie ook paragraaf 8.4). In de jaren '30 van de vorige eeuw wordt er meermaals gepleit voor een vorm van "huurkoop" (Van der Schaar 1987), als een alternatief voor een koopwoning voor wie dat niet kon betalen. De strikte scheiding tussen sociaal huren en kopen leidde er toen toe dat deze vorm nooit levensvatbaar is geworden.

Een onderdeel van de Nota "Huur en subsidiebeleid" uit 1974 (zie ook paragraaf 3.4), was de experimentele eigendomsvariant "Beschut eigen woningbezit" (Van der Schaar 1987). Door middel van deze huur-koop mixvorm werd het mogelijk gemaakt voor corporaties en bouwfondsen om woningen te bouwen voor de lagere inkomensgroepen. Deze woningen werden aangeboden in combinatie met rijksleningen en inkomensafhankelijke toeslagen. Vanwege de lagere aanvangsinvestering en de toeslagen werd er als restrictie opgelegd dat wanneer de bewoner binnen 10 jaar wilde verhuizen er een deel van de mogelijke winst uit waardestijging terugbetaald moest worden. Bovendien boden corporaties of bouwfondsen meerdere diensten aan als onderdeel van het beschut eigen woningbezit; een contract voor onderhoud of administratie (Van der Schaar 1987). Het doel van het Beschut eigen woningbezit was om corporaties aan te sporen om betaalbare koopwoningen te bouwen en bestaande huurwoningen te verkopen. De regeling was geen lang leven beschoren. Er zijn slechts enkele honderden woningen aan de hand van deze huur-koop mixvorm gebouwd. Door onduidelijke regelgeving waren de aanloopp problemen groot. Bovendien was er politiek gezien geen behoefte aan een alternatieve eigendomsvorm (Priemus 1990 in: Staalduinen 2006). Het Beschut eigen woningbezit werd overschaduwd door de premie-A koopregeling uit 1978 (Van der Schaar 1987), een vorm van koop met directe subsidie, afhankelijk van het inkomen. Dit was geen huur-koop mixvorm te noemen, omdat het hier, evenals bij de huidige starterslening, slechts gaat om een financieringsvariant, maar dan zonder terugbetalingsplicht.

In 1980 kwam er een nieuwe huur-koop mixvorm op de markt onder de naam "maatschappelijk gebonden eigendom"(MGE) (zie bijv. Terpstra 2006, Elsinga 2004, 2005, Dol e.a. 2012, Gruis e.a. 2005). MGE bestaat nog steeds en hier zijn door verschillende corporaties verschillende varianten op bedacht. MGE is destijds bedacht door de gemeente Rotterdam als reactie op uitpolding van beleggersbezit. Woningen die in slechte staat van onderhoud waren, vaak door disfunctioneren van de vereniging van eigenaren (VVE's) (Staalduinen 2006), kwamen op de markt terecht en werden veelal te duur doorverkocht. De Gemeente Rotterdam zag dit als reden, in combinatie met een naar haar mening gebrek aan koopwoningen, om de woningen op te kopen en in de vorm van Maatschappelijk gebonden eigendom aan te bieden aan mensen in de lagere inkomenscategorieën (Terpstra 2006 en Elsinga 2004). Er bestond genoeg draagvlak voor het idee, echter door juridische problemen rondom de erfpachtcomponent en het mogelijke recht op renteaftrek danwel huursubsidie, is het marktaandeel klein gebleven. Met betrekking tot de regelgeving viel de eigendomsvorm dus 'tussen wal en schip'

Andere experimenten uit de jaren '80 met huur-koop mixvormen waren: de corporatiekoopwoning, de optiewoning en het groeiend eigendom. Doordat zij niet binnen de bestaande regelgeving pasten, en overschaduwd werden door de toenemende mate van bevordering van het eigen woningbezit in de jaren '90 zijn reeds alle varianten ter ziele gegaan (Elsinga 2004).

In de jaren '90 en '00 werden in toenemende mate discussies gevoerd over de winst- en verliesdeling bij het product MGE. De oorzaak hiervoor was dat de benaderingswijze tot MGE veranderde, vanaf de jaren '90 werd de koopwoning steeds meer als maatstaf genomen, in plaats van MGE te vergelijken met de sociale huursector. In deze context ontstond de vraag of de MGE-bewoner wel eerlijk werd behandeld ten opzichte van een woningeigenaar. De winst- en verliesdeling die optrad bij vermogensopbouw werd in de context van almaar stijgende huizenprijzen als oneerlijk beschouwd (zie ook paragraaf 8.3)(Elsinga 2004, 2005, Gruis 2005).

Koophuur

Eind jaren '90 is door verschillende corporaties, het product “koophuur” aangeboden. Koophuur staat ook wel bekend onder de namen, “gedeeld eigendom” of “interior only”. Bij koophuur koopt de bewoner alleen de binnenkant van de woning en kan de rest gehuurd worden van de corporatie (Terpstra 2006, Elsinga 2005). Bij terugkoop aan de corporatie kon men geld terugkrijgen voor zelf gemaakte investeringen, door deze apart te taxeren. Deze huur-koop mixvorm was bedoeld om de rechten van huurders uit te breiden (Terpstra 2006). Koophuur bleek geen lang leven beschoren omdat de constructie fiscaal ingewikkeld lag, en niet paste in de bestaande wet- en regelgeving.

8.3 Aanbod huur-koop mixvormen in Nederland

Uit paragraaf 8.2 blijkt dat er in het verleden al vaak is geëxperimenteerd met huur-koop mixvormen. De bedachte huur-koop mixvormen waren zeker interessant, echter in werkelijkheid kwamen deze moeilijk van de grond. Er bestond geen geschikte regelgeving voor en tevens vielen zij qua subsidiering vaak tussen wal en schip. In de 21e eeuw kwam hier verandering in. Na 2008 werd duidelijk dat huizenprijzen ook konden dalen. Een woning bleek ineens een risicovolle investering. Hoewel het stimuleren van eigen woningbezit in het overheidsbeleid bleef, is er toch een roep om meer voorzichtigheid. Bovendien staat nog steeds de positie van corporaties ter discussie. Zij worden aangespoord om een deel van hun woningbestand aan al dan niet zittende huurders te verkopen. Mixvarianten bieden in deze context een betaalbaar alternatief voor een koopwoning.

Initiatiefnemers van huur-koop mixvormen waren vaak corporaties die, of de rechten van huurders uit wilden breiden, of het “kopen” van een woning aantrekkelijker wilden maken voor minder kapitaalkrachtige burgers. De reden dat alleen corporaties de mixvormen aanboden is tweeledig: de betreffende ontwikkelde mixvorm is minder rendabel dan reguliere verkoop of vrije sector huur (Dol e.a. 2012), en bovendien maakte de regelgeving het voor projectontwikkelaars en beleggers niet aantrekkelijk om in mixvormen te investeren, omdat consumenten altijd goedkoper uit waren bij corporaties (Lucas 2011). Sinds maart 2011 is er nieuwe regelgeving van kracht die het mogelijk maakt dat ook andere partijen dan woningcorporaties huur-koop mixvormen op de markt kunnen brengen (Lucas 2011, Dol e.a. 2012). Dit is toegestaan voor woningen met een maximale marktwaarde tot circa 240.000 euro (Staatssecretaris van Financiën 2011).

Veel huur-koop mixvormen zijn op gemeentelijk- of corporatieniveau ontwikkeld. Zij hebben bij verschillende corporaties verschillende namen, terwijl deze soms erg op elkaar lijken. Er is weinig standaardisatie in de producten te bespeuren. Bovendien heeft de wetwijziging van 2011 ervoor gezorgd dat naast de corporaties nu ook projectontwikkelaars, makelaars en beleggers zich op de markt voor huur-koop mixvormen kunnen begeven. Dit maakt het aanbod ruimer. Ondanks het grote aanbod aan veel verschillende mixvormen is het marktaandeel klein. Volgens het woontevredenheidsonderzoek 2012 (WoOn 2012) woont 2,4 procent van de respondenten in een woning die zij aanmerken als een mixvorm van huur en koop.

In deze paragraaf wordt een ordening aangebracht in het grote aanbod aan huur-koop mixvormen die op dit moment door corporaties en recent ook ontwikkelaars, worden aangeboden. De mixvormen worden ingedeeld in ‘gereguleerd eigendom’ en ‘gedeeld eigendom’. gereguleerd eigendom kan omschreven worden als ‘kopen met minder rechten’ en gedeeld eigendom als het opsplitsen van bepaalde delen in een deel dat gepacht of gehuurd wordt en een deel dat gekocht wordt. Uit de beschrijvingen zal blijken dat er bij sommige vormen van gereguleerd eigendom ook sprake is van erfpacht, echter omdat er bij deze vormen geen canon betaald hoeft te worden betreft het slechts een zakelijk recht en ‘voelt’ het niet als gedeeld eigendom. Bovendien wordt in deze gevallen bij verkoop het volledige blote eigendom over de grond nageleverd.

Gereguleerd eigendom:

Koopgarant

Sinds 2004 is Koopgarant de officiële opvolger van het Maatschappelijk gebonden Eigendom (MGE). Koopgarant is met een verkoopaantal van 25000 woningen sinds de oprichting in 1980 de populairste huur-koop mixvorm (MBZK 2012, Dol e.a. 2012, Lijzenga 2013). De eigenaar van het concept is de stichting Opmaat, die het product via licentiehouders in de markt zet. Oorspronkelijk waren dat 160 woningcorporaties, maar sinds de wetwijziging in 2011 zijn daar ongeveer 15 ontwikkelaars bijgekomen (Dol e.a. 2012, Stichting opmaat 2013). Bij Koopgarant krijgt de toekomstige bewoner een korting op het aankoopbedrag van de woning die varieert maar kan oplopen tot 33 % van de woningwaarde (MBZK 2012). Tegenover deze korting staat een deling van de waardeontwikkeling op het moment van verkoop. In tijden van laagconjunctuur of waardedalingen is de bewoner beschermd. De aanbieder neemt een deel van het vermogensverlies voor zijn rekening. In een opgaande markt is het afstaan van een deel van de waardeontwikkeling een compensatie voor de bij aankoop verkregen korting. De hoogte van de winst of verliesdeling kan door de licentiehouders zelf bepaald worden. Daarnaast heeft de licentiehouders een terugkoopplicht. Wanneer de bewoner wenst te verhuizen, moet de licentiehouders binnen 3 maanden de woning tegen marktwaarde terug kopen. Dit geeft de bewoner, vooral in een dalende markt een aanzienlijk mobiliteitsvoordeel op de eigenaar-bewoner. Daarnaast kan er met de licentiehouders worden afgesproken dat er een onderhoudscontract bij de woning wordt afgesloten. Eventuele investeringen aan de binnenkant van de woning zijn voor 100% voor de bewoner en worden apart getaxeerd bij verkoop. Onder sommige voorwaarden mag de bewoner de woning doorverkopen aan bijvoorbeeld familie, maar dit hangt af van de voorwaarden die de licentiehouders stelt. Op de grond onder de woning heerst een eeuwigdurende erfpacht. De erfpachtcanon wordt eeuwigdurend afgekocht, maar zorgt er wel voor dat de licentiehouders de woning weer in eigendom krijgt. Een expliciete doelstelling van Koopgarant is dat de woning onder indirect beheer van de licentiehouders blijft. In het geval van corporaties blijft zo hun volkshuisvestingstaak behouden. Bij verhuizing kan de corporatie de woning opnieuw aan een huishouden met een laag- of middeninkomen aanbieden (Dol e.a. 2012). De intentie van projectontwikkelaars bij Koopgarant is vooral om hun verkoopmogelijkheden te verbreden (Stichting Opmaat 2013). Het is mogelijk dat een corporatie een inkomenseis stelt.

KoopStart

Koopstart is een nieuwe huur-koop mixvorm van de Stichting Opmaat die waarschijnlijk in Oktober 2013 op de markt wordt gebracht door een 'kopgroep' van 10 licentiehouders. De variant is ook wel bekend onder de naam "Koopgarant light" (Stichting Opmaat 2013b). Het is de bedoeling dat zowel corporaties als ontwikkelaars de huur-koop mixvorm aan gaan bieden. Deze variant verschilt van Koopgarant doordat er een lagere korting op het aankoopbedrag verkregen kan worden, namelijk maximaal 25%. Echter, ook hier wordt erfpacht op de grond gevestigd en wordt gebruik gemaakt van een winst- en verliesdeling. Het grootste verschil met Koopgarant is dat er geen sprake is van een terugkooprecht/ plicht. Na afbetaling van de oorspronkelijke korting plus waardeontwikkeling wordt het blote eigendom over de grond geleverd en kan de woning vrij op de markt verkocht worden.

Koopcomfort

Een andere huur-koop mixvorm van de stichting opmaat is Koopcomfort. Alleen corporaties kunnen licentiehouders worden. Op dit moment bieden ongeveer 7 corporaties het product aan. (MBZK 2012). Bij Koopcomfort krijgt de bewoner geen korting op het aankoopbedrag. Hierdoor is er ook geen sprake van een winst of verliesdeling. Het enige voordeel dat deze huur-koop mixvorm boven een normale koopwoning biedt is het feit dat de bewoner altijd zeker is van een koper. De corporatie moet de garantie bieden de woning altijd binnen 3 maanden tegen marktwaarde terug te kopen. Ook mag de bewoner de woning op de vrije markt aanbieden. De bewoner heeft dus een terugkoopgarantie maar geen terugkoopplicht. Hierdoor is de bewoner altijd in staat te verhuizen.

Slimmer Kopen

Slimmer kopen is de officiële opvolger van Profijt wonen, een huur-koop mixvorm die in 1997 is ontwikkeld door een woningcorporatie uit Eindhoven. Een mixvorm die hier sterk op lijkt is BETERkoop. Echter, BETERkoop is alleen inzetbaar voor nieuwbouwwoningen. Met 5500 woningen (2012) is Slimmer Kopen na Koopgarant de meest succesvolle huur-koop mixvorm. De uitvoerende organisatie is “Woonlab BV” (Dol e.a. 2012), een adviesbureau voor corporaties en gemeenten. Slimmer kopen wordt aangeboden door ongeveer 28 corporaties. Bij aankoop kan er een korting verkregen worden tot 50% van de aankoopsom (MBZK 2012). Voor de consument verschilt Slimmer Kopen niet veel van Koopgarant. Bij Slimmer Kopen heeft de corporatie de keuze om de woningen aan te bieden met een terugkooprecht of een terugkoopplicht. De verschillen zijn meer juridisch van aard en hoe de woning op de balans van de corporatie komt te staan (Lucas 2011, Dol e.a. 2012).

Kopen naar wens

Een andere huur-koop mixvorm van Woonlab BV is Kopen naar wens. Kopen naar wens is sinds 2011 de opvolger van “Sociale Koop” dat sinds 2007 bestond. Op dit moment zijn er zo’n 10 corporaties licentiehouder en zijn er ongeveer 500 woningen verkocht (Woonlab 2013). Bij Kopen naar wens heeft de bewoner de mogelijkheid om tussen 5 en 50 procent korting op het aankoopbedrag van de woning te krijgen. De doelgroep bestaat uit zittende huurders en starters, maar dit is niet verplicht. Er is geen sprake van een terugkooprecht of -plicht, noch van een winst- of verliesdeling. Er is slechts sprake van een uitgestelde betaling die bij verkoop weer afgelost moet worden. De prijs wordt geïndexeerd naar de waardeontwikkeling van een vergelijkbaar pand in de regio. Op deze manier is de bewoner dus in zekere mate ingedeckt tegen risico van waardedalingen. Waardestijgingen veroorzaakt door goed onderhoud of wijzigingen zijn geheel voor de bewoner. Het is mogelijk om voortijdig een deel van de uitgestelde betaling af te lossen waardoor men extra vermogen opbouwt.

Kopen met subsidie

Kopen met subsidie is een commerciële variant van “Slimmer Kopen” (Koopzeker.nu 2013). Er is op dit moment 1 overkoepelende organisatie van ontwikkelaars die deze huur-koop mixvorm aanbiedt (MBZK 2013). Het betreft hier een maatwerkproduct. Bij gebruik van deze mixvorm kan de bewoner tot 30% korting krijgen op de originele verkoopprijs van de woning. Deze subsidie moet bij verkoop weer terugbetaald worden aan de ontwikkelaar. Bovendien is het mogelijk een winst- en verliesdeling in het product te verwerken. Bovenop de subsidie moet een deel van de waardevermeerdering van de woning afgestaan worden. Echter bij waardedaling neemt de ontwikkelaar een deel voor zijn rekening. Meerwaarde verkregen door middel van aanpassingen zoals verbouwingen zijn voor de bewoner. Bij verkoop is er geen terugkooprecht. De woning zal dus gewoon op de vrije markt verkocht moeten worden.

Maatschappelijk verantwoord eigendom

Maatschappelijk verantwoord eigendom (MVE) wordt aangeboden door woningcorporatie Woonstad Rotterdam (Lucas 2011, MBZK 2012). Bij MVE krijgt de potentiële bewoner een nader te bepalen kortingspercentage op de marktwaarde van de woning. In ruil hiervoor moet de bewoner eventuele waardestijgingen of dalingen delen met de corporatie. MVE lijkt sterk op Koopgarant, maar anders dan bij bijvoorbeeld Koopgarant neemt het percentage van de winst- en verliesdeling per jaar af. Het eerste jaar is de deling bijvoorbeeld 50% en vervolgens neemt dit ieder jaar met 10 procent af zodat na 5 jaar het vermogensrisico volledig voor de bewoner komt. Bovendien verzorgt de corporatie het onderhoud van de woning die via een VVE-constructie aan de corporatie moet worden betaald. De bewoner heeft een terugkoopgarantie van 3 maanden van de corporatie en kan dus makkelijk verhuizen. Net zoals bij Koopgarant is het niet mogelijk de woning op de vrije markt te verkopen (Lucas, 2011).

Gedeeld eigendom:

Koop Goedkoop

Koop Goedkoop is een huur-koop mixvorm die wordt aangeboden door ongeveer 17 corporaties (Lucas 2011, MBZK 2012, Lijzenga 2013). Bij Koop Goedkoop koopt de bewoner alleen de woning. De grond onder de woning blijft in eigendom van de corporatie en wordt in erfpacht uitgegeven aan de bewoner. Deze erfpachtconstructie verschilt van de hierboven beschreven huur-koop mixvormen door het feit dat er een maandelijkse canon voor de grond betaald moet worden, die voor de kopen op te vatten is als het ‘huur’ gedeelte. De canon wordt namelijk in maandelijkse termijnen betaald en jaarlijks geïndexeerd met de consumentenprijsindex. Bij deze huur-koop mixvorm valt, doordat alleen de woning gekocht wordt en niet de grond eronder, de aankoopssom 20-35% lager uit. In het begin vallen de maandlasten bij deze huur-koop mixvorm aanzienlijk lager uit door het feit dat niet alleen de hypotheek lager is maar er ook een groeicomponent in de erfpachtconstructie verwerkt is. Het eerste jaar hoeft geen canon betaald te worden, de daarop volgende jaren groeit de canon steeds met 10% zodat vanaf het elfde jaar de volledige maandelijkse canon verschuldigd is. Bij deze huur-koop mixvorm is de bewoner bij verhuizing altijd verplicht om de woning weer aan de corporatie aan te bieden waar hij de woning gekocht heeft. De corporatie heeft het recht om de woning tegen marktwaarde terug te kopen en aan een andere potentiële bewoner aan te bieden. De corporatie kan de woning ook weigeren en dan moet de bewoner de woning zelf verkopen. Echter, de grond blijft in eigendom van de corporatie waardoor een volgende bewoner ook de canon zal moeten betalen. De grond kan in beginsel niet worden gekocht van de corporatie. Dit heeft als doel dat de corporatie grip houdt op het vastgoed en de woning eventueel opnieuw kan aanbieden aan minder kapitaalkrachtige burgers. Er is bij deze huur-koop mixvorm geen sprake van een winst- en verliesdeling. Zowel de erfpachtcanon als de hypotheekrente zijn fiscaal aftrekbaar.

Duokoop

‘Duokoop’ is een huur-koop mixvorm die medio 2012 is ontstaan uit een initiatief van maatschappelijke organisaties. (Duokoop 2013) Duokoop lijkt in sommige opzichten sterk op Koop Goedkoop. De gelijknamige organisatie Duokoop biedt deze mixvorm aan woningcorporaties, projectontwikkelaars, makelaars en particulieren aan, zodat zij hun woningen tegen een lagere aankoopprijs aan kunnen bieden. Om dit te bewerkstelligen wordt evenals bij Koopgoedkoop de woning van de grond gescheiden door de woning aan een nieuwe bewoner te verkopen en de grond te verkopen aan de ‘Nationale Grondbank NV’. Vervolgens “huurt” de bewoner de grond van de Grondbank door middel van een maandelijkse erfpachtcanon. Deze erfpachtcanon bestaat uit een reële basisrente en een jaarlijkse indexatie naar inflatie. De Nationale Grondbank NV financiert de in erfpacht uitgegeven grond door middel van het uitgeven van obligaties van 100.000 euro per stuk, bedoeld voor institutionele beleggers zoals pensioenfondsen (De Nationale Grondbank N.V. 2013). Het voordeel voor de koper is dat er door splitsing van grond en opstallen een korting op het aankoopbedrag ontstaat ter waarde van de grond, doorgaans 30-35 procent van de WOZ-waarde (Albers 2013). Bovendien vallen de maandlasten lager uit doordat zowel het “huur” als het hypotheek deel, evenals bij huurkoop fiscaal aftrekbaar zijn, en op het huurdeel hoeft niet afgelost te worden. Verschil met Koopgoedkoop is dat de aanbieder geen terugkooprecht heeft. Bovendien komt het onderhoud voor eigen rekening. Wel is het mogelijk om op ieder gewenst moment de grond onder de woning van de grondbank te kopen en zo volledig woningeigenaar te worden, maar dit hoeft niet. Voordeel is wel dat een nieuwe bewoner bij verhuizing de grond erbij kan kopen.

Een verdergaande analyse op geschiktheid van de hierboven beschreven huur-koop mixvormen voor het middensegment wordt gedaan in paragraaf 8.5.

8.4 Huur-koop mixvormen in het buitenland, een inventarisatie

In paragraaf 4.3 is tabel 3 aan bod gekomen. Wat opvalt aan deze tabel is de categorie ‘anders’. Zoals genoemd kan deze categorie verwijzen naar collectieve huisvesting, wonen in coöperaties, huurkoop mixvormen, en niet gedefinieerde eigendomsvormen. Het betreft hier eigendomsvormen die niet als huur of koop geregistreerd worden, huur-koop mixvormen dus. Er is ook een mogelijkheid dat mixvormen niet als zodanig geregistreerd worden, zodat deze altijd óf in de categorie koop óf in de categorie huur vallen. In deze paragraaf zal de invulling van de categorie ‘anders’ uit geselecteerde Europese landen en de Verenigde Staten besproken worden. De landen zijn geselecteerd op basis van mogelijke relevantie voor de Nederlandse woningmarkt. Vervolgens zullen deze huur-koop mixvormen in paragraaf 8.5 nader geanalyseerd worden aan de hand van hun mogelijke potentie voor de Nederlandse woningmarkt.

De Zweedse Coöperatie

In tabel 3 valt de grote categorie ‘anders’ van Zweden en Denemarken op. Een groot deel van deze categorie ‘anders’ in Scandinavische en Angelsaksische landen bestaat uit Coöperaties (niet te verwarren met de Nederlandse Corporatie). Het interessante aan de eigendomsvorm coöperatie is dat deze niet is in te delen in de categorie huren of kopen. Het is een huur-koop mixvorm met zowel eigenschappen van huren als kopen. In de jaren '80 kende Nederland ook enkele coöperatieve woongemeenschappen (Elsinga en Haffner 2006), maar deze zijn nagenoeg allemaal opgeheven. De eigendomsvorm viel namelijk tussen wal en schip: er kon geen aanspraak gemaakt worden op de renteaftrek behorend bij kopen en de subsidie van huren. Hierdoor was deze mixvorm geen aantrekkelijk alternatief. In Nederland neemt de Vereniging van Eigenaren (VVE) in zekere zin de plaats in van de Scandinavische Coöp, als verplichte entiteit bij de splitsing van appartementen. Echter de Scandinavische Coöperatie biedt wezenlijk meer van een VVE; het collectief belang is, door middel van de democratische werkwijze, steviger verankerd dan het individueel belang en biedt daardoor een sterker fundament tegen verloedering (Elsinga en Haffner 2006). Geplaatst in de context van de toenemende verkoop van sociale huurwoningen en mogelijk slecht functionerende verenigingen van eigenaren bij koopappartementen, kan de Coöperatie wellicht een geschikte alternatieve eigendomsvorm bieden. Het Zweedse, Finse en Deense coöperatief eigendom verschilt op accenten van elkaar. Omdat deze paragraaf tot doel heeft slechts een inventarisatie te geven van eigendomsvormen in het buitenland wordt bij de beschrijving van de Coöp Zweden als uitgangspunt genomen.

De coöperatieve sector in Zweden heeft in de afgelopen decennia een beweging doorgemaakt van “huren met extra rechten” naar “bijna kopen”(Elsinga en Haffner 2006). Aanvankelijk was de corporatie in Zweden een vorm van publieke woningbouw (Silver 1991), echter gaandeweg werd de corporatie steeds populairder onder midden- en hogere inkomens, waardoor het coöperatief eigendom in sommige regio's te duur is geworden voor lagere inkomensgroepen.

Bij het Zweedse coöperatief eigendom zijn de bewoners in feite mede-eigenaar en huurder tegelijk. Bij deze vorm van collectief eigendom, ook wel “co-ownership” of “indirect ownership” genoemd, (Elsinga 2005, Elsinga en Haffner 2006, Silver 1991) hebben de bewoners aandelen van het complete wooncomplex, vaak vergelijkbaar met een appartementencomplex, in collectief bezit. De juridische eigenaar van het wooncomplex is de coöperatie, die vaak in de vorm van een stichting of vereniging rechtspersoonlijkheid geniet. De bewoners zijn leden of gezamenlijke eigenaren van de stichting of vereniging, waarin zij een aandeel kunnen hebben. De coöperatie wordt geleid door een democratisch gekozen bestuur bestaande uit bewoners, die specifieke regels kunnen opstellen met betrekking tot onderhoud en nieuwe bewoners. Het eigendom van een aandeel is hierbij gekoppeld aan het recht op een specifieke woning. Het recht op een woning heeft economische waarde. Een potentiële bewoner kan een aandeel kopen met instemming van het corporatiebestuur, door een (start)bijdrage te storten aan de coöperatie. Ondanks het ‘collectief eigendom’ kunnen de bewoners grotendeels handelen als eigenaar bewoners: zij kunnen hun aandelen gebruiken als onderpand, een

hypothec aanvragen, de aandelen schenken of aanpassingen aan de wooneenheid doen. Bovendien is men vaak zelf verantwoordelijk voor het onderhoud aan de woning. Het is in Zweden niet mogelijk om de woning onder te verhuren. In geval van verhuizing kan de bewoner het aandeel mogelijk met winst, tegen marktprijzen, verkopen aan een nieuw lid dat door het coöperatiebestuur als nieuwe bewoner geaccepteerd moet worden. Verder is de bewoner, ook wel huurder-eigenaar genoemd (Elsinga en Haffner 2005), mobiel doordat de bewoner uit de vereniging kan stappen met een opzegtermijn van 3 maanden, maar niet eerder dan 2 jaar nadat de bewoner is toegetreden tot de vereniging. Een bewoner loopt met coöperatief eigendom minder vermogensrisico dan met een reguliere koopwoning omdat men niet persoonlijk aansprakelijk kan worden gesteld voor een mogelijk failliet van de coöperatie, keerzijde is wel dat het mogelijk is om bij faillissement de (start)bijdrage te verliezen. Bovendien kan het bestuur, wanneer een bewoner herhaaldelijk overlast veroorzaakt of zijn maandelijkse bijdrage niet betaalt, overgaan tot maatregelen.

Bij de oprichting van nieuwe complexen in coöperatief eigendom kan een potentiële bewoner zich inschrijven bij een nationaal coöperatief bouwbedrijf. Hieraan is de potentiële bewoner dan jaarlijkse contributie verschuldigd. Deze jaarlijkse contributie wordt “woonsparen” genoemd (Elsinga en Haffner 2006). Wanneer een potentiële bewoner een van tevoren vastgesteld percentage van de stichtingskosten “gespaard” heeft krijgt diegene een woning toegewezen. Op deze manier verwerven coöperatieve bouwbedrijven 30% van het kapitaal dat nodig is om nieuwe complexen te stichten. De overige 70% wordt gefinancierd op de kapitaalmarkt. Wanneer het complex op deze manier gereed is gekomen wordt deze overgedragen aan de lokale bewonersverenigingen. De coöperatieve bouwbedrijven blijven lid van het bestuur totdat het totale complex is afbetaald en volledig in eigendom van de coöperatieve vereniging.

Het succes van de coöperatieve sector in Zweden is te verklaren uit het feit dat de coöperatie fiscaal als aparte eigendomsvorm naast huren en kopen erkend werd. Aanvullend hierop is er in Zweden sprake van een woonsubsidie, die voor alle eigendomsvormen verkrijgbaar is. Een andere belangrijke reden voor het feit dat de coöperatieve sector in Zweden een aanzienlijk marktaandeel heeft is gelegen in het feit dat het wettelijk niet is toegestaan om appartementen op een andere manier in eigendom te krijgen dan in een coöperatie.

“Low equity Housing Coöperatives” in de Verenigde Staten.

In een land waar alle eigendomsvormen, anders dan huiseigendom als inferieur beschouwd worden, is de aanwezigheid van huur-koop mixvormen een apart verschijnsel (Graves 2011). Huur-koop mixvormen nemen daarom geen groot marktaandeel in op de woningmarkt in de Verenigde Staten. Volgens Graves (2011) worden alternatieve eigendomsvormen vooral in de markt gezet voor jonge woningzoekenden tot 35 jaar, die mogelijk nog open staan voor alternatieven voor “The American Dream”. Een voorbeeld van een Amerikaanse huur-koop mixvorm is de “Low Equity Housing Coöperative”(LEHC) (Graves 2011, Elsinga 2005). Volgens Ganapati (2010) hadden LEHC's in 2005 slechts een marktaandeel van 0,41 procent, waarvan meer dan de helft in New York gelokaliseerd was. Een verklaring hiervoor is gelegen in het feit dat de lokale overheid van New York geschikte institutionele kaders bood voor de levensvatbaarheid van LEHC's. De mate waarin een coöperatie is ingebed in het overheidsbeleid is dus van cruciaal belang voor mogelijk succes(Ganapati, 2010). Zoals de naam al doet vermoeden, biedt de LEHC in Amerika een betaalbare variant op de eigen woning voor minder kapitaalkrachtige burgers.

De eerste coöperaties, toen nog bekend onder de naam ‘groepseigendom’ ontstonden in de jaren '30 van de vorige eeuw als initiatief van minderheidsgroepen in Amerika, als reactie op de toen voorkomende discriminatie en sociale uitsluiting (Elsinga 2005). Groepseigendom bleek een financieel aantrekkelijke manier van wonen, vanwege de schaalvoordelen die het wonen in groepsverband bood. Hierdoor ontstond er een coöperatieve beweging die tot doel had om betaalbare woningen voor iedereen te realiseren (National Association of Housing Coöperatives 2013, Elsinga 2005). Hieruit ontstond in 1960 de overkoepelende organisatie ‘National Association of Housing

Coöperatives' (Ganapati 2010). Amerikaanse coöperaties zijn er in 2 varianten; gesubsidieerd, of "Market rate coöperatives" en ongesubsidieerd, "Limited Equity Coöperatives". De market rate coöperatives zijn het meest vergelijkbaar met de Zweedse variant. Waardeontwikkelingen van de aandelen vallen in hun geheel toe aan de leden. Omdat, in de Amerikaanse gesubsidieerde variant (LEHC), aanspraak gemaakt kan worden op een hypotheek beneden markttrente en op subsidies, is het slechts beperkt mogelijk om vermogen op te bouwen door waardevermeerdering van het aandeel in de coöperatie (National Association of Housing Coöperatives 2013). Hierdoor valt de aanvangsinvestering om in een wooneenheid van de coöperatie te wonen echter wel veel lager uit dan bij een reguliere koopwoning. Bovendien komt het risico van de hypotheek volledig voor risico van de coöperatie.

LEHC's verschillen van elkaar omdat de statuten democratisch worden vastgesteld door het bestuur. Doorgaans wordt er gewerkt met een maandelijkse bijdrage die gebruikt kan worden voor onderhoudskosten of andere voorzieningen, collectieve verzekeringen en belastingen. Het is vaak toegestaan om het interieur van de wooneenheid naar eigen smaak aan te passen. Nieuwe leden moeten doorgaans geaccepteerd worden door het bestuur. In het geval van LEHC's wordt er vaak een maximale inkomensgrens gesteld om ervoor te zorgen dat de woningen beschikbaar blijven voor lagere inkomensgroepen. De regels bij verhuizing zijn vaak vastgelegd in de specifieke 'move-out' policy van de coöperatie. Vaak geldt er een opzegtermijn, regels en transactiekosten voor oplevering van de wooneenheid aan de coöperatie (National Association of housing coöperatives 2013)

Finse "Right of Occupancy"

Naast de coöperatieve Housing Companies, of "asunto-osakeyhtiö", die slechts op accenten verschillen van de Zweedse coöperatieve verenigingen, kent Finland nog twee andere huur-koop mixvormen, Right of occupancy en Shared ownership (Elsinga 2005, Elsinga en Haffner 2006). In deze paragraaf wordt de huur-koop mixvorm 'Right of Occupancy' nader toegelicht.

Sinds 1990 wordt in Finland gebruik gemaakt van de huur-koop mixvorm "Right of Occupancy" (Elsinga 2005, Elsinga en Haffner 2006). Deze huur-koop mixvorm bood een oplossing voor de sterk gestegen huizenprijzen in bepaalde regio's, waardoor deze voor bijvoorbeeld starters onbetaalbaar werden. En daarnaast voor de lange wachtlijsten in de sociale huursector. Bij "Right of Occupancy" betaalt de bewoner bij aanvang 15% van de marktwaarde van de woning. De overige 85% wordt gehuurd, waardoor het aankoopbedrag aanzienlijk lager uitvalt (Real estate department Helsinki 2013, Elsinga 2005). Over het huur deel moet een maandelijks huurbedrag betaald worden, deze worden gereguleerd door de overheid. De aanbieders van de huur-koop mixvorm zijn Finse Housing Companies (Elsinga 2005). De Finse lokale overheden bepalen de contingentering van het Right of Occupancy. Iets meer dan 1 procent van de Finse huishoudens maakt gebruik van deze huur-koop mixvorm (Housing and Building Department 2013). Wanneer de bewoner wil verhuizen moet hij de woning weer aanbieden aan de Housing Company. Deze betaalt de bewoner de 15% van het aankoopbedrag terug, gecorrigeerd naar de Finse bouwkostenindex. Na twee jaar zijn eventuele winsten voor de bewoner. De bewoner kan nooit volledig eigenaar worden van de woning. De Housing Company moet binnen 3 maanden gehoor geven aan het verzoek van de bewoner om te verhuizen (Housing and building department 2013). Het "Right of Occupancy kan niet worden afgekocht door de Housing Company en biedt dus dezelfde zekerheid als een koopwoning. De bewoner mag het gebouw slechts gebruiken voor eigen bewoning. Slechts in enkele gevallen en in overeenstemming van de verhuurder mag de bewoner de woning voor maximaal 2 jaar onderverhuren. Bovendien moet de bewoner bij grote aanpassingen toestemming vragen aan de eigenaar. Het is wel mogelijk om te verhuizen van de ene naar de andere 'Right of Occupancy' woning en er worden geen inkomenseisen gesteld (Tahtinen 2003). Wel wordt er kritisch gekeken of er geen andere mogelijkheden zijn waarop een huishouden aan een huis kan komen. De eigendomsvorm is sinds 2003 in zowel gesubsidieerde als in ongesubsidieerde vorm beschikbaar (Tahtinen 2003, Elsinga en Haffner 2006).

'Shared homeownership' in het Verenigd Koninkrijk

Shared Ownership is in de jaren '80 in Engeland ontwikkeld als betaalbare variant op de koopwoning (Elsinga 2005), en als reactie op de flinke inperking van de voorraad woningen in de sociale huursector onder het "Right to buy" programma. In 2011 had circa 145000 woningen de eigendomsvorm Shared Ownership (Clarke en Heywood, 2012), oftewel 0,6% van de totale woningvoorraad in Engeland (GOV.UK 2013). Het programma is vooral succesvol in regio's met gespannen woningmarkten waar de huizenprijzen voor lager en middeninkomensgroepen veelal onbetaalbaar werden. In London was Shared Ownership het meest succesvol. Volgens Clarke en Heywood (2012) bestond in London in 2011 8,7 procent van de woningvoorraad uit Shared Ownership. Shared Ownership had tot doel om mensen die niet kapitaalkrachtig genoeg waren een 'opstap' tot de eigen woningsector te geven. Om dit te bewerkstelligen konden corporaties huizen aan zittende huurders aanbieden in Shared Ownership. Ook konden corporaties woningen op de vrije markt opkopen om zo in shared ownership aan te bieden aan lagere inkomensgroepen. De term Shared Ownership' is enigszins misleidend. In feite kunnen bewoners van zulke huizen zich volledig als eigenaar gedragen en zijn zij volledig verantwoordelijk voor het onderhoud aan de woning. De term Shared Ownership is dan ook alleen in financiële zin van toepassing. Doordat de woning niet volledig in eigendom is valt een deel van de waardeontwikkeling toe aan de corporatie van wie het deel 'gehuurd' wordt. De bewoner kan een aandeel kopen van 25-75 procent van de waarde van de grond en opstallen, door middel van een hypotheek die bij de corporatie kan worden afgesloten. Het resterende deel blijft in eigendom van de woningcorporatie en gehuurd. In dit huurbedrag zitten ook de kosten van de hypotheek verwerkt. In het contract kan worden opgenomen dat er na een bepaalde termijn een deel van het corporatie-eigendom moet worden bijgekocht tegen de dan geldende marktwaarde. De bewoner wordt dus steeds een beetje meer 'eigenaar'. Dit principe wordt 'staircasing' genoemd. In Nederland kwam een huur-koop mixvorm met hetzelfde principe ook voor onder de naam 'groeiend eigendom' (Gruis e.a. 2005). Omdat het hier dus geen permanente 'huur-koop mixvorm' betreft maar in feite een opstap tot koop past deze variant niet geheel bij de hier gehanteerde definitie van 'huur-koop mixvorm' zoals in paragraaf 8.1 is omschreven. Omdat de termijn waarop een bewoner volledig eigenaar wordt in sommige gevallen lang kan duren is voor de volledigheid toch besloten om deze variant te bespreken. Twijfel over het feit of deze variant nu een huur-koop mixvorm is, of een gesubsidieerde vorm van koop, bestond ook bij de Engelse fiscus. Vanwege het feit dat er bij deze huur-koop mixvorm geen optimaal gebruik kon worden gemaakt van fiscale voordelen heeft deze nooit een groot marktaandeel kunnen verwerven (Elsinga 2005).

8.5 Nationale en internationale huur-koop mixvormen onderling vergeleken

In de vorige paragrafen is een inventarisatie gemaakt van geselecteerde huur-koop mixvormen in Nederland en het buitenland. In deze paragraaf zullen de kenmerken van de geselecteerde huur-koop mixvormen met elkaar worden vergeleken. Als uitgangspunt voor deze analyse zullen geselecteerde individuele kenmerken van zowel huren als kopen, die beschreven zijn in hoofdstuk 7, worden genomen. Hierbij worden de beschreven micro- en macro-economische trends die zijn beschreven in deel 1 in ogenschouw genomen.

Voor de analyse van de verschillende huur-koop mixvormen zijn in tabel 9 drie voordelen van zowel huren, als kopen geselecteerd. Deze voordelen zijn samengevat in drie blokken onder de titel: 'traditionele eigendomsvormen'. Verder is er een onderscheid gemaakt in huur-koop mixvormen die zijn in te delen in de categorieën; 'gereguleerd eigendom' en 'gedeeld eigendom'. Deze indeling is gemaakt op basis van de definitie die daarvoor in paragraaf 8.3 gegeven is. Verder is op basis van internationale voorbeelden, zoals beschreven in paragraaf 8.4 nog een extra categorie huur-koop mixvormen toegevoegd: de coöperatieve eigendomsvorm. In paragraaf 8.6 wordt vanuit meerdere invalshoeken nader ingegaan op de tabel. Bovendien worden de meest geschikte huur-koop mixvormen besproken op basis van hun 'score' in de laatste kolom.

Tabel 9. Nationale en internationale huur-koop mixvormen onderling vergeleken op basis van kenmerken.

Legenda:		Score:
1	Biedt op bovenstaand punt volledig voordeel	3 punten
2	Biedt op bovenstaand punt voor een groot deel voordeel	2 punten
3	Biedt op bovenstaand punt voor een klein deel voordeel	1 punt
4	Biedt op bovenstaand punt geen voordeel	0 punten

Eigendoms vorm: (via aanbieders NL)	Woonlasten:	Delen in eigendom:	Koopvoordelen:			Huurvoordelen:			Score:
			Vermogens opbouw/ risico mogelijk	Rendement investeringen/ aanpassingen	Mogelijkheid om volledig eigenaar te worden	Service, onderhouds- contract	Aanvangs- Investering nodig****	Mobiliteits belemmering *****	
‘Klassiek eigendom’:									
Koop * (particulieren, beleggers, corporaties enz.)	Hypotheeklasten	Vastgoed en grond	Ja, volledig	Ja, in verkoopprijs inbegrepen bij verkoop	Ja, direct	Nee, eigen verantwoordelijkheid	Ja, Volledige marktwaarde	Ja, risico, afhankelijk van verkooptermijn	9
Huur * (particuliere verhuurders, corporaties)	Maandelijkse huurtermijnen	Geen eigendom	Nee,	nee	Nee, blijft eigendom verhuurder	Ja, service van verhuurder	Nee	Nee, geen risico, opzegtermijn doorgaans 1 maand.	9
Gereguleerd eigendom:									
1. Koop Garant *** (160 corporaties, 15 ontwikkelaars) & slimmer kopen (28 corporaties)	Hypotheek lasten, VVE-kosten	Vastgoed, grond erfpacht	Ja, winst- en verliesdeling. Mate van verschilt	Ja ‘Interior only’ aparte taxatie bij terugkoop	Nee, aanbiedingsplicht aan corporatie	Ja, service van grondeigenaar. meestal wel, niet verplicht	Korting. maximaal 33-50 % van marktwaarde woning	Nee, verminderd risico , terugkoop-garantie max. 3 maanden	11
2. Koopstart *** (in de toekomst: corporaties, ontwikkelaars)	Hypotheeklasten	Vastgoed, grond erfpacht	Ja, winst- en verliesdeling, zolang aankoopssom niet is afbetaald	Ja, in verkoopprijs inbegrepen bij verkoop	Ja, na afbetaling aankoopkorting, Nee, aanbiedingsplicht aan corporatie	Nee, eigen verantwoordelijkheid, soms mogelijk	Korting: maximaal 25 % van marktwaarde woning	Nee, risico, afhankelijk van of corporatie woning terug wil kopen, ja, anders verkooptermijn	8
3. Koopcomfort *** (7 corporaties)	Hypotheeklasten	Vastgoed, grond erfpacht	Ja, volledig	Ja, aparte taxatie bij terugkoop	Ja, na afbetaling aankoopkorting	Nee, eigen verantwoordelijkheid	Ja, volledige marktwaarde	Nee, verminderd risico , terugkoop-garantie max. 3 maanden	10
4. Kopen naar wens *** (10 corporaties)	Hypotheeklasten	Vastgoed, grond erfpacht	Ja, naar percentage van eigendom	Ja, in verkoopprijs inbegrepen bij verkoop	Ja, na afbetaling aankoopkorting	Nee, eigen verantwoordelijkheid	Korting: 5- 50% van marktwaarde woning	Ja, risico, afhankelijk van verkooptermijn	9
5. Kopen met Subsidie *** (ontwikkelaars)	Hypotheeklasten	Vastgoed en Grond	Ja, winst- en verliesdeling, mate van verschilt	Ja, in verkoopprijs inbegrepen bij verkoop	Ja, na afbetaling aankoopkorting	Nee, eigen verantwoordelijkheid	Korting, maximaal 30% van marktwaarde woning	Ja, risico, afhankelijk van verkooptermijn	8
6. MVE *** (1 corporatie)	Hypotheeklasten, VVE-kosten	Vastgoed, grond erfpacht	Ja, winst of verliesdeling, mate van verschilt, principe: ‘staircasing’	Ja, aparte taxatie bij verkoop	Nee, aanbiedingsplicht aan corporatie	Ja, service van grondeigenaar. Meestal wel, niet verplicht	Korting, hoogte verschilt	Nee, verminderd risico , terugkoop-garantie max. 3 maanden	11
7. Engelse “Shared ownership” **** (corporaties Engeland)	Maandelijkse ‘charges’, incl. hypotheeklasten aan de corporatie.	25-75% van totaal, rest huur. “staircasing principe”	Ja, over het deel dat in eigendom is	Ja, in verkoopprijs inbegrepen bij verkoop	Ja, na afbetaling afkoopkorting “staircasing principe”	Nee, eigen verantwoordelijkheid	Korting 25-75 % van marktwaarde woning	Ja, risico, afhankelijk van verkooptermijn	9
Gedeeld eigendom									
8. Koophuur ** (op dit moment geen aanbieders)	Hypotheeklasten + maandelijkse huurtermijnen	Binnenkant woning “interior only”	Nee	Ja, ‘interior only’ aparte taxatie bij terugkoop	Nee, blijft eigendom verhuurder	Ja, service van verhuurder, alleen buitenkant	Korting. Alleen binnenkant wordt gekocht, rest gehurd	Nee, geen risico, opzegtermijn doorgaans 1 maand	9
9. Koopgoedkoop *** (17 corporaties)	Hypotheeklasten + maandelijkse ‘huur’ termijnen ‘staircase’ principe	Vastgoed, grond erfpacht	Ja, op opstal gedeelte	Ja, in verkoopprijs inbegrepen bij verkoop	Nee, grond blijft eigendom corporatie. Aanbiedingsplicht aan corporatie	Nee, eigen verantwoordelijkheid	Korting afhankelijk van grondwaarde, doorgaans: 20-35% van totaal	Nee, risico, afhankelijk van of corporatie woning terug wil kopen. Ja, verkooptermijn	7
10. Duokoop *** (streven: particulieren, makelaars, corporaties, ontwikkelaars)	Hypotheeklasten + maandelijkse ‘huur’ termijnen	Vastgoed, Grond erfpacht	Ja, op opstal gedeelte	Ja, in verkoopprijs inbegrepen bij verkoop	Ja, grond kan op ieder moment bijgekocht worden	Nee, eigen verantwoordelijkheid	Korting afhankelijk van grondwaarde, doorgaans: 20-35% van totaal	Ja, risico, afhankelijk van verkooptermijn	8
11. Finse ‘Right of Occupancy’ **** (“Housing Companies”)	3- maandelijkse huurtermijnen	15% van totaal grond en opstallen, 85 % wordt gehurd.	Ja, over de 15% + rest gecorrigeerd naar bouwkosten index	Nee, zeer beperkt	Nee, terugkoopplicht aan Housing Company	Ja, service housing company	Korting 85% op aankoopssom	Nee, geen risico, opzegtermijn doorgaans 3 maanden	9
Coöperatief eigendom: (Alleen buitenlandse voorbeelden)									
12. Zweedse Coöperatie **** (coöperatieve verenigingen)	Hypotheeklasten + ‘bijdrage’ collectieve voorzieningen	Aandelen “shares”	Ja, vermogens-opbouw: door waarde- verandering aandelen	Ja, in verkoopprijs inbegrepen bij verkoop	Nee, wooneenheid blijft in eigendom van coöperatie	Ja, mogelijk service van verhuurder, alleen buitenkant	Ja, volledige marktwaarde	Nee, geen risico, opzegtermijn doorgaans 3 maanden	11
13. Amerikaanse LEHC **** (“housing coöperatives”)	Maandelijkse ‘charges’: hypotheek via coöperatie, ‘economies of scale’ principe	Aandelen “shares”	Ja maar, zeer beperkt	Nee, zeer beperkt, hangt van statuten af	Nee, wooneenheid blijft in eigendom van coöperatie	Ja, service van coöperatie	Korting afhankelijk van statuten coöperatie en subsidiëring. Doorgaans 15-30%	Opzegtermijn en voorwaarden verschillen per coöperatie en afhankelijk van de specifieke statuten	8

Bronnen: Eigen creatie, voor toelichting en bronnen zie verder tekst in hoofdstuk 7* en paragrafen **8.2, ***8.3 en ****8.4.

**** Korting mogelijk van meer dan 35%, 2 punten. Korting mogelijk tot 35%, 1 punt.

***** Verhuismogelijkheid gegarandeerd binnen 3 maanden: 3 punten. Verhuismogelijkheid wellicht mogelijk: 1 punt.

8.6 Discussie: Welke huur-koop mixvormen hebben potentie?

Op de vraag welke huur-koop mixvormen uit tabel 9 de meeste potentie hebben is geen eenduidig antwoord te geven. De vraag naar huur-koop mixvormen is namelijk onder andere afhankelijk van de doelgroep, persoonlijke voorkeuren van die groep, marktontwikkelingen en overheidsbeleid, met betrekking tot het scheppen van de juiste institutionele kaders. Wel kan gesteld worden dat naar aanleiding van de beschreven macro- en micro-economische trends en ontwikkelingen uit deel 1, een aantal huur-koop mixvormen, die bij deze trends en ontwikkelingen passen, meer potentie hebben dan andere. Met de ideale huur-koop mixvorm wordt in ieder geval ingespeeld op:

- de toenemende mobiliteitsbehoefte door o.a. de flexibilisering van de arbeidsmarkt
- de kleinere bestedingsruimte van potentiële jonge koopstarters
- de verminderde mogelijkheid tot het krijgen van hypothecair krediet

Bovendien zijn huur-koop mixvormen die de meeste individuele en maatschappelijke voordelen, beschreven in hoofdstuk 7, weten te combineren wenselijk. De ideale huur-koop mixvorm, die de volgende eigenschappen, het beste weet te combineren heeft volgens tabel 9 de meeste potentie:

- mogelijkheid tot het opbouwen van eigen vermogen
- het doen van investeringen in de woning moet lonen
- de mogelijkheid om eventueel volwaardig woningeigenaar te worden
- de mogelijkheid om het onderhoud van de woning uit te besteden
- de mogelijkheid om korting te krijgen op de marktwaarde van de woning
- de mogelijkheid om makkelijk te kunnen verhuizen

In tabel 9 valt op dat alle huur-koop mixvormen voordelen van zowel huren als kopen weten te combineren. Door middel van arceringen is getracht de ‘mate van voordeel’ in gradaties aan te geven. Hoe donkerder de arcering is, hoe hoger de huur-koop mixvorm ‘scoort’ op het bovenstaande voordeel. De laatste kolom vormt een totaalscore. De huur-koop mixvormen die hoge totaalscores behalen, hebben de meeste potentie.

Alle huur-koop mixvormen, met uitzondering van Koophuur, bieden een bepaalde mogelijkheid tot vermogensopbouw of –verlies, echter is de mate waarin dit mogelijk is vaak minder dan bij volledig eigendom. De mogelijkheid tot vermogensopbouw wordt genoemd als voordeel van de huur-koop mixvorm, echter, zoals eerder uiteengezet is, is dit niet altijd een voordeel. De mogelijkheid tot vermogensopbouw geeft in een dalende markt, ook kans op vermogensverlies, omdat het risico op waardevermindering van de investering dan ook volledig voor risico van de eigenaar-bewoner komt. Wel is uit paragraaf 7.4 gebleken dat vermogensopbouw op vele fronten voordelen biedt op het maatschappelijk vlak. De bewoner ‘zorgt’ dan namelijk beter voor de woning en de omgeving, om zo invloed te kunnen uitoefenen op een mogelijke waardeinstijging door middel van een positief imago van de buurt. Vandaar dat toch is gekozen om de mogelijkheid hiertoe bij de ‘voordelen’ van kopen te plaatsen. Met dit voorbeeld wordt duidelijk gemaakt dat de arceringen met enige nuance bekeken moeten worden.

Verder is het bij alle huur-koop mixvormen, met uitzondering van het Finse ‘Right of Occupancy en de Amerikaanse LEHC, toegestaan om eigen aanpassingen te doen, en om deze investering bij verkoop terug te krijgen. Deze mogelijkheid is een stimulans om de woning naar eigen smaak in te richten en deze indien gewenst te verbeteren, wat ook een voordeel voor de buurt als geheel kan opleveren.

De mogelijkheid voor de bewoner om desgewenst volwaardig eigenaar te worden is een voordeel. Uit tabel 9 blijkt dat het bij huur-koop mixvormen van maatschappelijke aanbieders soms niet mogelijk is om volledig eigenaar te worden. De bewoner is in dit geval te allen tijde verplicht om de woning terug te verkopen aan de corporatie, wat als nadeel ervaren kan worden, omdat men niet

‘vrij’ is om deze op de markt te verkopen. Doel hiervan is dat de woning onder de invloedssfeer van de corporatie kan blijven, zodat de woning opnieuw aangeboden kan worden aan bepaalde doelgroepen. Uit de tabel blijkt dat huur-koop mixvormen als Koopgarant, MVE, Koophuur, Koopgoedkoop, Right of Occupancy en bij de coöperatieve eigendomsvormen niet mogelijk is om volledig eigenaar te worden. In ‘ruil’ hiervoor bestaat er bij deze huur-koop mixvormen wel de mogelijkheid om de woning te laten onderhouden door de corporatie.

Een belangrijk voordeel van huur-koop mixvormen is de mogelijkheid tot het doen van een lagere aanvangsinvestering dan bij een koopwoning. Gezien de afnemende bestedingsruimte van starters (zie hoofdstuk 5, grafiek 9) en de aangescherpte regels met betrekking tot het verstrekken van hypothecaire leningen, is een lagere aanvangsinvestering een belangrijk voordeel. Uit tabel 9 blijkt dat alle beschreven huur-koop mixvormen, met uitzondering van Koopcomfort en de Zweedse coöperatie een mogelijkheid bieden tot het doen van een lagere aanvangsinvestering. Echter, de mate waarin een korting op de marktwaarde van de woning mogelijk is verschilt per huur-koop mixvorm. Hoe donkerder de arcering in de tabel, hoe meer korting verkregen kan worden (zie legenda onder tabel 9 voor de exacte definities). Het valt op dat huur-koop mixvormen van maatschappelijke organisaties zoals Koopgarant, Kopen naar Wens, MVE en Koophuur de meeste mogelijkheid geven tot een korting die kan oplopen tot meer dan 35%. Wanneer de buitenlandse voorbeelden van huur-koop mixvormen in de analyse worden meegenomen valt op dat bij het Engelse ‘Shared Ownership’ en het Finse ‘Right of Occupancy’ de korting kan oplopen tot meer dan 75%, wat een groot voordeel oplevert voor lagere inkomensgroepen. Ook valt op dat in het geval van de Zweedse coöperatie, welke hoog ‘scoret’ in de tabel (11 punten), er geen mogelijkheid is tot korting op de aanvangsinvestering. Ondanks de hoge score op de andere punten maakt het ontbreken van dit voordeel de Zweedse coöperatie niet geschikt voor potentiële bewoners met lagere inkomens. De Zweedse Coöperatie sluit op dit punt onvoldoende aan bij de Nederlandse trend van lagere inkomens voor starters en strengere regels met betrekking tot het verstrekken van hypothecaire leningen.

Een ander voorbeeld is de mate van mobiliteit die door vele bronnen (zie hoofdstuk 7), als voordeel van huren wordt aangemerkt. Uit hoofdstuk 5 blijkt dat de mobiliteitsbehoefte verder toe zal nemen, vanwege de flexibeler wordende arbeidsmarkt. Echter, Dipasquale en Glaeser (1999) beschreven dat een mobiliteitsbelemmering ook juist een voordeel kan bieden voor de plaatsbetrokkenheid, “attachment to place”. Deze komt tot uiting in het feit dat huiseigenaren meer bereid zijn om te investeren in sociaal kapitaal, sociale voorzieningen en regionale politieke betrokkenheid. Zij noemen dit kenmerken van “good citizenship”. Echter, hieraan voegen zij toe dat “Promoting homeownership also limits mobility which may impose costs that far exceed any benefits from better citizenship.” (p. 384) Vanwege de maatschappelijke economische kosten die gepaard gaan met mobiliteitsbelemmeringen, en de relatie met de arbeidsmarkt (zie paragraaf 7.3), is gekozen om meer mobiliteit als voordeel aan te merken van de beschreven huur-koop mixvormen. Hieruit blijkt echter wel, zoals een oude voetballegende ooit zei: “ieder voordeel heb z’n nadeel” (Johan Cruyff) en dat gaat in dit geval zeker op. Ongeveer de helft van de huur-koop mixvormen in tabel 9, voldoet in zekere mate aan dit “voordeel” van meer mobiliteit, door middel van een terugkoopgarantie of opzegtermijn. Zoals uit de tabel blijkt zijn vooral de ‘maatschappelijke aanbieders’ bereid om het huis terug te ‘kopen’. Voor de aanbieder houdt de terugkoopgarantie een risico in, wat voor maatschappelijke organisaties zonder winstoogmerk een minder groot probleem is dan voor commerciële aanbieders zoals projectontwikkelaars. Uit tabel 9 blijkt dan ook dat commerciële alternatieven zoals Duokoop, Kopen met subsidie en Koopstart niet inspelen op de mobiliteitsbehoefte, in tegenstelling tot Koopgarant, Koopcomfort en MVE. Wanneer de buitenlandse voorbeelden mee worden genomen blijkt dat de commerciële Zweedse coöperatie de mogelijkheid om binnen 3 maanden te verhuizen ook biedt.

Standaardisering en de juiste institutionele kaders

Verder blijkt uit de internationale en nationale literatuur (paragrafen 8.3 en 8.4), en uit de korte geschiedenis van huur-koop mixvormen (paragraaf 8.2), dat deze alleen potentie hebben op het moment dat van overheidswege de juiste institutionele kaders geboden worden. Zo geeft Ganapati (2010, p. 366) de volgende reden waarom de mixvorm ‘coöperatie’ in Zweden een groot marktaandeel heeft kunnen verkrijgen en in de Verenigde Staten niet, terwijl deze huur-koop mixvormen toch sterk op elkaar lijken: “... an argument is that supportive institutional structures are required to enable the functioning of housing cooperatives”. Ook blijkt uit paragraaf 8.2 dat verschillende huur-koop mixvormen uit het recente verleden, zoals het ‘Beschut eigen woningbezit’ en ‘koophuur’ geen lang leven beschoren waren omdat zij qua institutionele kaders ‘tussen wal en schip’ vielen, waardoor zij geen gelijkwaardig alternatief konden vormen voor klassieke vormen van huren en kopen, omdat geen of onvolledig gebruik kon worden gemaakt van gunstige fiscale regelgeving en/ of subsidies. Wanneer men in de toekomst meer gebruik zou willen maken van de voordelen van huur-koop mixvormen is het zeker aan te raden om een voorbeeld te nemen aan het Zweedse beleid ten aanzien van alternatieve eigendomsvormen. In Zweden heeft de overheid aparte institutionele kaders ontwikkeld voor een gestandaardiseerde huur-koop mixvorm. Zij heeft in dit geval ‘gekozen’ voor de coöperatieve woonvorm. De coöperatieve woonvorm is als aparte entiteit erkend naast de klassieke vormen van koop en huur, waardoor ook bij deze eigendomsvorm optimaal gebruik kon worden gemaakt van fiscale aftrek en subsidies, zodat deze een gelijkwaardig alternatief vormde voor huur of koop. Wellicht is het in deze context voor de Nederlandse overheid een idee om te kijken naar de invoering van een universele woonsubsidie, ongeacht eigendomsvorm.

Om een erkenning van een ‘huur-koop mixvorm’ te bewerkstelligen en hier geschikte institutionele kaders voor te creëren, moet er wellicht, zoals uit het woud van varianten van mixvormen in tabel 9 blijkt, enige vorm van standaardisatie in het ruime aanbod van huur-koop mixvormen aangebracht worden. Door het enorme aanbod van huur-koop mixvormen, die vaak op accenten van elkaar verschillen, is het voor de consument ook moeilijker om een voor hem/ haar passende mixvorm te kiezen. Bovendien maakt waarschijnlijk de onbekendheid van de verschillende eigendomsvormen de consument huiverig om voor een alternatieve eigendomsvariant te kiezen.

Een uitgangspunt voor een gestandaardiseerde huur-koop mixvorm corporaties zou één van de eigendomsvormen met de hoogste scores uit tabel 9 kunnen zijn, omdat deze de meeste positieve eigenschappen van zowel huren als kopen weten te combineren. Uit tabel 9 blijkt dat er op basis van de hoogste ‘score’ van 11 punten drie eigendomsvormen als potentieel het meest kansrijk naar voren komen: Koopgarant, Maatschappelijk verantwoord eigendom(MVE) en het Zweedse coöperatief eigendom. MVE lijkt sterk op Koopgarant, maar anders dan bij bijvoorbeeld Koopgarant neemt het percentage van de winst- en verliesdeling per jaar af. Of dit gegeven juist als voor- of nadeel te typeren is, hangt sterk af van de wensen van de consument en marktontwikkelingen, vandaar dat Koopgarant en MVE op dit punt even hoog scoren. Wel is er vanwege het gebruik van het ‘staircasing principe’, met betrekking tot de winst-en verliesdeling, op lange termijn meer vermogensopbouw mogelijk bij MVE in een opgaande markt. Keerzijde is dat op de langere termijn meer risico bij de bewoner gelegd wordt. Zoals gezegd maakt het feit dat er bij het Zweedse coöperatief eigendom geen korting mogelijk is op de aanvangsinvestering, dat deze huur-koop mixvorm in zijn huidige vorm minder geschikt voor jonge koopstarters, gezien de gesignaleerde trend richting minder (vast) inkomen van deze doelgroep. Echter, een combinatie tussen de Zweedse coöperatie en de Amerikaanse LEHC, waarbij wel korting op de aanvangsinvestering mogelijk is, zou wellicht levensvatbaar zijn op de Nederlandse woningmarkt.

Koopgarant en het daar sterk op lijkende MVE zijn in hun huidige vorm, op basis van de tabel, potentieel de meest geschikte huur-koop mixvormen voor corporaties. Koopgarant heeft door zijn lange levensduur (in 1980 ontwikkeld onder de naam MGE, zie paragraaf 8.2) en grootste marktaandeel bewezen dat deze mixvorm zeker potentie heeft. MVE daarentegen is minder bekend, maar ‘scoort’ in de tabel ook erg hoog. Uit tabel 9 blijkt dat Koopgarant en MVE in hun huidige vorm

op 5 van de 6 voordelen in zekere mate 'scoren'. Koopgarant en MVE spelen daarnaast in op recente trends en ontwikkelingen, zoals de strengere eisen voor het verstrekken van hypothecaire leningen en de relatief lagere inkomens van potentiële starters, door een flinke, blijvende korting mogelijk te maken op de aankoopssom. Bovendien wordt door Koopgarant een deel van het vermogensrisico afgedekt. Bij MVE is dit ook het geval echter, op langere termijn komt het vermogensrisico steeds meer bij de bewoner te liggen vanwege gebruik van het 'staircasing principe'. Tot slot wordt ingespeeld op de mobiliteitsbehoefte ten gevolge van de flexibeler arbeidsmarkt. Bij Koopgarant en MVE zit men 'minder vast' aan de woning.

Volgens Dol e.a. (2012) blijkt Koopgarant in de meeste gevallen voor de aanbieder minder rendabel dan bijvoorbeeld een koopwoning of een vrije sector huurwoning. Vanwege het overheidsstreven om het aandeel sociale huurwoningen terug te dringen en het feit dat corporaties maatschappelijke aanbieders zijn maakt een verminderde winstverwachting niet uit. Echter, commerciële aanbieders zijn meer in winst geïnteresseerd, waardoor Koopgarant wellicht niet de voorkeur geniet. Geplaatst in deze context, kan de onlangs in de markt gezette huur-koop mixvorm 'Duokoop' wellicht uitkomst bieden. Voordeel hiervan is dat ook particulieren hun woning met deze mixvorm in de markt kunnen zetten. Ook deze huur-koop mixvorm speelt in op de aanwezigheid van minder krediet, door middel van een flinke korting op de aankoopssom, waardoor de hypotheek lager uitvalt. Gunstig voor de aanbieder, maar mogelijk negatief voor de bewoner is het feit dat de aanbieder de woning niet hoeft terug te kopen als de bewoner aangeeft te willen verhuizen. Groot nadeel is wel dat dit een mobiliteitsbelemmering kan veroorzaken voor de bewoner, waardoor Duokoop op dit vlak geen voordeel biedt boven een reguliere koopwoning.

Kortom; een tegemoetkoming aan de ene kant gaat vaak ten koste van rechten of verantwoordelijkheid aan de andere kant. De toekomst zal moeten uitwijzen waar onder consumenten de meeste vraag naar is. Een aanbeveling voor verder onderzoek is om hier dieper op in te gaan.

Hoofdstuk 9: Afsluiting

9.1 Conclusie

In dit afsluitende hoofdstuk zal er een antwoord worden gegeven op de hoofdvraag: *Welke alternatieve eigendomsvormen op de woningmarkt zijn structureel het meest veelbelovend en fungeren als alternatief voor sociaal huren of kopen, waarbij trends en ontwikkelingen in het heden en het recente verleden in ogenschouw worden genomen?*

Ter beantwoording van deze vraag zijn in Deel 1 verschillende trends en ontwikkelingen omschreven die zich de afgelopen decennia hebben voltrokken in relatie tot de woningmarkt in Nederland. Uit de verschillende deelconclusies uit hoofdstuk 2 tot en met 5 blijkt het volgende: Uit 50 jaar woningmarktanalyse is gebleken dat de focus op de woningmarkt de afgelopen decennia steeds meer is komen te liggen op stimulatie van de koopsector. Hierbij was ook het marktaandeel dat woningcorporaties innemen op de woningmarkt steeds vaker onderwerp van discussie. Rond het millennium werd steeds vaker openlijk gesproken over verdere stimulering van het eigen woningbezit en verdere inperking van het corporatiebezit, door woningen aan zittende huurders aan te bieden. Echter, het uitbreken van de kredietcrisis in 2008 lijkt in bepaalde mate een kentering in te zetten in het denken over het stimuleren van het eigen woningbezit. Dit blijkt uit het overheidsbeleid, waarin meer de focus gelegd wordt op voorzichtigheid met betrekking tot de verstrekking van hypotheecaire leningen. De trend richting gewenste inperking van het corporatiebezit blijft bestaan, blijkens de opkomst zijnde verhuurdersheffing en de striktere focus die de sociale huursector moet leggen op de laagste inkomensgroepen.

Ook internationaal wordt Nederland er, onder andere door de Europese Commissie, op gewezen dat de, in Europees perspectief, torenhoge nationale hypotheekschuld een risico oplevert voor de continuïteit van het systeem. Bovendien worden er ook op internationaal niveau vraagtekens geplaatst bij het grote marktaandeel van de sociale woningbouwcorporaties. Doordat sinds 2011 een inkomensgrens geldt voor de toewijzing van sociale huurwoningen en mensen met middeninkomens in feite 'aangemoedigd' worden om te kopen, blijkt des te meer dat de 'kloof' tussen huren en kopen, in regio's met gespannen woningmarkten, bijna onoverkomelijk is voor middeninkomensgroepen. Het ontbreken van een potentieel 'middensegment' wordt hierdoor extra duidelijk.

Naast de hierboven beschreven ontwikkelingen blijkt uit hoofdstuk 5 dat minder potentiële koopstarters op de woningmarkt in staat zijn om een woning te kopen. Relevante trends en ontwikkelingen met betrekking tot de natuurlijke aanwas en de arbeidsmarktpositie van potentiële woningzoekenden tot 35 jaar zijn een verklaring. Zo blijken er überhaupt minder starters te zijn, hun inkomen blijft achter bij de rest van de bevolking en neemt hun inkomensrisico al zeker 10 jaar toe, gezien het feit dat zij steeds vaker 'flexibele' contracten hebben. Het zal dus niet eenvoudig worden om starters door middel van traditionele stimuleringsmaatregelen aan een koopwoning te helpen.

De markt zoekt simpelweg naar een nieuw evenwicht dat past bij het gewijzigde overheidsbeleid en de verminderde vraag. Echter, bovenstaande trends en ontwikkelingen maken duidelijk dat het nog lang kan duren voordat een nieuw evenwicht bereikt is. Ondertussen is de laagconjunctuur voor bestaande woningeigenaren problematisch. 25 procent van het totaal aantal huishoudens en 70 procent van de huishoudens tot 35 jaar zit op dit moment 'onder water' met hun hypotheek, met alle reeds beschreven problemen tot gevolg, en de bodem is nog niet in zicht. Het duurt te lang om een nieuw equilibrium af te wachten. Vandaar dat de markt vraagt om een oplossing. Een oplossing die inspeelt op het aangescherpte overheidsbeleid ten aanzien van de crisis, maar ook op de flexibel wordende arbeidsmarkt, vooral met betrekking tot jonge potentiële woningzoekenden, die naast het hebben van een flexibel contract ook nog minder te besteden hebben.

Uit Deel 2 blijkt dat huur-koop mixvormen zeker een rol kunnen spelen om de 'kloof' tussen huren en kopen op te vullen en daarnaast de mogelijkheid bieden om in te spelen op de macro- en micro-economische ontwikkelingen van de afgelopen decennia. Huur-koop mixvormen zijn aantrekkelijk omdat bij deze producten de voordelen van zowel huren als kopen zijn te combineren,

wat een pré kan zijn voor zowel het individu als de maatschappij. Huur-koop mixvormen die inspelen op de in Deel 1 beschreven trends en ontwikkelingen hebben de meeste potentie. De ontwikkelingen die hierbij de grootste rol spelen zijn:

- de toenemende mobiliteitsbehoefte door o.a. de flexibilisering van de arbeidsmarkt
- de kleinere bestedingsruimte van jonge starters
- de verminderde mogelijkheid tot het krijgen van hypothecair krediet

Uit de recente geschiedenis van Nederlandse huur-koop mixvormen, en de internationale voorbeelden, blijkt dat huur-koop mixvormen slechts kans van slagen hebben wanneer de juiste institutionele kaders geboden worden. Het huidige woonbeleid, dat vooral gebaseerd is op klassieke vormen van sociaal huren en kopen biedt deze kaders niet. Om een gelijkwaardig speelveld tussen de eigendomsvormen te creëren is het een idee om het huidige institutionele kader te vervangen door een universele woonsubsidie, die voor alle eigendomsvormen geldt. Om het juiste institutionele kader te kunnen scheppen voor een potentieel middensegment is het bovendien een idee om huur-koop mixvormen verder te standaardiseren, waarbij bijvoorbeeld Koopgarant en MVE voor corporaties, en Duokoop voor ontwikkelaars de leidraad kunnen vormen.

9.2 Aanbevelingen voor toekomstig onderzoek

Ook al bieden de recente macro- en micro-economische ontwikkelingen een speelveld voor huur-koop mixvormen, verder onderzoek is vereist naar hoe potentiële woningzoekenden tegenover het gebruik van een alternatieve eigendomsvorm staan. De vraag is namelijk of woningzoekenden voldoende open staan voor huur-koop mixvormen. Of is onze cultuur al dusdanig richting het “Angelsaksische model” opgeschoven dat alles anders dan een koopwoning eigenlijk als inferieur wordt beschouwd?

Bovendien is meer onderzoek nodig naar hoe een institutioneel kader, dat beter aansluit op het creëren van een gelijkwaardig speelveld voor verschillende eigendomsvormen, juridisch vormgegeven zou moeten worden. Om dit te bewerkstelligen zal er gekeken moeten worden op welke fronten de huidige regelgeving nu tekort schiet. Een voorzet is gegeven door het idee te lanceren voor de (inkomensafhankelijke, persoonsgebonden) woonsubsidie, die wellicht voor een deel de huidige huurreguleringsmaatregelen en de fiscale regelingen zou kunnen vervangen. Hierdoor zal er meer flexibiliteit in eigendomsvormen mogelijk worden en bovendien meer ruimte voor innovatie. Hierbij zal ook naar de bereidheid van de overheid gekeken moeten worden ten aanzien van het scheppen van dit institutionele kader.

Verder blijkt uit dit onderzoek dat verschillende bronnen zich uitlaten over de hoogte van het risico dat de hoge Nederlandse nationale hypotheekschuld met zich mee brengt. Onder andere huizenprijzen zouden hierdoor volatieler worden. Uit een beknopte kwantitatieve analyse in hoofdstuk 4 wordt dit verband niet aangetoond. Misschien wanneer langere tijdreeksen worden genomen dit tot interessante conclusies leidt.

Tot blijkt uit hoofdstuk 5 dat het aandeel eigen woningen onder jongeren tot 35 jaar al zeker 10 jaar niet meer toeneemt. Uit onderzoek van Fisher en Gervais (2011) blijkt dat zich in de Verenigde Staten een vergelijkbare trend heeft voorgedaan. Verder onderzoek naar de oorzaken van dit fenomeen in Nederland is interessant.

9.3 Reflectie

Met betrekking tot het totstandkomingproces van deze scriptie geldt dat er niet genoeg vooruitgang is geboekt aan het begin van het proces. Door de keuze voor een – op vele fronten - integrale benadering van de materie en het zo actueel mogelijk willen inspelen op de steeds veranderende beleidsregels omtrent de woning- en de hypotheekmarkt, is het onderzoek te lang in de ontwerpfase blijven steken.

Geplaatst in het licht van het bovenstaande proces is er in het begin teveel energie gestoken in deel 1, waardoor deel 1 en deel 2 niet in evenwicht waren. Om het geheel meer in evenwicht te brengen is er later voor gekozen om deel 1 flink in te korten en deel 2 uit te breiden. Echter,

generaliserend kan gesteld worden dat deel 1 korter had gemogen zodat er meer energie in deel 2 gestoken had kunnen worden.

Meer energie met betrekking tot deel 2 had bijvoorbeeld gestoken kunnen worden in het verzamelen van primaire data door het doen van diepte-interviews met experts uit het werkveld met betrekking tot huurkoop mixvormen. Interviews hadden bijvoorbeeld gehouden kunnen worden met consumenten, corporaties en ontwikkelaars. Echter, omdat dit een verkennend/ beleidsevaluerend onderzoek betreft is hier bewust niet voor gekozen. Om een zo objectief mogelijk beeld te krijgen van de verschillende huur-koop mixvormen is een vergelijking gemaakt op basis van feiten. Wanneer gebruik zou zijn gemaakt van primaire dataverzameling aan de hand van interviews met experts en consumenten, zou het gevaar bestaan dat er door bijvoorbeeld tegengestelde belangen van partijen of door onbekendheid van de verschillende eigendomsvormen, moeilijk tot een objectief oordeel te komen was. Echter andere onderzoekers zullen hier wellicht anders over denken, voor beide benaderingen is wat te zeggen.

Geslaagd zijn de analyses die zijn gemaakt op basis van nationale en internationale literatuur, aangevuld met de secundaire data-analyses op basis van de verschillende geraadpleegde databases. De verschillende bronnen wisten de verbanden op een integrale wijze met elkaar te verbinden, waardoor het gelukt is om 'de puzzel op deze punten compleet te maken'.

Literatuurlijst

- Albers G (2013, 2 februari) Koop huis en huur de grond, Dagblad van het Noorden
- Andrews, D en A. C. Sanchez (2011) Drivers of homeownership rates in selected OECD countries, ECONOMICS DEPARTMENT WORKING PAPERS No. 849
- Andrews, D. en A. C. Sanchez (2011), The Evolution of Homeownership Rates in Selected OECD Countries: Demographic and Public Policy Influences, OECD Journal: economic studies vol. 2011
- Asjes, A. G. (2012), Te rijk voor een sociale huurwoning, te arm voor een koopwoning, Realissues.eu: wetenschappelijk perspectief op vastgoed en grond, faculteit ruimtelijke wetenschappen Rijksuniversiteit Groningen
- Battes, P. (2012, november 9) Woningmarkt is wanhoop nabij, Het Financieele Dagblad
- Blijham, R. (2013, mei 13), Twijfel rond duohypothek begrijpelijk, Het Financieele Dagblad
- Boehm, T. P. en A.M. Schlottmann (1999), Does Home Ownership by Parents Have an Economic Impact on Their Children? Journal of Housing Economics 8, PP 217–232
- Boelhouwer, P.(2002), Trends in Dutch Housing Policy and the Shifting Position of the Social Rented Sector, Urban Studies vol. 39(02) pp 219-235
- Bosch N., G. Roelofs e.a.(2012) De huidige en toekomstige groei van het aandeel ZZP'ers in de werkzame beroepsbevolking, CPB
- Brounen D. en M. De Jong- Tennekes (2012) , Een goede starter is het halve werk, Tijdschrift voor de volkshuisvesting vol. 17(2), pp. 21- 26
- Brounen D. en P. Neuteboom (2009), Starters in de knel, Of gewoon business as usual?, Rotterdam school of management, Erasmus University Rotterdam, in opdracht van het ministerie van VROM
- Chambers, M., C. Garriga e.a.(2009), Accounting for changes in the homeownership rate, international economic review, vol. 50(3) pp 677-723
- Chan, S. (2001), Spatial lock-in: Do falling house prices constrain residential mobility?, Journal of urban economics , vol. 49(3), pp 567-586
- Claessen, J. en R. Lok (2013), Eigen woning van ruim één miljoen huishoudens onder water, CBS webmagazine, 21-03-2013, geraadpleegd op 01-07-2013 via: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/inkomen-bestedingen/publicaties/artikelen/archief/2013/2013-3802-wm.htm>
- Clarke, C en A. Heywood (2012) Understanding the second-hand market for shared ownership properties, Centre for Housing and Planning Research, Cambridge
- Cohen R. en M. Wolzak (2013, februari 8), Ondanks crisis op de woningmarkt flirt belegger met de huurwoning, Het Financieele Dagblad
- Commissie Sociaal-Economische deskundigen (2010). Naar een integrale hervorming van de woningmarkt. Sociaal-Economische Raad, Den Haag
- Cörvers F., R. Euwals e.a.(2011), Labour Market Flexibility in the Netherlands, the role of contracts and self-employment, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, The Hague
- Coulson N. E., L. M. Fisher (2001) Tenure Choice and Labour Market Outcomes, Housing Studies, Vol. 17(1), pp 35–49
- Coulson, N. E, L. M. Fisher (2008). Housing tenure and labor market impacts: The search goes on. Journal of Urban Economics 65 (3) pp 252-264.
- Currie J. en A. Yelowitz (2000) Are public housing projects good for kids? Journal of Public Economics 75 pp 99–124
- De Horde, C (2012a, december 14). Veelbelovende starter krijgt hogere hypotheek, Het Financieele Dagblad.
- De Horde, C (2012b, september 7). Banken laten geen traan om stille dood van gewilde spaarhypotheek, Het Financieele Dagblad

- De minister van Financiën (2012, december 20) Tijdelijke regeling hypothecair krediet, Staatscourant Nr. 26433, kenmerk: FM/2012/1887 M
- De Nationale Grondbank (2013) Kenmerken Beleggingspropositie, dngb.nl, geraadpleegd op 12-07-2013 via <http://dngb.nl/content/kenmerken-beleggingspropositie>
- Dickerson, A.M. (2009) The Myth of Home Ownership and Why Home Ownership is Not Always a Good Thing, Indiana Law Journal Vol 84(1) pp 189-237
- Dinjens, M. (2013, januari 18) Starter krijgt de huizenmarkt wél in beweging, denkt expert, Dagblad Metro
- DiPasquale D. en E. L. Gleaser (1999) Incentives and Social Capital: Are Homeowners Better Citizens? Journal of Urban Economics 45, pp 354-384
- Dol, K. en M. Haffner (2010), Housing Statistics in the European Union 2010, Ministry of the Interior and Kingdom Relations, The Hague, Netherlands
- Dol, K., J. Hoekstra, M. Elsinga (2012) Atlas koop- en financieringsvarianten, Onderzoeksinstituut OTB, Technische Universiteit Delft
- Doling J. en R. Ronald (2010) Home ownership and asset-based welfare, Journal of housing and the built environment, vol. 25(2) pp 165-173
- Drees W. (1963) Inkomensverdelingen en overheidsuitgaven, The Economist vol. 111(10), pp 641-662
- Duokoop (2013) Kopen en Verkopen met Duokoop, Duokoop.nl, geraadpleegd via <http://duokoop.nl/erfpacht/over-duokoop> op 12-07-2013
- Ekkers, P. en J.K. Helderma (2010) Van volkshuisvesting naar woonbeleid, Sdu Uitgevers, Den Haag
- Elsinga M. (2004) Betaalbare en risicoarme koopwoningen, Ontwikkelingen in Nederland en enkele buitenlandse ervaringen, DGW-NETHUR partnership Zeist
- Elsinga M. en M. Haffner (2006) Kopen in een coöp, coöps op Zweedse en Finse Woningmarkt, een quick scan, SEV-onderzoeksprogramma “Wat beweegt de woningmarkt?”, Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft
- Elsinga, M. (2005), Affordable and low risk home ownership, In: PJ Boelhouwer, J Doling & M Elsinga e.a., Home Ownership: getting in, getting from, getting out (pp. 75-94). Delft: DUP Science
- Elsinga, M. en J. Hoekstra (2004) DE BETEKENIS VAN EIGENWONINGBEZIT
- Emmons, W. R. en B. J. Noeth (2013), Why did young families lose so much wealth during the crisis? The role of homeownership, Federal reserve bank of st. Louis review, Vol. 95(1) pp 1-26
- Essay in opdracht van de VROM-raad, Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft
- European Commission (2012), Alert mechanism report. Report prepared in accordance with articles 3 and 4 of the Regulation on the prevention and correction of macro-economic imbalances, Brussels
- European Mortgage Federation (2013), hypostat 2011, EMF, Brussel
- Fisher, J.D.M., M. Gervais (2011) Why has home ownership fallen among the young?, international economic review, vol 52(3), PP. 883-912
- Fleming D., Kwartaalmonitor woningmarkt, ING economisch bureau, 2012
- Ford, J., R. Burrows e.a.(2001) Home ownership in a risk society, a social analysis of mortgage arrears and possessions, The policy press, Bristol UK
- Frequin M. (2013, april 18), Woningmarkt en Arbeidsmarkt; innig verbonden, Presentatie RSA voorjaarsdag 2013; Crisis! In een stagnerende woningmarkt, over de wisselwerking van regionale woningmarkt en arbeidsmarkt, Den Haag
- Ganapati S (2010) Enabling Housing Cooperatives: Policy Lessons from Sweden, India and the United States, International Journal of Urban and Regional Research, vol. 34(2) pp 365-380
- GOV.UK (2013) Table 100 Dwelling stock: Number of Dwellings by Tenure and district: England; 2012, Ms Excel Spread sheet, Department for Communities and Local Government.

Geraadpleegd op 23-08-2013 via: <https://www.gov.uk/government/statistical-data-sets/live-tables-on-dwelling-stock-including-vacants>

Graves, E. (2011), Variations on the American dream: Alternative homeownership models, *New England Community Developments* vol 2011(1) PP 8-14, (journal of the federal reserve bank of Boston)

Gruis, V. H., M. Elsinga e.a. (2005), Tenant empowerment through innovative tenures: An analysis of Woonbron Maasoevers' client choice programme. *Housing studies* 20(1), pp 127-147

Haurin, D. R., P. H. Hendershott e.a.(1997) Borrowing constraints and the tenure choice of young households, *Journal of housing research* vol. 8(2) pp 137-154

Head A en L.E. Huw (2012), *Housing liquidity, mobility and the labour market.*, review of economic studies, vol 79(4), pp 1559-89

Het Financieele Dagblad (2012, juli 16), 'Lagere exitpremie beïnvloed hypotheek', *Het Financieele Dagblad*

Hoek, T. van, M. Koning (2012) *Situatie op de Nederlandse hypotheekmarkt, gevolgen voor de woningmarkt.* Amsterdam, Economisch instituut voor de bouw

Hoek, van T., F. de Zeeuw e.a.(2013 Juni 19) Stop de woonhervormers en breng de huizenmarkt met eenvoudige maatregelen weer in beweging, woningmarkt is niet alleen cruciaal voor de bouw maar voor de hele nationale economie, *Het Financieele Dagblad*

Housing and building department (2013) ministry of the environment Finland, geraadpleegd via <http://www.ymparisto.fi/default.asp?node=10782&lan=en> op 19-07-2013

Iacoviello, M en S. Neri (2007), *Housing Market Spillovers: Evidence from an Estimated DSGE-model*, Bank of Italy Temi di Discussione (Working Paper) No. 659. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1105750> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1105750>

Inspectie Werk en Inkomen (2011) *Flexibele arbeid en uitstroom*, In opdracht van het ministerie van Sociale zaken en Werkgelegenheid.

Jager, G. en K. Smits (2010) *Vrije keuze op de woningmarkt*, Imago onderzoek huren en kopen, Woonbond Kennis- en Adviescentrum, Amsterdam

Kemeny, J. (1995) *From Public Housing to the Social Market, Rental Policy Strategies in Comparative Perspective*, Routledge, London/New York.

Kromhout, S., E. Smeulders en J. Scheele-Goedhart (2010) *Tussen wal en schip*, Twee deelstudies naar de gevolgen van de 90%-norm, Amsterdam, RIGO research en advies BV.

Kuhnimhof, T., R. Buehler e.a. (2012) *Travel trends among young adults in Germany: increasing multimodality*, *Journal of Transport Geography*, vol 24 pp. 443-450

Lalkens P. (2013, mei 8), *Hypotheek van minister blok lijkt in de markt een zachte dood te sterven*, *Het Financieele Dagblad*

Leuvenstein M., P. Koning (2000) *The effects of home-ownership on labour mobility in the Netherlands: Oswalds thesis revisited*, CPB Netherlands, The Hague, Bureau for economic policy analysis.

Leuvenstein, M. , P. Koning (2004), *The Effect of Home-ownership on Labor Mobility in The Netherlands*, *Journal of urban economics*, vol. 55(3) PP. 580-596

Lijzenga J.(2013) *Regelingen blijven belangrijk voor koopstarter*, *Tijdschrift voor de volkshuisvesting* 2. PP 23-28

Linde, M. A. J., F. M. Dieleman e.a. (1986) *Starters in the Dutch housing market*, *Tijdschrift voor de economische en sociale geografie*, Vol. 77(4), pp 243-50

Lok, R. en P. Meuwissen (2012), *Aftrek eigen woning 33 miljard euro*, CBS webmagazine, 28-08-2012, geraadpleegd op 03-07-2013 via: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/inkomen-bestedingen/publicaties/artikelen/archief/2012/2012-3676-wm.htm>

Lucas, S.R.A. (2011) *Flexwoon, Flexibel wonen met waardeontwikkeling*, afstudeerscriptie, Universiteit van Amsterdam

- MBZK (2012) Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, Koopstarters op de woningmarkt, Bureau Companen
- Munch, J. R., M Rosholm e.a. (2006) Are Homeowners Really More Unemployed? The Economic Journal, Vol. 116(514) pp. 991-1013
- National Association of Housing Coöperatives (2013) geraadpleegd op 12-07-2013 via: <http://www.coophousing.org/DisplayPage.aspx?id=62>
- Nefkens B., E. Triepels (2011) Onderzoek potentiële huurders, Eindrapportage, Euroforum, Markteffect BV, Eindhoven
- Noordenne, M. van (2010). Maatschappelijke en individuele effecten van huren en kopen. Een inventarisatie van noties. VROM, Den Haag.
- Ortalo-Magne, F. and S. Rady, (2002), "Homeownership: Low Household Mobility, Volatile Housing Prices, and High Income Dispersion," School of Business, University of Wisconsin.
- Ortalo-Magné, F. en S. Rady (2006) Housing Market Dynamics: On the Contribution of Income Shocks and Credit Constraints, Review of economic studies, vol 73(2) pp. 459-485
- Priemus, H. en V. Gruis (2011) Policy Review. Social Housing and Illegal State Aid: The agreement between European Commission and Dutch Government, International Journal of Housing Policy 11(1): 89-104
- Real estate department Helsinki (2013) Right-of-occupancy housing, geraadpleegd op 19-07-2013 via: <http://www.hel.fi/hki/kv/en/Apartments+and+Housing/Right-of-occupancy>
- Rijksoverheid (2011) Extra huurverhoging hogere inkomens en middeninkomens, Rijksoverheid.nl. geraadpleegd op 03-07-2013 via: <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning/huurverhoging/extra-huurverhoging-hogere-inkomens>
- Rijksoverheid (2013b) Woonakkoord, rijksoverheid.nl. geraadpleegd op 03-07-2013 via: <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/woningmarkt/woonakkoord>
- Rijksoverheid (2013c) De zorg, hoeveel extra is het ons waard? Ministerie van Volksgezondheid, welzijn en sport
- Rouwendal, J. (2007) Ageing, homeownership and mortgage choice in the Netherlands, paper presented at EMF/ENHR Housing Finance seminar in Brussels, March 2007; revised version dated 1 June 2007
- Rutte M. en D. Samsom (2012), Bruggen slaan, regeerakkoord VVD-PvdA
- Scanlon, K. en C. Whitehead (2007), Social Housing in Europe, London School of Economics and Political Science, London
- Scanlon, K., J. Lunde e.a. (2008), Mortgage product innovation in advanced economies: more choice, more risk, European journal of housing policy, 8 (2). pp. 109-131.
- Schaar, J. van der (1986). De Non-profit huursektor: woningbeheer en –exploitatie, Volkshuisvesting in theorie en praktijk, Delftse universitaire pers
- Schaar, J. van der (1987) Groei en bloei van het Nederlandse volkshuisvestingsbeleid, Volkshuisvesting in theorie en praktijk, Delftse universitaire pers
- Schilder F., J. Conijn e.a.(2012) De Nederlandse hypotheekschuld in 2025, De (on)mogelijkheden om de stijging van de hypotheekschuld te beperken, ASRE research papers, Amsterdam school of real estate
- Schmidt, W. M. A.(2010) Homeownership discredited: do rising homeownership rates lead to higher unemployment rates?, Faculty of the Gradual School of Arts and Sciences of Georgetown University
- Silver, H. (1991) State, market and community: housing co-operatives in theoretical perspective, Journal of housing and the build environment, vol 6(3) pp 185-204
- Slaalduinen, P. M. (2006) Tussenvormen, balanceren over de kloof tussen huur en koop, Erasmus universiteit Rotterdam

Staatssecretaris van Financiën, (2011, maart 16) Besluit Omzetbelasting en overdrachtsbelasting. Verkoop onder voorwaarden of maatschappelijk gebonden eigendom, Staatscourant nr 5286, kenmerk BLKB 2011/445

Stichting Opmaat (2013a) Koopgarant, mogelijkheden voor ontwikkelaars, Opmaat.nl, geraadpleegd op 09-07-2013 via <http://www.opmaat.nl/zakelijk/producten/koopgarant/ontwikkelaars.html>

Stichting Opmaat (2013b) Koopstart: achtergronden en kenmerken, Opmaat.nl, geraadpleegd op 11-07-2013 via <http://www.opmaat.nl/nieuwsbriefpaginas/2013-03/koopstart-achtergronden-en-kenmerken.html>

Tahtinen, T. (2003) Financing social housing in Finland, Housing Finance International, 17(4), pp. 22–26.

Terpstra P.R.A.(2006) Tussen koop en huur, nieuwe varianten op de woningmarkt, B&G vol. 33(1) pp. 5-8

Van Baars, L.,(2012, maart 18) Hoe lang kan de bank om de flexwerker heen?, Dagblad Trouw

Van Ojen, Q. H. J. M. en W. S. Zwinkels(2011) baan-baanmobiliteit: ontwikkelingen in trends en voorkeuren van werknemers en werkgevers, AStri Beleidsonderzoek en –advies, Leiden.

Van Ommeren J. (2006), Verhuismobiliteit: een literatuurstudie naar belemmeringen tot verhuizen, Vrije Universiteit Amsterdam

Velthoven, Van, B.C.J. en G.E. Hebbink (2008) Macro-economie en stabilisatiepolitiek, 2^e druk, Noordhoff uitgevers B.V.

Verbraeken, H.(2013, februari 21), Hypotheekstap kabinet mist doel, Het Financieele Dagblad

Vereniging Eigen Huis e.a. (2012), Wonen 4.0, Plan voor integrale hervorming van de woningmarkt, Vereniging Eigen huis, Woonbond, Aedes, NVM

Visser, I.F.E. (2013), De beperking van de hypotheekrenteaftrek, Een bekend fenomeen in het buitenland, maar hoe om te gaan met de beperking van de hypotheekrenteaftrek in Nederland?, Masterscriptie Vastgoedkunde, faculteit ruimtelijke wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen

Voigtländer, M.(2009) Why is the German Homeownership Rate so Low?, Housing Studies, vol. 24 (3), pp 355-372

Wilkens, L., Van Meggelen, B.(2012) Leer je scheef woners kennen!, Tijdschrift voor de volkshuisvesting, februari 2012(1) 36-38

Woonlab (2013) Kopen naar wens, Woonlab.nl, geraadpleegd op 11-07-2013 via <http://www.woonlab.nl/kopen-naar-wens>

Zweers, L. (2013, februari 23) Huurhuis sluit mogelijk beter aan bij wensen van jongeren; stimuleren starters op de woningmarkt niet goed doordacht. Het Financieele Dagblad

DvHN, zat 2-2-'13

Koop huis en huur de grond

In de VS weerhoudt
studieschuld jongeren
ervan voor een
koophuis te kiezen

Groningen verstrekt
opnieuw startersleningen

DvHN

Bijna een op vijf werknemers is flexwerker

Bank terughoudend bij hypotheek ondernemer

IBB Makelaardij zet met
Duokoop woningmarkt in
beweging

Op startersjacht

FD, 21-02-'13

Wanhopig knutselen met startersleningen en erfpacht

“Woningmarkt staat voor belangrijke verandering”

Stimuleren starters op koopmarkt niet goed doordacht

Flexibel wonen is de trend

Vrees bestaat dat huurmarkt onvoldoende soelaas zal bieden

Achterstanden

FD, 21-02-'13

Vooraf wanbetaling bij te ruime hypotheek

Hoe lang kan bank om flexwerker heen?

Dynamiek op markt koophuizen verdwijnt volgens experts definitief