

Voorwoord

Voor u ligt de Master thesis die is geschreven ter afronding van de Master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen. Het betreft een onderzoek naar de gevolgen van het wetsvoorstel Right to buy dat momenteel ter goedkeuring ligt bij de Staten-Generaal. Met het Right to buy tracht het Rijk verschillende doelen te bereiken. Het Right to buy wordt bijvoorbeeld aangedragen als middel voor woningcorporaties om de financiële positie te verbeteren. De financiële positie van woningcorporaties is in de afgelopen jaren verslechterd, onder andere veroorzaakt door ingevoerde maatregelen zoals de integrale vennootschapsbelasting. De vraag die is ontstaan is in hoeverre het Right to buy de financiële concurrentiepositie van woningcorporaties verbetert en of met het Right to buy de overige beoogde doelen van het Rijk worden bereikt.

Via deze weg wil ik graag de heer H.J. Brouwer bedanken voor zijn begeleiding gedurende het onderzoek vanuit de Rijksuniversiteit Groningen. Daarnaast wil ik de heer B. Pathuis bedanken voor de begeleiding vanuit Coresta te Meppel.

M.C.J. Rodenburg
Meppel, augustus 2012

Samenvatting

Nationale ontwikkelingen

De Nederlandse woningmarkt staat sinds de afgelopen jaren volop in de belangstelling. Er wordt gesproken van een inefficiënte woningmarkt. Waarbij met name de regulering en subsidiëring van de woningmarkt als oorzaken worden genoemd voor het ontbreken van een vrije marktwerking (NVM, 2012; CSED, 2010).

Er zijn een aantal economische redenen te noemen waarom de overheid moet of wil interveniëren in de Nederlandse woningmarkt. Zij doet dit met het oog op het vergroten van de betaalbaarheid, de kwaliteit en de beschikbaarheid van woningen. Echter, deze interventies zoals de sterk gereguleerde sociale huursector brengen op haar beurt wederom (negatieve) gevolgen met zich mee, die vervolgens worden opgelost met nieuwe interventies.

Momenteel is de vrije marktwerking dermate belemmert, dat er gesproken wordt van een inefficiënte woningmarkt. Ondanks en ook als gevolg van een lange traditie van overheidsingrijpen zijn verschillende knelpunten op de Nederlandse woningmarkt waar te nemen (CSDE, 2010; OECD, 2009).

*“Government is not the solution to our problems; government is the problem.”
(Ronald Reagan, 1981)*

Er zijn hervormingen nodig om de Nederlandse woningmarkt weer beter te laten functioneren (Calon 2012; Aedes, 2012; CSED, 2010). Recente maatregelen die genomen zijn, zijn onder andere de inkomensgrens en de huurverhoging. Een volgende hervorming ligt momenteel ter goedkeuring bij de Staten-Generaal, namelijk het Right to buy. Met het wetsvoorstel worden woningcorporaties verplicht 75% van de voorraad aan te bieden aan de zittende huurder. Met het wetsvoorstel tracht het Rijk een aantal doelen te bereiken.

Volgens het kabinet zijn eigenaren van woningen meer betrokken bij hun woning en zorgen er daardoor beter voor. Het kooprecht vergroot de keuzevrijheid en geeft zittende huurders meer zeggenschap en verantwoordelijkheid voor de eigen woon- en leefomgeving. Dit komt het saamhorigheidsgevoel in de samenleving en de leefbaarheid ten goede (Rijksoverheid, 2011). Het wetsvoorstel past hiermee in het gevoerde woningbeleid waarbij het Rijk het eigenwoningbezit al jaren stimuleert.

Dat het Rijk steeds meer voorstander is van de verkoop van corporatiewoningen aan eigenaar-bewoners blijkt verder uit het feit dat verkoop van corporatiewoningen door het Rijk als oplossing wordt aangedragen aan woningcorporaties in financiële problemen.

Europese ontwikkelingen

Dat de laatste jaren de financiële positie van woningcorporaties verslechtert heeft onder andere te maken met financiële maatregelen die genomen zijn om wederom aan de Europese richtlijnen te voldoen.

Door het hoge aandeel sociale huurwoningen van 32% op de Nederlandse woningmarkt heeft de Europese Commissie in 2005 geconstateerd dat er in de volkshuisvesting geen sprake meer is van een ‘level playing field’ tussen woningcorporaties en andere vastgoedpartijen, daarbij vooral kijkend naar de versturende effecten van (ongeoorloofde) staatssteun (Priemus & Gruis, 2011). Het duurdere deel van de corporatieprojecten is interessant voor commerciële ontwikkelaars en beleggers. De woningcorporaties zijn in dat marktsegment echter op meerdere gebieden in het voordeel, zo kunnen bijvoorbeeld alleen zij gebruik maken van goedkope leningen, dankzij de borgstelling van het WSW, met achtervang van de overheid. Om wederom een ‘level playing field’ tussen

woningcorporaties en andere vastgoedpartijen te creëren zijn hervormingen ingevoerd, zoals de vennootschapsbelasting.

Vennootschapsbelasting

De kernactiviteit van woningcorporaties is het voorzien in betaalbare woonruimte voor huishoudens met lagere inkomens. In deze maatschappelijke taak lag de reden dat zij lange tijd geen vennootschapsbelasting hoefden te betalen (ING, 2008). Om wederom het 'level playing field' te creëren moeten woningcorporaties sinds 2008 over al hun activiteiten vennootschapsbelasting betalen. Onder andere door de vennootschapsbelasting verslechtert de financiële positie van woningcorporaties. Er zijn verschillende mogelijkheden om de vennootschapsbelasting te financieren, bijvoorbeeld door middel van het verkopen van corporatiewoningen. Ook met het oog op de voorgestelde heffing voor de huurtoeslag lijkt het verkopen van corporatiewoningen een (noodzakelijk) middel om de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren. Tegelijkertijd wordt hiermee de sociale huursector verkleind, waardoor het aandeel sociale huurwoningen in Nederland meer in lijn komt met de andere landen in Europa.

In dit rapport is onderzocht in hoeverre het Right to buy een middel is om de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren en in hoeverre overige beoogde doelen van het Rijk worden bereikt.

Conclusies

Ten eerste blijkt dat 'slechts' 3,91% van de huidige huurders, zonder korting op de marktwaarde, de woning wil en kan kopen. Verwacht wordt dat het percentage van 3,91% in de stad Groningen nog enige demping zal ondervinden.

De argumenten aangedragen vanuit het Rijk voor de invoering van het Right to buy, zoals het vergroten van de keuzevrijheid en de sociale betrokkenheid en het verbeteren van de leefbaarheid lijken niet op te gaan in de stad Groningen.

Daarnaast wordt de verkoop van corporatiewoningen door het Rijk als middel aangedragen aan woningcorporaties om hun financiële positie te verbeteren. Landelijk gezien zal de financiële positie van woningcorporaties door middel van het Right to buy beperkt verbeterd worden. In Groningen lijkt dit niet het geval, door het zeer geringe aantal potentiële kopers wordt verwacht dat de opbrengsten niet tegen de kosten zullen opwegen.

Het ontbreken van het 'level playing field' speelt in Groningen in mindere mate een rol. Immers, de inverdiencapaciteit van woningcorporaties in Groningen is relatief slecht. De rendementen zijn voor commerciële ontwikkelaars vaak te laag en de risico's te hoog. Corporaties verdringen hierbij geen marktpartijen maar hebben een spilfunctie in de stedelijke vernieuwing (Nijestee, 2012).

Kortom, de argumenten vanuit het Rijk voor de invoering van het Right to buy vinden weinig draagvlak. Het lijkt erop dat met het Right to buy wederom beleid wordt doorgevoerd om de gevolgen van eerder doorgevoerd beleid (vennootschapsbelasting) op te vangen. Hierdoor zal het ontbreken van voldoende vrije marktwerking in stand blijven.

Zolang er maatregelen ingevoerd worden waarbij de woningcorporaties meer geld moeten afdragen zal de financiële positie blijven verslechteren, waardoor op een bepaald moment woningcorporaties gedwongen worden om meer te gaan verkopen. Of dit nu door middel van het Right to buy is of niet. Het Right to buy lijkt hierdoor haar doelmatigheid te missen.

Inhoudsopgave

Voorwoord
Samenvatting

Introductie

1. Inleiding	6
1.1 Aanleiding van het onderzoek	6
1.2 Doelstelling	7
1.3 Probleemstelling	7
1.4 Deelvragen	7
1.5 Maatschappelijke en Wetenschappelijke relevantie.....	7
1.6 Leeswijzer	8

Theoretisch kader

2. De Nederlandse woningmarkt	9
2.1 Vrije marktwerking en een (in)efficiënte woningmarkt	9
2.2 De koopwoningmarkt	10
2.2.1 Het gevoerde beleid	10
2.2.2 Subsidiëring koopwoningmarkt.....	11
2.2.3 Omvang koopwoningmarkt	11
2.3 (Sociale) huurwoningmarkt	12
2.3.1 Het gevoerde beleid	13
2.3.2 Subsidiëring (sociale) huurwoningmarkt.....	13
2.3.3 Omvang (sociale) huurwoningmarkt	14
2.4 De inefficiënte woningmarkt in Nederland	15
2.5 Hervormingen Nederlandse woningmarkt	16

Onderzoek

3. Onderzoeksmethode	18
3.1 Vraagtype.....	18
3.2 Onderzoeksonwerp en -methode	18
3.3 Uitvoeringsprocedure	20
3.4 Hypothesen	21

Het Right to Buy

4. Het Right to buy	22
4.1 De beoogde doelen.....	22
4.2 Voorwaarden Right to Buy.....	23
4.3 De potentiële doelgroep.....	24
5. Wet- en regelgevig verkoop corporatiewoningen	25
5.1 Besluit beheer sociale huursector (Bbsh)	25
5.1.1 Verkoop individuele corporatiewoningen.....	25
5.1.2 Complexgewijze verkoop.....	26

5.2 De beperkingen van eerdere regelgeving.....	28
6. Analyse verkoop corporatiewoningen.....	29
6.1 Cijfers verkoop corporatiewoningen Nederland	29
6.2 Analyse verkoop corporatiewoningen	31
6.2.1 Relatie aantal verkopen en corporatie eigenschappen.....	31
6.2.2 Analyse verkoop aan zittende bewoners op regioniveau	31
6.2.3 Verkoop onder voorwaarden	32
6.3 Cijfers verkoop corporatiewoningen stad Groningen.....	33
7. Referentie	34
7.1 De woningvoorraad van Engeland	34
7.2 Het Right to buy in Engeland	34
7.3 De effecten van het Right to buy in Engeland	35
Het 'level playing field'	
8. De Europese Commissie	37
8.1 Staatsteun	38
8.1.1 Afbakenen (doelgroep) staatssteun	39
8.1.2 Diensten van Algemeen Economisch Belang (DAEB)	40
8.1.3 Niet-DAEB	40
9. De financiële (concurrentie)positie van woningcorporaties.....	41
9.1 Vennootschapsbelasting	41
9.2 Vermijden, tax-loop-holes, betalen?.....	42
9.2.1 Vpb vermijden door uittreden (opting out).....	42
9.2.2 Vpb vermijden door aftrekposten	43
9.2.3 Vpb betalen.....	45
9.3 Huidige solvabiliteit woningcorporaties	45
Eindoordeel	
10. Conclusies en Aanbevelingen.....	48
10.1 Conclusies deelvragen.....	48
10.2 Conclusies hoofdvraag	52
10.3 Aanbevelingen	55
Literatuurlijst	56
Bijlagen.....	60

Introductie

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Er ligt momenteel een wetsvoorstel bij de Staten-Generaal met betrekking tot het kooprecht voor huurders. Het kabinet wil woningcorporaties verplichten om minstens 75% van de woningen te koop aan te bieden. Met het wetsvoorstel tracht het Rijk een aantal doelen te bereiken.

Volgens het kabinet zijn eigenaren van woningen meer betrokken bij hun woning en zorgen er daardoor beter voor. Het kooprecht vergroot de keuzevrijheid en geeft zittende huurders meer zeggenschap en verantwoordelijkheid voor de eigen woon- en leefomgeving. Dit komt het saamhorigheidsgevoel in de samenleving en de leefbaarheid ten goede (Rijksoverheid, 2011). Het wetsvoorstel past hiermee in het gevoerde woningbeleid waarbij het Rijk het eigenwoningbezit al jaren stimuleert.

Dat het Rijk steeds meer voorstander is van de verkoop van corporatiewoningen aan eigenaar-bewoners blijkt verder uit het feit dat verkoop van corporatiewoningen door het Rijk als oplossing wordt aangedragen aan woningcorporaties in financiële problemen.

Europese ontwikkelingen

Dat de laatste jaren de financiële positie van woningcorporaties verslechtert heeft onder andere te maken met financiële maatregelen die genomen zijn om wederom aan de Europese richtlijnen te voldoen.

Door het hoge aandeel sociale huurwoningen van 32% op de Nederlandse woningmarkt heeft de Europese Commissie in 2005 geconstateerd dat er in de volkshuisvesting geen sprake meer is van een 'level playing field' tussen woningcorporaties en andere vastgoedpartijen, daarbij vooral kijkend naar de versturende effecten van (ongeoorloofde) staatssteun (Priemus & Gruis, 2011). Het duurdere deel van de corporatieprojecten is interessant voor commerciële ontwikkelaars en beleggers. De woningcorporaties zijn in dat marktsegment echter op meerdere gebieden in het voordeel, zo kunnen bijvoorbeeld alleen zij gebruik kunnen maken van goedkope leningen, dankzij de borgstelling van het WSW, met achtervang van de overheid.

Om wederom een 'level playing field' tussen woningcorporaties en andere vastgoedpartijen te creëren zijn hervormingen ingevoerd, zoals de beperkte WSW-borging en de vennootschapsbelasting.

Vennootschapsbelasting

De kernactiviteit van woningcorporaties is het voorzien in betaalbare woonruimte voor huishoudens met lagere inkomens. In deze maatschappelijke taak lag de reden dat zij lange tijd geen vennootschapsbelasting hoefden te betalen (ING, 2008). Om wederom het 'level playing field' te creëren moeten woningcorporaties sinds 2008 over al hun activiteiten vennootschapsbelasting betalen. Onder andere door de vennootschapsbelasting verslechtert de financiële positie van woningcorporaties. Er zijn verschillende mogelijkheden om de vennootschapsbelasting te financieren, bijvoorbeeld door middel van het verkopen van corporatiewoningen. Ook met het oog op de voorgestelde heffing voor de huurtoeslag lijkt het verkopen van corporatiewoningen een (noodzakelijk) middel om de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren. Tegelijkertijd

wordt hiermee de sociale huursector verkleind, waardoor het aandeel sociale huurwoningen in Nederland meer in lijn komt met de andere landen in Europa.

Kortom, met het invoeren van het Right to buy tracht het Rijk een aantal doelen te bereiken. Een van deze doelen heeft betrekking op het verbeteren van de financiële positie van woningcorporaties. Deze is in de afgelopen jaren verslechterd, onder andere door maatregelen zoals de ingevoerde vennootschapsbelasting. Er worden echter door verschillende partijen kritische kanttekeningen geplaatst bij het Right to buy (NVM, 2012; Aedes, 2011), de positieve gevolgen van het Right to buy worden hierbij in twijfel getrokken worden.

In dit rapport wordt onderzocht in hoeverre het Right to buy een middel is om de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren en in hoeverre overige beoogde doelen van het Rijk worden bereikt.

1.2 Doelstelling

Voorafgaand aan het onderzoek is een doelstelling opgesteld. Door middel van het beantwoorden van de probleemstelling en de deelvragen wordt getracht de doelstelling te bereiken.

“Het in kaart brengen van de gevolgen van het Right to buy voor Nederland en de stad Groningen, om vervolgens uitspraak te doen over in hoeverre het Right to buy bijdraagt aan verbetering van de financiële positie van woningcorporaties en in hoeverre overige beoogde doelen worden bereikt.”

1.3 Probleemstelling

Om de doelstelling te bereiken moet de volgende probleemstelling worden beantwoord.

“In hoeverre verbetert het Right to buy de financiële concurrentiepositie van woningcorporaties en in hoeverre worden de overige beoogde doelen bereikt in zowel Nederland als in de stad Groningen?”

1.4 Deelvragen

De probleemstelling wordt beantwoord aan de hand van de volgende deelvragen.

- 1. Wat houdt het wetsvoorstel Right to buy in en wie is doelgroep?*
- 2. Wat zijn de beoogde doelen van het Rijk met het wetsvoorstel Right to buy?*
- 3. Hoe is en was de wet- en regelgeving omtrent de verkoop van corporatiewoningen?*
- 4. In hoeverre zijn er al ervaringen met de verkoop van corporatiewoningen (zowel nationaal als internationaal)?*
- 5. Hoe was en is de financiële (concurrentie)positie van woningcorporaties en welke rol speelt het Right to buy hier in?*

1.5 Maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie

Maatschappelijk relevantie

Het rijk acht de groei van het eigenwoningbezit van grote betekenis voor de maatschappij. Het raakt de verhouding tussen overheid en burger, tussen de economische en monetaire ontwikkelingen en de woningmarkt, tussen de conjuncturele ontwikkelingen en de woningvoorziening (VROM-Raad, 2004).

Het bevorderen van eigenwoningbezit betreft volgens het Rijk een algemeen economisch belang en is daardoor maatschappelijk relevant. Enerzijds omdat eigenwoningbezitters, vanwege het financiële belang dat zij hebben bij hun bezit, meer betrokken zijn bij hun woning, de buurt en de samenleving, wat de leefbaarheid weer ten goede komt (Rijksoverheid, 2012). Anderzijds symboliseert de eigen woning volgens het Rijk voor veel mensen onafhankelijkheid en zelfbeschikking (Ministerie van VROM, 2000).

Het Right to buy is niet alleen maatschappelijk relevant vanwege de stimulering van het eigenwoningbezit. Het Right to buy raakt verscheidene partijen, zoals woningcorporaties, makelaars en huurders, en heeft daarnaast ook gevolgen voor bijvoorbeeld de koopwoningmarkt en de samenstelling van de woningvoorraad. Kortom, het Right to buy raakt meerdere partijen en diverse plekken, waardoor het invloed zal hebben op de hele maatschappij.

Wetenschappelijke relevantie

Er is recentelijk veel commentaar op het voornemen van het kooprecht, zowel vanuit belanghebbende partijen als vanuit de wetenschap. Daarnaast wordt door verschillende partijen betwist in hoeverre met het Right to buy de beoogde doelen ook daadwerkelijk bereikt worden, dit blijkt onder andere uit de recente onderzoeken die verricht zijn naar het verkopen van corporatiewoningen (Conijn & Kramer, 2010; Conijn & Schilder, 2012).

Het verantwoorden van beleid speelt een belangrijke rol bij organisaties met publieke taken (Decisio, 2010). Om de gevolgen en effecten van het Right to buy te kunnen vaststellen en het beleid te verantwoorden, wordt nader wetenschappelijk onderzoek naar het wetsvoorstel noodzakelijk geacht.

1.6 Leeswijzer

Het rapport vangt aan met een theoretische kader waarin de Nederlandse woningmarkt wordt geanalyseerd. Het theoretisch kader dient als basis voor het onderzoek. In hoofdstuk 3 wordt de onderzoeksmethode toegelicht. Vervolgens wordt in hoofdstuk 4 het wetsvoorstel Right to buy behandeld en de doelen die het Rijk met het wetsvoorstel tracht te bereiken. In hoofdstuk 5 wordt de wet- en regelgeving omtrent de verkoop van corporatiewoningen behandeld. In hoofdstuk 6 worden de verkochte corporatiewoningen van de afgelopen jaren geanalyseerd. In hoofdstuk 7 wordt vervolgens gekeken naar de gevolgen en effecten van het Right to buy in Engeland en welke lessen Nederland hieruit kan halen.

Vervolgens wordt het onderwerp in hoofdstuk 8 in een breder (Europees) perspectief geplaatst. De Europese Commissie heeft in 2005 geconstateerd dat er in de Nederlandse volkshuisvesting geen sprake meer is van een 'level playing field' tussen woningcorporaties en andere vastgoedpartijen. Om wederom het 'level playing field' te creëren zijn er diverse maatregelen getroffen. Een van deze maatregelen is de in 2008 ingevoerde vennootschapsbelasting, deze maatregel wordt nader uitgewerkt in hoofdstuk 9. De vennootschapsbelasting heeft invloed op de financiële concurrentiepositie van woningcorporaties. De mogelijkheden om de vennootschapsbelasting te financieren worden in dit hoofdstuk besproken. In hoofdstuk 10 worden tenslotte de conclusies en aanbevelingen met betrekking tot het Right to buy besproken.

T heoretisch kader

2. De Nederlandse woningmarkt

De Nederlandse woningmarkt staat momenteel volop in de belangstelling. Er is sprake van te weinig vrije marktwerking. Waarbij met name gewezen wordt op de regulering en subsidiëring van de woningmarkt (NVM, 2012; CSED, 2010). Het overheidsingrijpen verstoort in dermate de woningmarkt dat er niet meer gesproken kan worden van een efficiënte woningmarkt.

In dit hoofdstuk wordt eerst besproken wanneer er sprake is van een vrije marktwerking waardoor automatisch een efficiënte (woning)markt ontstaat. Hierbij komt vervolgens naar voren dat er redenen te noemen zijn waarom de overheid toch wil en moet interveniëren. Dit heeft geleid tot het gevoerde woningbeleid in Nederland en de daarbij horende subsidiëring. Het gevoerde woningbeleid heeft op haar beurt geleid tot de huidige inefficiënte en sterk gereguleerde woningmarkt en haar knelpunten. Het hoofdstuk mondt uit in recente maatregelen die genomen zijn om de woningmarkt in Nederland beter te laten functioneren.

2.1 Vrije marktwerking en een (in)efficiënte (woning)markt

Een allocatie wordt efficiënt genoemd als er sprake is van Pareto-optimaliteit. In dat geval bestaat er geen andere allocatie waarbij ten minste één partij beter af is en niet tegelijkertijd een andere partij slechter af is (Hilverink, 2004).

Bij vrije marktwerking brengt het marktmechanisme bij volkomen concurrentie automatisch een situatie van optimale allocatie tot stand. Ten eerste omdat de productiefactoren voor het realiseren van goederen en diensten efficiënt worden gealloceerd. Ten tweede wanneer de goederen geproduceerd zijn, zullen ze op een efficiënte manier verdeeld worden, door de krachten van vraag en aanbod in een markt met volkomen concurrentie. In een vrije woningmarkteconomie komen door vraag en aanbod prijzen tot stand. Door middel van deze evenwichtsprijzen verdeelt de markt de producten aan de kopers, conform de waarde die elke koper aan het product geeft en binnen de relatieve grenzen van de koopkracht van elke koper. Vragen de consumenten meer van een bepaald goed, dan gaat (bij een gegeven aanbod) de prijs daarvan omhoog. Dat is voor de producenten een signaal dat het aanbod moet worden uitgebreid (Hilverink, 2004). Een markt is alleen dan vrij wanneer er geen sprake is van kunstmatige prijsdruk van belastingen, subsidies, douanerechten, of overheidsregelgeving en geen overheidsverleende monopolies.

Met betrekking tot de woningmarkt betekent de vrije marktwerking onder andere dat bepaalde woningen altijd beschikbaar zijn. De kwaliteit van een woning waarover iemand kan beschikken hangt daarbij af van de prijs die iemand kan betalen en bereid is te betalen. Mensen kunnen daarbij naar eigen voorkeuren een woning kiezen, binnen hun inkomenslimiet. In een vrije (woning)markt economie is er geen sprake van ingewikkelde en kostbare regelgeving (Harvey & Jowsey, 2003).

Toch zijn er een aantal economische redenen te noemen waarom de overheid moet of wil interveniëren in de Nederlandse woningmarkt. Zij doet dit met het oog op het vergroten van de betaalbaarheid, de kwaliteit en de beschikbaarheid van woningen. Onder meer subsidieert de overheid hiertoe het eigenwoningbezit, bindt zij voor de meeste huurwoningen de huur aan een maximum en verstrekt zij een huurtoeslag aan huishoudens met een laag inkomen voor wie zij de huur toch nog te hoog vindt ten opzichte van het inkomen (Romijn & Besseling, 2008).

Met het ingrijpen in de woningmarkt wordt de vrije marktwerking belemmerd. In Nederland is dit dermate het geval dat er gesproken kan worden van een inefficiënte, sterk gereguleerde woningmarkt. Het gevoerde woningbeleid is hiervoor verantwoordelijk.

2.2 Koopwoningmarkt

2.2.1 Het gevoerde beleid

In Nederland wordt het eigenwoningbezit al jarenlang gestimuleerd. In de afgelopen jaren is het eigenwoningbezit aantrekkelijker geworden door de fiscale voordelen die samenhangen met het eigenwoningbezit. Zowel voor de hogere inkomens maar ook voor mensen met een midden inkomen, onder andere door lagere rentes en nieuwe financiële constructies die de fiscale voordelen optimaliseren (Elsinga et al, 2008).

Om het eigenwoningbezit te stimuleren zet de overheid in op de volgende middelen.

Hypotheekrenteaftrek

In 1893 is de hypotheekrenteaftrek geïntroduceerd. Hypotheekrenteaftrek is een belastingvoordeel voor de bezitters van een eigen huis die hypotheekrente betalen. Het is een regeling in de Nederlandse Wet inkomstenbelasting 2001 waarmee de rente van een schuld aangaan voor aankoop van de eigen woning (meestal een hypothecaire lening) kan worden afgetrokken van het inkomen in box 1, voordat over dit inkomen belasting wordt betaald. De hypotheekrente wordt dus aan de schuldeiser betaald, terwijl de belasting die de schuldenaar over diens gehele inkomen moet betalen dankzij de regeling van de hypotheekrenteaftrek minder hoog is (Rijksoverheid, 2012).

Momenteel ligt de hypotheekrenteaftrek ter discussie of deze wel of niet moet worden afgeschaft, voorlopig is het kabinet echter van plan om de hypotheekrenteaftrek te handhaven. De plannen bestaan uit het volgende (Rijksoverheid, 2012):

- Vanaf 1 januari 2013 is voor nieuwe hypotheekleningen de betaalde rente alleen aftrekbaar als het een lening betreft die gedurende de looptijd volledig en ten minste annuïtair wordt afgelost.
- De hypotheekrenteaftrek blijft ongewijzigd voor bestaande hypotheekleningen.
- De aflosperiode met renteaftrek blijft voor iedereen 30 jaar.
- De Loan-to-Value ratio (bepalend voor de maximale omvang van de hypotheek ten opzichte van de woningwaarde) wordt vanaf 2013 geleidelijk verlaagd van 106% (inclusief overdrachtsbelasting) naar 100% (inclusief overdrachtsbelasting). Om met name starters tegemoet te komen en de tijd te geven om vermogen op te bouwen gebeurt deze afbouw in zes stappen van 1% punt per jaar, waardoor in 2018 100% wordt bereikt.

Wet bevordering eigenwoningbezit

De Wet bevordering eigenwoningbezit (BEW) stelt mensen die tot de lagere en midden inkomensgroepen behoren en drie jaar of langer geen eigenaar-bewoner van een woning zijn geweest, in staat om door middel van een inkomensafhankelijke maandelijkse belastingvrije bijdrage een eigen woning te kopen en deze ook te blijven bewonen (Rijksoverheid, 2011). De koopsubsidie is te vergelijken met de huursubsidie en biedt meer keuzevrijheid bij het vinden van de juiste woning.

De Nationale Hypotheek Garantie (NHG)

NHG is de naam van de garantie die verkregen wordt indien een lening wordt afgesloten voor het kopen of verbouwen van een woning. De NHG is bedoeld om kopers van een woning die een hypotheek afsluiten te beschermen. Als door omstandigheden de hypotheek tijdelijk geheel of gedeeltelijk niet meer betaald kan worden kan de koper in aanmerking komen voor de



NATIONALE HYPOTHEEK GARANTIE

Woonlastenfaciliteit waardoor deze periode overbrugt kan worden en de koper in de woning kan blijven wonen.

Indien de betalingsproblemen niet van tijdelijke aard zijn, kan het zijn dat de woning moet worden verkocht en dat de opbrengst van de woning lager is dan het bedrag dat er nog moet worden terugbetaald. Er ontstaat dan een restantschuld. Het Waarborgfonds betaalt deze restantschuld aan de geldverstrekker. Wanneer er geen sprake van schuld is bij de gedwongen verkoop, bijvoorbeeld wanneer het inkomen daalt door werkloosheid of arbeidsongeschiktheid of als een van beide inkomens wegvalt door bijvoorbeeld scheiding, kan het Waarborgfonds dit bedrag kwijtschelden en hoeft het bedrag niet meer te worden terug betaald (NHG, 2012).

Starterslening

Bij het kopen van een huis kan er soms een extra lening verkregen worden bovenop de hypotheek. Dit is de Starterslening. De Rijksoverheid verstrekt geen startersleningen meer, maar zo'n 200 gemeenten nog wel. De Starterslening heeft een rentevaste periode van 15 jaar. De eerste 3 jaar daarvan wordt geen rente en aflossing betaald. Als daarna het inkomen voldoende is gestegen gaat er rente en aflossing worden betaald. Is dit niet het geval, dan kan er een hertoetsing worden aangevraagd en moet de maandlast worden betaald die past bij het inkomen (Rijksoverheid, 2012).

2.2.2 Subsidies koopwoningmarkt

Om het eigenwoningbezit te stimuleren zet de overheid in op het bieden van fiscale voordelen met betrekking tot het eigenwoningbezit. Hierdoor is op de Nederlandse koopwoningmarkt sprake van veel subsidiëring. Op de koopwoningmarkt wordt niet rechtstreeks ingegrepen in de prijsvorming. De prijzen zijn de marktprijzen. Er is echter ook op de koopwoningmarkt geen sprake van een evenwichtige markt, er is geen Pareto-optimaliteit (Hilverink, 2004).

In de koopsector vindt subsidiëring met name plaats via de fiscale bevoordeling van de eigenaar-bewoner. Tabel 1 geeft een overzicht van de omvang van deze bevoordeling. De fiscale bevoordeling bedraagt 15,2 miljard euro op jaarbasis, waarvan het grootste deel als gevolg van fiscale aftrekbaarheid van hypotheekrente. Ook het feit dat over het eigen vermogen in de woning geen vermogensrendementsheffing verschuldigd is, draagt fors bij aan het totale bedrag. Van belang is dat dit overheidsingrijpen niet voorvloeit uit marktfalen en evenmin uit het borgen van betaalbaarheid voor de lagere inkomensgroepen. Het werkt marktverstrend (Conijn, 2011).

Tabel 1: De subsidiëring in de koopsector in 2010, mld euro's

Faciliteit	Bedrag €
Aftrek hypotheekrente	11,4
Gederfde vermogensrendementsheffing	7,7
Vrijstelling kapitaalverzekering	0,7
Opbrengst eigenwoningforfait	-2,2
Opbrengst overdrachtsbelasting	-2,4
Totaal	15,2

Bron: Inspectie der Rijksfinanciën, 2010

Of de maatregelen die in de afgelopen decennia genomen zijn ook daadwerkelijk het eigenwoningbezit heeft vergroot zal blijken in de volgende subparagraaf.

2.2.3 Omvang koopwoningmarkt

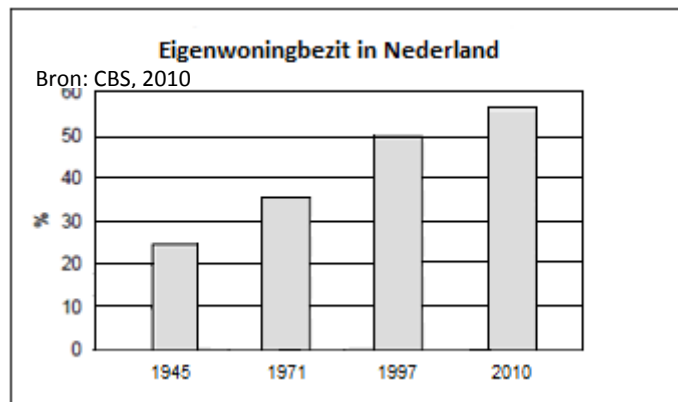
Het eigenwoningbezit is in Nederland vanaf de jaren zeventig sterk toegenomen (SCR, 2010). Rond de Tweede Wereldoorlog was het aandeel koopwoningen in de woningvoorraad nog maar 25

procent. Dit kwam voornamelijk door het feit dat in de grote steden nagenoeg geen koopwoningen gebouwd werden, er was vooral sprake van huur. Het aandeel koopwoningen nam daarna langzaam toe tot 35 procent in 1971. Dit was mede te danken aan het destijds geldende groeikernenbeleid (SCP, 2001). Sindsdien bevordert de overheid in sterke mate het eigenwoningbezit. Sinds 1997 zijn er voor het eerst meer koopwoningen dan huurwoningen in Nederland, dit is naast de fiscale voordelen bij het eigenwoningbezit mede tot stand gekomen door nieuwe hypotheekvormen, zoals de aflossingsvrije hypotheek (CBS, 2001).

Opmerkelijk

In 1893 werd de hypotheekrenteaftrek ingevoerd. Het kan als opmerkelijk beschouwd worden dat ondanks de invoering van de hypotheekaftrek in 1893, het eigenwoningbezit in 1945 slechts 25% bedroeg. Verklaring hiervoor is het feit dat pas na de Tweede Wereldoorlog het idee ontstond dat de overheid burgers moest ondersteunen bij het kopen van een woning en hiertoe een aantal beleidsinstrumenten ontwikkelde. Het beeld dat ook de hypotheekrenteaftrek was ingevoerd om het eigenwoningbezit te stimuleren werd echter pas gemeengoed vanaf de jaren 1990 (Rijksoverheid, 2011).

Figuur 1: Eigenwoningbezit in Nederland, 1945 - 2010



In 2011 is de woningvoorraad als volgt verdeeld.

Tabel 2: Woningvoorraad naar eigendom, 2011

	Aantal eigen woningen	Aantal huurwoningen	Aantal onbekend
Absoluut	3.975.806	3.191.920	50.077
Relatief	55,1%	44,2%	0,7%

Bron: CBS Statline, 2012

Momenteel wordt het eigenwoningbezit in Nederland nog steeds gestimuleerd. De overheid streeft naar een verdeling van de woningvoorraad die bestaat uit 65% koopwoningen en 35% huurwoningen in 2030. Om de vergroting van het eigenwoningbezit te bewerkstelligen is een belangrijke taak weggelegd voor de woningcorporaties. Wanneer zij een gedeelte van hun huurwoningen verkopen kunnen zij een aanzienlijke bijdrage leveren aan de bevordering van het eigenwoningbezit. Daarnaast vormen de opbrengsten uit de verkoop van bestaand bezit een belangrijke inkomstenbron om bijvoorbeeld nieuwbouwprojecten te kunnen financieren (Trendrapportage Woningcorporaties, 2011).

2.3 (Sociale) huurwoningmarkt

Sociale huurwoningen zijn goedkope huurwoningen voor mensen die moeite hebben om voor hun eigen huisvesting te zorgen. Een woningcorporatie is een organisatie met als kerntaak het bouwen, beheren en verhuren van de sociale huurwoningen zonder winstoogmerk.

Tegenwoordig houden woningcorporaties zich ook bezig met het bouwen van koopwoningen en het verbeteren van de leefbaarheid van de buurten waar hun woningen staan. Bovendien zorgen ze voor de huisvesting van ouderen, gehandicapten en personen die zorg of begeleiding nodig hebben en

tenslotte stimuleren woningcorporaties het eigen woningbezit door huurwoningen te verkopen (Rijksoverheid, 2012).

2.3.1 Het gevoerde beleid

Als sprake is van een vrije woningmarkten, met economisch rationeel handelende marktpartijen, vrijheid van contract en een vrije prijsvorming die niet wordt beïnvloed door impliciete of expliciete subsidies of prijsplafonds, dan is de prijs van een woningdienst onafhankelijk van de eigendomsverhouding. Met andere woorden, de prijs van een woningdienst van een huurwoning is dan gelijk aan die van een koopwoning (Romijn & Besseling, 2010).

Echter op de Nederlandse huurwoningmarkt is dit niet het geval. Een van de redenen van de overheid voor het ingrijpen op de huurwoningmarkt is het vergroten van de betaalbaarheid, de kwaliteit en de beschikbaarheid van woningen.

Door de fiscale voordelen van sociale huurwoningen en het eigenwoningbezit (ook voor midden inkomens) is er een ontwikkeling waar te nemen waarbij het aandeel commerciële huurwoningen sterk is afgenomen en het eigenwoningbezit en de sociale huursector sterk zijn toegenomen (Elsinga, et al, 2008).

Huurtoeslag

Huurtoeslag is een bijdrage in de huurkosten. Huurders kunnen huurtoeslag aanvragen indien de huur in verhouding tot het inkomen te hoog is. Het maakt daarbij niet uit of de woning gehuurd wordt van een woningcorporatie of particulier.

Of een huurder in aanmerking komt voor huurtoeslag hangt af van de hoogte van de huur en van het inkomen. De huur moet lager zijn dan € 664,66 per maand. Daarnaast wordt gekeken naar de hoogte van het inkomen en het vermogen, zoals spaargeld en beleggingen (Rijksoverheid, 2012).

Huurregulering

De huur die een huurder op enig moment betaalt, wordt bepaald door de huur die bij aanvang van het huurcontract werd afgesproken, vermeerderd met de jaarlijkse huurstijging in de jaren sindsdien. Middels de maximaal redelijke huur en de maximale huurverhoging stelt de huurregulering maxima aan de aanvangshuur, de jaarlijkse huurverhoging en dus aan de op enig moment te betalen huur. In de regel geldt dit wettelijke regime voor woningen met een maandhuur tot € 664,66. De huurregulering is van toepassing op niet-geliberaliseerde huurcontracten. Dit omvat naar schatting 95% van alle huurwoningen (Romijn & Besseling, 2008).

Kortom, bij het aandeel niet-geliberaliseerde huurwoningen wordt door de overheid rechtstreeks ingegrepen in de prijsvorming. Huren en huurverhoging zijn hierbij aan strakke regelgeving gebonden. Het ingrijpen van de overheid in de prijsvorming heeft ertoe geleid dat markthuren gemiddeld genomen aanmerkelijk hoger zijn dan de feitelijke huren. Als gevolg hiervan ontvangen huurders een impliciete subsidie, die gelijk is aan het verschil tussen de markthuur en de feitelijke huur.

2.3.2 Subsidies (sociale) huurwoningmarkt

Ook in de huursector is er sprake van omvangrijke subsidiëring. Er is expliciete subsidiëring via de huurtoeslag. Deze regeling is de politieke uitwerking van het publieke belang dat de betaalbaarheid voor de lagere inkomensgroepen geborgd dient te worden. Uit onderzoek (Conijn, 2011) blijkt dat 43% van alle huurders in het gereguleerde segment recht heeft op huurtoeslag. Het gaat in totaal om een bedrag van 2 miljard euro.

Daarnaast is er sprake van impliciete subsidiëring. Die vloeit voort uit het verschil tussen de markthuurlen en de feitelijke huur (Conijn, 2011). Deze subsidie komt in feite voor rekening van de verhuurder en is met name het gevolg van de huurprijsregulering van de overheid en het prijsbeleid van woningcorporaties (Romijn & Besseling, 2008).

Onderzoek van het CPB (2008) laat zien dat door het woninghuurbeleid de woninghuren in de huidige situatie gemiddeld zo'n 50% lager liggen dan marktconforme huren. Met deze impliciete subsidie is een bedrag van 14,5 miljard euro gemoeid. Dit bedrag is vrijwel even groot als het bedrag waarmee huiseigenaren fiscaal worden gesubsidieerd. Slechts 6,75 miljard euro hiervan komt terecht bij huurders met een laag inkomen voor wie het bedoeld is. Meer dan de helft (7,75 miljard euro) komt terecht bij huurders met een midden of hoog inkomen.

2.3.3 Omvang (sociale) huurwoningen

In Nederland zijn er ruim 2,4 miljoen sociale huurwoningen. Daarmee waren de 430 corporaties eigenaar van driekwart van de totale voorraad huurwoningen en van bijna 32 procent van de totale Nederlandse woningvoorraad (CFV, 2010).

Tabel 3: Ontwikkeling woningvoorraad Nederland, 1985 - 2011

Eigendom (%)	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011
Koopsector	42,6	45,3	48,4	52,6	56,3	59,3	59,7
Particuliere huur	18,6	16,2	14,1	11,7	10,1	9,0	8,8
Sociale huur	38,8	38,5	37,6	35,8	33,6	31,7	31,5
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Bron: Rijksoverheid (2012)

Tabel 4: Woningvoorraad Sociale huursector, 2009

	Aantal sociale huurwoningen	Goedkoop	Betaalbaar	Duur
Groningen	80.907	34,8%	61,8%	3,4%
Friesland	82.236	37,3%	59,2%	3,5%
Drenthe	54.770	29,3%	67,8%	2,9%
Overijssel	139.375	26,5%	67,0%	6,5%
Flevoland	42.642	10,8%	79,7%	9,5%
Gelderland	238.842	21,4%	72,5%	6,1%
Utrecht	152.608	23,8%	65,0%	11,3%
Noord-Holland	437.689	29,4%	61,8%	8,8%
Zuid-Holland	559.060	24,5%	64,9%	10,6%
Zeeland	42.700	28,3%	66,6%	5,1%
Noord-Brabant	296.939	21,5%	72,0	6,5%
Limburg	139.720	21,4%	73,1	5,5%
Nederland	2.267.488	25,4%	66,7%	7,9%

Bron: CFV (2009)

Een kwart van de sociale huurwoningen behoort tot de goedkope sector, variërend van ruim 35% in de provincies Groningen en Friesland tot 11% in Flevoland. Tweederde behoort tot de betaalbare sector en 8% van de woningen behoort tot het dure segment. Het aandeel goedkope woningen is het kleinst in Flevoland en het aandeel dure woningen is het grootst in Utrecht (CFV, 2009).

2.4 De inefficiënte woningmarkt in Nederland

Jarenlang heeft Nederland een bepaald beleid gevoerd met betrekking tot het huisvesten van de bevolking. De geschiedenis en vormgeving van dit beleid zijn voor een belangrijk deel verantwoordelijk voor de huidige samenstelling van de woningvoorraad (CSDE, 2010).

In de loop der jaren is een veelheid aan instrumenten tot stand gekomen die alle op zichzelf genomen voldeden, maar door de vaak partiële gerichtheid in hun uitwerking hebben geleid tot een inconsistent, ingewikkeld en ineffectief geheel (Boelhouwer & Hoekstra, 2009). Bovendien is er sprake van een stapeling van beleid. Nieuwe instrumenten zijn vaak ingezet in reactie op tekortschietend overheidsbeleid, niet of onvoldoende inspeland op de werkelijke onderliggende oorzaken. Overheidsfalen leidt dan tot nieuw overheidsbeleid zonder dat de oorzaken van dat overheidsfalen zijn weggenomen (Conijn, 2011).

Momenteel zijn er hierdoor ondanks en ook als gevolg van een lange traditie van overheidsingrijpen verschillende knelpunten op de Nederlandse woningmarkt waar te nemen (CSDE, 2010, OECD, 2009).

*“Government is not the solution to our problems; government is the problem.”
(Ronald Reagan, 1981)*

Het functioneren van de Nederlandse woningmarkt staat dan ook sinds de afgelopen jaren volop in de belangstelling. Hieronder een overzicht van de knelpunten in de koop- en huursector.

Knelpunten koopsector (CSDE, 2010):

- De gemiddelde kwaliteit van de Nederlandse woningvoorraad is internationaal gezien technisch goed op orde, mede als gevolg van de inspanningen van de woningcorporaties. *Zowel kwalitatief als kwantitatief doen er echter tekorten voor in de Nederlandse woningvoorraad.*
- De combinatie van een restrictief ruimtelijk beleid, een stijgende woningvraag en de gunstige fiscale behandeling van de eigen woning heeft geleid tot *sterk gestegen huizenprijzen*. Dit heeft op zijn beurt weer geleid tot hoge grondprijzen. Als gevolg hiervan zijn de *woonlasten gestegen* en is het moeilijk geworden voor starters om een woning te kopen.
- Het huidige fiscaal regime voor de eigen woning stimuleert mensen om hun eigen woning te financieren met vreemd vermogen, ook wanneer eigen vermogen wel voorhanden is. In Nederland is de uitstaande hypotheekschuld ongeveer gelijk aan het bruto binnenlands product; hiermee hebben we in verhouding tot het bbp de hoogste hypotheekschuld van Europa. Deze *hoge hypotheekschuld* betekent dat huishoudens onnodig grote financiële risico's nemen.
- *De fiscale behandeling van de eigen woning legt bovendien een onnodig groot beslag op de schatkist*, dat zonder aanpassingen verder zal oplopen. Dit is ongewenst, zeker in de context van de vergrijzing en het door de crisis sterk opgelopen begrotingstekort.

Knelpunten huursector (CSDE, 2010)

- *Er zijn lange wachttijden voor huurwoningen in de corporatiesector*. Dit wordt versterkt doordat een aanzienlijke groep huurders niet langer tot de doelgroep van de woningcorporaties behoort, maar nog wel in een corporatiewoning blijft wonen (het zogenoemde *'goedkope scheefwonen'*). Mede hierdoor blijft de commerciële huursector beperkt in omvang.
- In buurten met veel sociale huurwoningen laat de kwaliteit van de woonomgeving en de leefbaarheid soms te wensen over (*segregatie*) en kunnen *sociale problemen* zich opstapelen.

- Daarnaast is er in de corporatiesector sprake van een aanzienlijk vermogen 'in de dode hand' (opbrengsten uit bezittingen van instellingen). Thans is onvoldoende geborgd dat dit vermogen ook daadwerkelijk ten goede komt aan de volkshuisvesting. Hiermee samenhangende knelpunten zijn de vage taakafbakening van de corporaties en gebrekkig intern en extern toezicht.
- *Ook in de huursector is – als bij het eigenwoningbezit – sprake van omvangrijke subsidies*, zowel van de rijksoverheid als van de woningcorporaties. De rijksoverheid financiert de inkomensafhankelijke huurtoeslag, reguleert de huren en biedt de woningcorporatie diverse kostenverlagende faciliteiten (garanties, voordelige financiering, lagere grondprijzen). De woningcorporaties hanteren huurprijzen die fors onder de markthuur liggen.
- Het huidige beleid stimuleert lage- en middeninkomensgroepen om te huren en hoge-inkomensgroepen om te kopen. Als gevolg hiervan is er *een gebrekkige doorstroming tussen huur- en koopwoningen*. Dit werkt door naar de arbeidsmarkt, en beperkt ook daar de mobiliteit.

2.5 Hervormingen Nederlandse woningmarkt

Zoals in de vorige paragraaf naar voren komt moeten er hervormingen plaatsvinden op de Nederlandse woningmarkt om de Nederlandse woningmarkt weer beter te laten functioneren en om aan de Europese richtlijnen te voldoen. Hieronder worden een aantal maatregelen genoemd die moeten leiden tot een beter functionerende woningmarkt, waarbij er meer vrije marktwerking ontstaat en waarbij wederom een 'level playing field' wordt gecreëerd tussen woningcorporaties en andere vastgoedpartijen.

Invoering inkomensgrens

Per 1 januari 2011 moet in Nederland volgens een besluit van de Europese Commissie minimaal 90% van de huurwoningen per jaar met een huurprijs tot de huurtoeslaggrens (664,66 euro per maand in 2012) worden toegewezen aan woningzoekende huishoudens met een gezamenlijk belastbaar jaarinkomen van maximaal 34.085 euro (per 1 januari 2012). Het aandeel sociale huurwoningen zal door de introductie van de inkomensgrens in de toekomst afnemen ten gunste van het aandeel koopwoningen (Priemus en Gruis, 2011).

Extra huurverhoging

Huurders van een gereguleerde woning met een (gezamenlijk verzamel-)inkomen boven de € 43.000 kunnen een huurverhoging krijgen van maximaal 5% extra, bovenop de toegestane 2,3%. In totaal kan de huur dus met 7,3% stijgen. Het wetsvoorstel hiervoor moet nog goedgekeurd worden door de Eerste Kamer. De overheid hoopt dat huurders met hogere inkomens door deze maatregel eerder verhuizen. Hierdoor kan het scheefwonen worden tegengegaan en de doorstroming worden bevordert (Rijksoverheid, 2012).

Daarnaast wil het kabinet verhuurders de mogelijkheid geven huishoudens met een inkomen tussen 33.000 en 43.000 euro een extra huurverhoging van één procent boven inflatie te geven. Dit wetsvoorstel, een voortvloeisel uit het Lente-akkoord, kondigde het kabinet 1 juni aan. De ministerraad heeft met het wetsvoorstel van demissionair minister Spies ingestemd. Het voorstel gaat nu ter beoordeling naar de Raad van State en wordt vervolgens ingediend bij de Tweede Kamer.

Het kabinet zette in op invoering van de inkomensafhankelijke huurverhoging per 1 juli 2012. Die streefdatum is niet gehaald. Omdat de Eerste Kamer pas in juni over het wetsvoorstel zou stemmen, konden de woningcorporaties de wettelijke aanzeggingstermijn voor een huurverhoging per 1 juli

2012 niet halen, die is namelijk 2 maanden van tevoren (Rijksoverheid, 2012). De extra huurverhoging van maximaal 5 procent boven inflatie voor huishoudens met een inkomen van meer dan 43.000 euro is 19 juni jl. in de Eerste Kamer behandeld en is aangehouden in afwachting van een brief van de Minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK). De Eerste Kamer wil van de Minister weten hoe het wetsvoorstel zich verhoudt tot de onlangs, in het kader van het Lente-akkoord, aangekondigde plan voor een extra huurverhoging van 1% voor inkomens vanaf € 33.000 tot en met € 43.000. Zodra de Minister met dat plan komt zal zij de Eerste Kamer tevens een brief sturen waarin zij de verhouding tussen de extra verhogingen van respectievelijk 5% en 1% zal toelichten. De Senaat wacht nu eerst op de Minister. Het is momenteel onduidelijk wanneer de wetswijziging exact doorgevoerd zal worden (Aedes, 2012).

Verhuurdersheffing

In het regeerakkoord is opgenomen dat er vanaf 2014 door de woningcorporaties verhuurdersheffing betaald moet worden, dit is een bedrag van in totaal rond de 600 miljoen euro per jaar. Op die manier wil het Rijk een deel van de huurtoeslag afwentelen op de corporatiesector. Er wordt hier met veel kritiek op gereageerd. Zo wegens volgens Aedes-voorzitter Marc Calon (2012) de extra huurinkomsten de eerste vijf jaren niet op tegen de verhuurdersheffing die corporaties moeten betalen. Er is nog onduidelijkheid over de daadwerkelijke invoering van de verhuurdersheffing.

“Wie bouwt er in Nederland nog als corporaties dat niet meer kunnen?”
Calon (2012)

WSW-borging

In Nederland ontbrak het ‘level playing field’ tussen woningcorporaties en andere vastgoedpartijen. Oorzaak hiervan was onder andere het voordeel dat woningcorporaties gebruik kunnen maken van het WSW-borging, de maatregelen omtrent de WSW-borging zijn daarom aangescherpt.

Het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) is het onafhankelijke instituut dat optimale financiering van vastgoed in de publieke sector mogelijk maakt voor aangesloten instellingen, waaronder woningcorporaties. Het WSW wil daarmee bijdragen aan de kwaliteit van de samenleving. De maatschappelijke betrokkenheid is een belangrijke basis van het bestaan van het WSW (WSW, 2012). Woningcorporaties hebben hiermee een concurrentievoordeel ten opzichte van andere vastgoedpartijen, zoals institutionele beleggers.

Met het oog op het wederom creëren van een ‘level playing field’ is het voor woningcorporaties per 1 januari 2011 niet meer toegestaan om met WSW-borging geld te lenen voor diensten van niet algemeen economisch belang (niet-DAEB). Corporaties kunnen nu alleen nog borging verkrijgen voor diensten van algemeen economisch belang (DAEB), waaronder huurwoningen met een huur onder de liberalisatiegrens en bepaalde wijkgebonden maatschappelijk vastgoed. Dit geldt voor zowel nieuwe investeringen als bij het herfinancieren van oude leningen (WSW, 2011).

Vennootschapsbelasting

Een ander middel om het ‘level playing field’ tussen woningcorporaties en institutionele beleggers te creëren was de invoering van de vennootschapsbelasting. Voorheen hoefde woningcorporaties geen vennootschapsbelasting te betalen, waardoor zij van een concurrentievoordeel genoten ten opzichte van andere vastgoedpartijen die wel vennootschapsbelasting moesten betalen. Om wederom het ‘level playing field’ te creëren is in 2006 is eerst de partiële vennootschapsbelasting en vervolgens in 2008 de integrale vennootschapsbelasting ingevoerd.

Right to Buy

Momenteel ligt het wetsvoorstel Right to buy ter goedkeuring bij de Staten-Generaal. De inhoud van het wetsvoorstel zal nader besproken worden in hoofdstuk 4.

Onderzoek

In dit rapport worden de gevolgen van het Right to buy onderzocht, om vervolgens te kunnen beantwoorden in hoeverre Het Rijk tracht met het Right to buy een aantal doelen te bereiken. In het onderzoek zal naar voren komen in hoeverre de beoogde doelen worden bereikt. Het onderzoek is verricht door middel van verscheidene hulpmiddelen die in de volgende paragraaf nader worden besproken.

3. Onderzoeksmethode

3.1 Vraagtype

In het onderzoek Right to buy staat de volgende probleemstelling centraal.

“In hoeverre verbetert het Right to buy de financiële concurrentiepositie van woningcorporaties en in hoeverre worden de overige beoogde doelen bereikt in zowel Nederland als in de stad Groningen?”

In het onderzoek Right to buy is sprake van een ‘beschrijvend’ vraagtype. Dit vraagtype wordt namelijk gebruikt als er aan de hand van de onderzoeksvraag getracht wordt in de eindconclusie iets in kaart te brengen. Bij het onderzoek Right to buy wordt getracht de gevolgen van het wetsvoorstel Right to buy in kaart te brengen. Dit vraagtype levert een beschrijvend onderzoek op (Verhoeven, 2007).

3.2 Onderzoeksontwerp en – methoden

Als onderzoeksontwerp is er gekozen voor een mix van de kwantitatieve- en de kwalitatieve methode, waarbij de nadruk ligt op de kwalitatieve methode. Er is door middel van deskresearch en veldonderzoek onderzoek verricht. Bij de deskresearch is zowel kwalitatieve als kwantitatieve informatie verzameld. Tijdens het veldonderzoek is kwalitatieve informatie verzameld.

(Functies) beleidsonderzoek

In dit rapport is sprake van beleidsonderzoek. Beleidsonderzoek ondersteunt organisaties in de publieke en private sector bij het nemen van complexe beslissingen en bij het verantwoorden van het gevoerde beleid. Steeds vaker wordt ook onderzoek uitgevoerd ter voorbereiding van nieuw beleid. Kortom, beleidsonderzoek is essentieel in de gehele beleidscyclus (VBO, 2012).

Beleidsonderzoek kan daarmee verschillende functies hebben.

1. een **signalerende** functie rond onderwerpen die niet op de beleidsagenda staan of naar de achtergrond waren verdwenen.
2. een **diagnostische** functie zodra een onderwerp wel op de beleidsagenda staat, maar het beleidsprobleem nog niet in kaart is gebracht.
3. een **preventieve** functie in de ontwerpfase van het beleid, namelijk om te bewerkstelligen dat er uitvoerbaar en effectief beleid wordt ontworpen.
4. een **begeleidende** functie in de fase van besluitvorming, waar het gaat om de kwaliteit van het besluitvormingsproces.
5. een **bijsturende** functie in de fase van introductie van nieuw of aangepast beleid, om mogelijke implementatiehobbels te kunnen slechten.
6. Een **evaluerende** functie in de fase van uitvoering van beleid, om na te gaan of het beleid zijn beoogde doel bereikt tegen aanvaardbare kosten.

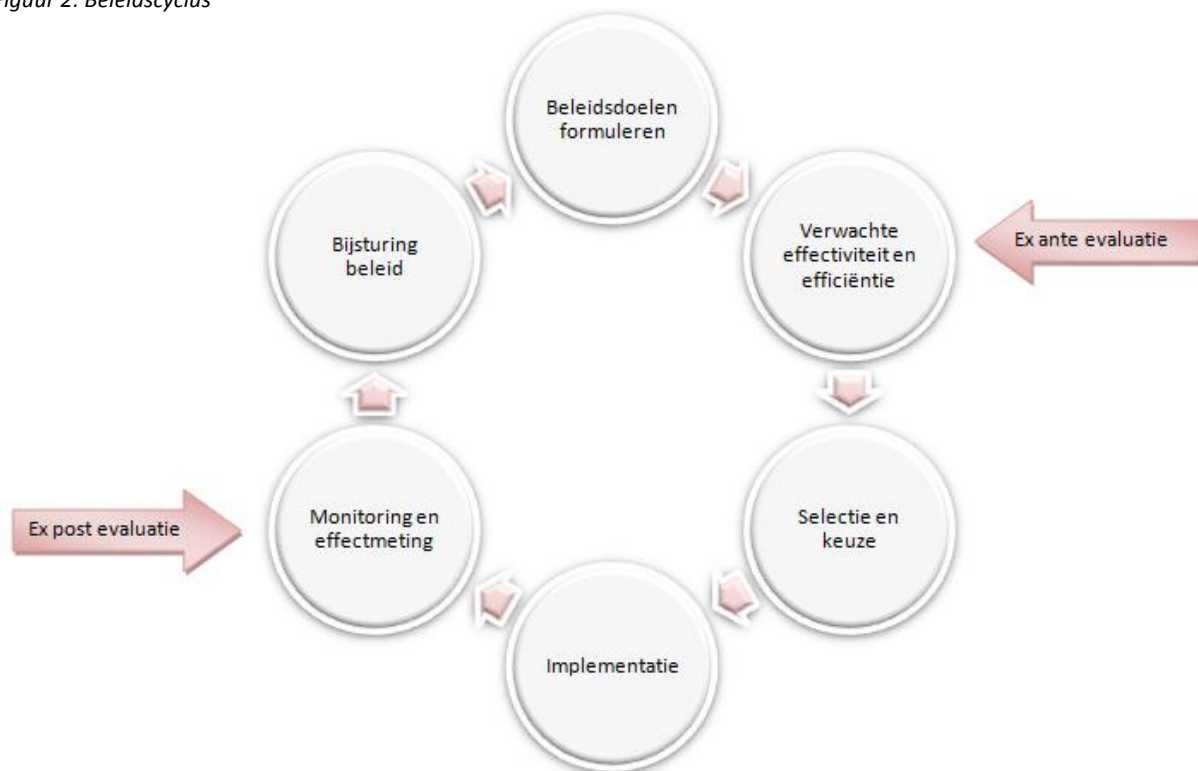
Het beleidsonderzoek in dit rapport heeft een preventieve, evaluerende functie. Hierbij wordt preventief onderzocht in hoeverre met het wetsvoorstel Right to buy beoogde doelen worden bereikt. Goed beleid pakt concrete maatschappelijke problemen aan en komt met heldere oplossingen. Daarbij is het niet de bedoeling dat de kosten hoger zijn dan de baten van de oplossingen. Om na te gaan in welke mate beleid bijdraagt aan de oplossing van gesignaleerde problemen en welke kosten hiermee zijn gemoeid, is het van belang beleidsevaluaties uit te voeren. Met behulp van deze evaluaties kan het beleid worden geanalyseerd en besluiten worden onderbouwd (Decisio, 2010).

Type beleidsevaluaties

Om de resultaten en de prestaties van beleid inzichtelijk te maken, worden beleidsevaluaties uitgevoerd. Er zijn twee typen beleidsevaluaties (Decisio, 2010):

- 'Ex ante'-evaluaties; hierbij wordt vooraf studie gedaan naar de verwachte effectiviteit en efficiëntie van beleid in ontwikkeling, bijvoorbeeld in de vorm van (maatschappelijke) kostenbatenanalyses. Wanneer de verwachte baten van het voorgenomen beleid niet opwegen tegen de kosten, moet de oplossing voor het probleem niet met de voorgenomen maatregel of investering worden aangepakt.
- 'Ex post'-evaluaties; hierbij gaat het om de toetsing achteraf van de resultaten van het beleid. Daarbij is het de vraag of de vooraf beoogde resultaten zijn behaald en zo ja, tegen welke kosten. Net als bij de ex ante evaluaties, gaat het hierbij om de doeltreffendheid (of effectiviteit) van beleid en de doelmatigheid (efficiëntie).

Figuur 2: Beleidscyclus



Bron: Decisio, 2010 (eigen bewerking)

In dit onderzoek is sprake van een Ex-ante evaluatie. Volgens een handreiking van het Ministerie van Financiën (2003) is evaluatie ex ante een instrument dat als doel heeft om:

1. Inzicht te krijgen in de effecten van beleidsvoornemens, te leveren prestaties en in te zetten middelen;

2. Strategische keuzes mogelijk te maken bij de beleidsvoorbereiding;
3. Achteraf systematisch verantwoording over gevoerd beleid af te leggen.

In het onderzoek Right to buy staat met name doelstelling 1 centraal, namelijk het inzicht krijgen in de gevolgen en effecten van het Right to buy.

3.3 Uitvoeringsprocedure

Een effectieve aanpak van beleidsevaluaties bestaat uit de volgende stappen (Decisio, 2010):

1. Beleidsanalyse
2. Evaluatiekader
3. Dataverzameling
4. Analyse en interpretatie
5. Rapportage en advies

Beleidsanalyse

De evaluatie start met de beleidsanalyse. Hierbij wordt nagegaan wat het te evalueren beleid omvat, hierbij wordt ook gekeken naar de achtergronden. In de beleidsanalyse is eerst door middel van deskresearch de achtergrond van het Right to buy onderzocht, hiervoor is onder andere de Nederlandse woningmarkt bestudeerd. De Nederlandse woningmarkt dient als theoretisch kader en heeft als basis gediend voor de verdere uitwerking van het onderzoek.

Vervolgens is onderzoek gedaan naar het wetsvoorstel Right to buy. Hierbij is onder andere onderzocht wat het wetsvoorstel inhoudt en welke doelen het Rijk met het wetsvoorstel tracht te bereiken.

Evaluatiekader

Vervolgens wordt het evaluatiekader uitgewerkt om het onderzoeksgebied af te bakenen en de indicatoren te bepalen waarmee de effectiviteit en de efficiëntie kunnen worden geanalyseerd.

Getracht wordt te onderzoeken in hoeverre beoogde doelen van het Rijk bereikt worden, door middel van het in kaart brengen van de gevolgen van het Right to buy. Hiervoor worden de landelijke gevolgen onderzocht, tevens wordt er specifiek gekeken naar de gevolgen voor de stad Groningen.

Indien het wetsvoorstel wordt goedgekeurd door de Staten-Generaal dan zal het Right to buy landelijk worden ingevoerd. De Randstad wordt vaak door het Rijk als uitgangspunt genomen bij het opstellen van beleid. Groningen betreft echter in tegenstelling tot de Randstad, een krimpprovincie waardoor verwacht wordt dat het Right to buy in de stad Groningen anders zal uitpakken.

Dataverzameling

De volgende stap betreft het verzamelen van de data waarmee de effectiviteit en de efficiëntie daadwerkelijk gemeten kunnen worden. Hierbij gaat het om zowel kwantitatief (statistisch) als kwalitatief materiaal.

Kwantitatief materiaal is verzameld door cijfers te gebruiken van de verkopen van corporatiewoningen van de afgelopen jaren. Hierbij zijn de rapporten van Conijn & Schilder (2012), Conijn & Kramer (2010) en het rapport van de Commissie Sociaal-Economische Deskundigen (2010) een belangrijke bron van dataverzameling geweest. Kwalitatief materiaal is verzameld door het bijwonen van een symposium en het afnemen van interviews.

In het onderzoek zijn meerdere gestructureerde diepte-interviews afgenomen met onder andere Aedes en woningcorporaties Nijestee, De Huismeesters en Lefier. Door middel van de interviews is inzicht verkregen in de gevolgen van het Right to buy voor woningcorporaties zowel landelijk als in de stad Groningen. Daarnaast is er ter verdieping gesproken met diverse partijen zoals de Woonbond en de IVBN.

Tijdens de dataverzameling is het onderwerp in een breder perspectief getrokken. In eerste instantie richt het onderzoek zich op het Right to buy en de doelen die het Rijk met het Right to buy op nationaal niveau tracht te bereiken. Een van deze doelen is om onder andere met het Right to buy de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren. Tijdens het verzamelen van data bleek dat nader onderzoek naar de financiële concurrentiepositie van woningcorporaties van toegevoegde waarde zou zijn voor het onderzoek.

Steeds meer maatregelen worden ingevoerd waardoor woningcorporaties meer geld moeten afdragen, een voorbeeld hiervan is de integrale vennootschapsbelasting. Er zijn verschillende mogelijkheden om de vennootschapsbelasting te financieren en de financiële positie te verbeteren, bijvoorbeeld door middel van het verkopen van corporatiewoningen. Ook met het oog op de voorgestelde heffing voor de huurtoeslag lijkt het verkopen van corporatiewoningen een (noodzakelijk) middel om de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren.

Analyse en interpretatie

In de volgende stap zijn de cijfers van eerdere verkopen van corporatiewoningen geanalyseerd. Aan de hand hiervan is getracht uitspraak te doen over de toekomstige ontwikkeling van de verkoop van huurwoningen. Tevens zijn de cijfers met betrekking tot de financiële positie van woningcorporaties geanalyseerd en geïnterpreteerd en is onderzocht in hoeverre het Right to buy de financiële positie zal verbeteren. Daarnaast is de verkregen informatie uit de interviews geanalyseerd en geïnterpreteerd.

De resultaten zijn tenslotte gerapporteerd en er zijn aan de hand van de resultaten conclusies getrokken en aanbevelingen geformuleerd. Volgens de beschreven methode wordt langs wetenschappelijke weg een evaluatieonderzoek gehouden.

3.4 Hypothesen

Aan de hand van de probleemstelling en deelvragen zijn voorafgaand aan het onderzoek aannames gedaan over de uitkomsten van het onderzoek. Deze aannames worden ook wel hypothesen genoemd (Verhoeven, 2007). Hierbij is H0 de nulhypothese en H1 de alternatieve hypothese. De hypothesen zijn opgesteld aan de hand van de verrichte literatuurstudie. Uit de conclusies in hoofdstuk 10 zal blijken of de nulhypothesen aangenomen dan wel verworpen worden.

H0: De gevolgen van het Right to buy zijn in alle regio's hetzelfde.

H1: De gevolgen van het Right to buy zijn niet in alle regio's hetzelfde.

H0: Het Right to buy vergroot de keuzevrijheid van woonconsumenten.

H1: Het Right to buy vergroot niet de keuzevrijheid woonconsumenten.

H0: Het Right to Buy verbetert zichtbaar de leefbaarheid in de wijk.

H1: Het Right to Buy verbetert niet zichtbaar de leefbaarheid in de wijk.

H0: Het Right to buy zal de financiële concurrentiepositie van woningcorporaties verbeteren.

H1: Het Right to buy zal de financiële concurrentiepositie van woningcorporatie niet verbeteren.

Het Right to Buy

4. Het Right to buy

Er ligt momenteel een wetsvoorstel bij de Staten-Generaal met betrekking tot het kooprecht voor huurders. Het kabinet wil woningcorporaties verplichten om minstens 75% van de woningen te koop aan te bieden (Rijksoverheid, 2012). Met het wetsvoorstel tracht het Rijk een aantal doelen te bereiken.

4.1 Beoogde doelen

Het wetsvoorstel sluit aan op het gevoerde woningbeleid in Nederland, het woningbeleid waarbij eigenwoningbezit al jaren wordt gestimuleerd (VROM-Raad, 2004). Volgens het kabinet zijn eigenaren van woningen meer betrokken bij hun woning en zorgen er daardoor beter voor. Het kooprecht vergroot de keuzevrijheid en geeft zittende huurders meer zeggenschap en verantwoordelijkheid voor de eigen woon- en leefomgeving. Dit komt het saamhorigheidsgevoel in de samenleving en de leefbaarheid ten goede. Met name de keuzevrijheid is een uitgangspunt waar het Rijk naar streeft (VROM-Raad, 2000, 2004; Rijksoverheid, 2012).

Keuzevrijheid

De vraag is of met Right to buy deze doelstellingen van het Rijk worden bereikt. In een onderzoek van Papa (2002) wordt inderdaad geconcludeerd dat de verkoop van huurwoningen positieve effecten heeft. Verkoop van huurwoningen draagt bij aan meer keuzemogelijkheden voor de woonconsument. De keuzevrijheid is ermee gediend dat er ook een breed pallet aan koopvarianten is.

Echter uit een onderzoek Elsinga (2008) komt naar voren dat een koopwoning niet meer keuzevrijheid biedt dan een huurwoning. Mogelijke verklaringen hiervoor zouden kunnen zijn dat de eigenwoningbezitter minder makkelijk kan verhuizen en eventuele zorgen over een woning die niet verkocht wordt. Het aanbieden van marktconforme en niet-marktconforme koopvormen vergroot wel de keuzevrijheid voor huurders. Immers, het maakt kopen mogelijk voor een groep die anders niet gekocht zou kunnen hebben.

Dat er geen publiek belang is om de keuze tussen kopen of huren te beïnvloeden blijkt ook uit een ander onderzoek van Hof, Koopmans en Teulings (2006). In dit onderzoek constateren zij dat het eigenwoningbezit een positieve invloed heeft op het onderhoud van de woningmarkt en de woonomgeving. Echter, anderzijds is er ook weer een negatieve invloed op de mobiliteit op de arbeidsmarkt.

Kortom, eerder verrichte onderzoeken laten uiteenlopende conclusies zien, waardoor betwist mag worden hoe sterk het argument vanuit het Rijk is om door middel van de verkoop van corporatiewoningen de keuzevrijheid van de woonconsument te vergroten.

Sociale betrokkenheid en leefbaarheid

Volgens het kabinet zijn eigenaren van woningen meer betrokken bij hun woning en zorgen er daardoor beter voor. Het kooprecht geeft zittende huurders meer zeggenschap en verantwoordelijkheid voor de eigen woon- en leefomgeving. Dit komt het saamhorigheidsgevoel in de samenleving en de leefbaarheid ten goede. Wanneer gekeken wordt naar eerder verrichte onderzoeken kan ook dit argument in twijfel worden getrokken.

Uit een onderzoek van Papa (2002) blijkt dat een koopwoning een positief effect heeft op de arbeidsparticipatie van mensen. Meer arbeidsparticipatie kan duiden op empowerment, omdat mensen er een groter gevoel van eigenwaarde en controle aan kunnen ontleen en ze ook op de sociale ladder kunnen stijgen. Dit kan een toenemende buurtbetrokkenheid en het tegengaan van verval van buurten tot gevolg hebben.

Uit onderzoek van Elsinga (2008) blijkt dat het kopen van een huis voor de mensen die hun huurhuis kochten nauwelijks effecten had op de arbeidsparticipatie. Een verklaring voor deze verschillen ligt in de verschillende onderzoeksgroepen. In het onderzoek van Elsinga gaat het om mensen die hun eigen huurhuis kochten, dus deze mensen verhuisden niet. In het onderzoek van Papa et al is dit deels wel het geval. In dit onderzoek was sprake van een mix van mensen die hun eigen huurhuis kochten en buitenstaanders die een voormalige huurwoning kochten. Mensen die van buitenaf een woning kochten verhuisden naar een nieuwe woning en gingen meer werken om dit mogelijk te maken. In het onderzoek van Elsinga was daar geen sprake van. Immers, de zittende huurders konden of blijven huren of de eigen huurwoning kopen. Een meerderheid van de niet-marktconforme kopers uit het onderzoek van Elsinga gaf aan te denken met de koop van de huurwoning goedkoper uit te zijn. Voor deze groep was er geen hierdoor geen aanleiding om meer te gaan werken.

Verbeteren financiële positie

De laatste jaren verslechtert de financiële concurrentiepositie van woningcorporaties. Steeds meer maatregelen worden ingevoerd waarbij woningcorporaties meer geld moeten afdragen, een voorbeeld hiervan is de integrale vennootschapsbelasting. De vennootschapsbelasting is destijds ingevoerd voor het wederom creëren van het 'level playing field'. Er zijn verschillende mogelijkheden om de vennootschapsbelasting te financieren en de financiële positie te verbeteren, bijvoorbeeld door middel van het verkopen van corporatiewoningen. Het Rijk betoont zich steeds meer voorstander van de verkoop van corporatiewoningen, dit blijkt onder andere uit het feit dat zij het aandragt als oplossing voor woningcorporaties in financiële problemen. Vraag die is ontstaan is wat het Right to buy financieel kan opleveren voor woningcorporaties? Is de verkoop van corporatiewoningen inderdaad een middel om de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren?

Kortom, wordt met de invoering van het Right to buy de beoogde doelen van het Rijk bereikt? Voordat antwoord gegeven kan worden op deze vraag wordt in de volgende paragraaf eerst de inhoud van het wetsvoorstel behandeld. Vervolgens komt de grootte van de doelgroep aan bod. Er zal gekeken worden naar de hoeveelheid verkopen van de afgelopen jaar en welke rol de wet- en regelgeving daarin heeft gespeeld. Ten slotte wordt er gekeken naar een referentie waar ook het Right to buy is ingevoerd, namelijk Engeland.

4.2 Voorwaarden Right to buy

Aanbiedingsplicht 75%

Het wetsvoorstel Right to buy ligt momenteel ter goedkeuring bij de Staten-Generaal en houdt in dat het kabinet woningcorporaties wil verplichten om minstens 75% van de woningen te koop aan te bieden. Het kooprecht geldt voor huurders die minstens een jaar een woning huren bij een corporatie.



Uitzonderingen

In bijzondere gevallen kan de minister op verzoek van de corporatie het minimum van 75% aan te bieden woningen verlagen. Uitzonderingen kunnen bijvoorbeeld gemaakt worden voor woningen die ingrijpend worden gerenoveerd en voor huisvesting van specifieke doelgroepen (ouderen, studenten)

en gehandicapten). Het kabinet waarborgt dat corporaties mensen kunnen blijven huisvesten die bijvoorbeeld door hun inkomen of persoonlijke omstandigheden moeilijk aan een passende woning kunnen komen.

Marktwaaarde

Huurders krijgen het recht hun woning tegen de marktwaaarde te kopen. De bestaande regeling dat een corporatie een woning tegen 90% van de marktwaaarde mag verkopen, blijft gelden. Daarnaast mag de corporatie, onder voorwaarden, tegen een lagere prijs verkopen. Dit mag alleen als de korting later wordt terugbetaald en winst of verlies wordt gedeeld. De overheid laat het aan de corporaties over om de vorm van koop en de bijbehorende voorwaarden te kiezen.

Achterstallig onderhoud

De woningcorporatie mag corporatiewoningen met achterstallig onderhoud verkopen. Dit moet wel verrekend worden in de koopprijs. De koper kan hierover onderhandelen. Ook kan de koper de kosten van het herstel meefinancieren in de hypotheek.

Taxatie huurwoningen

De woningcorporatie moet de verkoopwaarde van elke te verkopen woning aantonen, met een taxatierapport van een onafhankelijke taxateur. Het rapport mag niet meer dan 1 jaar oud zijn. Bij min of meer identieke woningen is een verzamel-taxatierapport voldoende. Hierin staat dan de waarde van elke categorie woningen, bijvoorbeeld een tussenwoning, hoekwoning of etage.

4.3 De potentiële doelgroep

Uit onderzoek van Conijn en Schilder (2012) blijkt dat 3,91% van de huidige huurders, zonder korting op de marktwaaarde, de woning wil en kan kopen. Dit komt neer op 95.000 huurders. Van deze verhuisgeneigde verhuist per jaar circa 20% daadwerkelijk naar de koopsector. Het is hierdoor aannemelijk dat circa 19.000 huurders die een woning wil en kan kopen dit op relatief korte termijn (een jaar) ook daadwerkelijk doet.

Dit aantal neemt toe naarmate de huurwoning met korting wordt aangeboden. De financiële drempel neemt af en meer huishoudens kunnen de huidige huurwoning financieren (zie de tabel hieronder).

Tabel 5: Aantal huishoudens dat gebruik maakt van het kooprecht bij korting op de marktprijs

Korting (%)	Percentage huurders dat de woning wil en kan kopen (2012)	Vraag naar aankoop huurwoningen (x1.000)
0	3,91%	95
5	4,31%	105
10	4,87%	119
15	5,33%	130
20	5,92%	144
25	6,37%	155

Bron: Conijn & Schilder, 2012

5. Wet- en regelgeving verkoop corporatiewoningen

De regelgeving met betrekking tot de verkoop van huurwoningen is per 1 november 2011 gewijzigd. Als gevolg van deze wijzigingen wordt het voor woningcorporaties eenvoudiger om woningen te verkopen aan eigenaar-bewoners met kortingen van meer dan 10%. Daarnaast wordt het eenvoudiger voor corporaties om complexgewijs woningen te verkopen aan derden, met name waar het gaat om woningen met huren die boven de huurtoeslaggrens liggen. De aanleiding voor het wijzigen van de regelgeving komt voort uit de wens van het kabinet om regelgeving – waar mogelijk – te vereenvoudigen en administratieve lasten te verminderen (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2011).

5.1 Besluit beheer sociale huursector (Bbsh)

Per 1 november 2011 zijn alle wet- en regelgeving met betrekking tot verkopen in drie documenten vastgelegd. De verkoop van corporatiewoningen is aan beperkingen onderhevig. Deze beperkingen vloeien voort uit het Besluit beheer sociale huursector (Bbsh) en de beleidsregels die op dat besluit zijn gebaseerd, dit betreft de MG 2011-04 en Regeling vervreemdingen woongelegenheden.

Besluit beheer sociale huursector

Het Besluit beheer sociale huursector (Bbsh) is een Algemene Maatregel van Bestuur (AMvB) aangestuurd door de Woningwet en bevat de regels, vastgesteld door het Ministerie van VROM, waaraan woningcorporaties (en gemeentelijke woningbedrijven) zich moeten houden. Volgens het besluit dienen de werkzaamheden van corporaties op het terrein van de volkshuisvesting te liggen.

Het Bbsh noemt zes prestatievelden:

- Kwaliteit van de woningen;
- Verhuur van de woningen;
- Betrekken van bewoners bij beleid en beheer;
- Financiële continuïteit;
- Leefbaarheid;
- Wonen en zorg.

Verder geeft het Bbsh regels over de verslaglegging en het toezicht op woningcorporaties. Volgens het Bbsh mag een woningcorporatie niet speculeren. De woningcorporatie mag dus pas grond kopen als de bestemming is veranderd in wonen. Van groot belang voor corporaties is ook de Nota Wonen, die VROM in 2000 heeft gepubliceerd. Volgens de nota wordt het werkdomein voor corporaties verbreed tot 'wonen, woondiensten en woonmilieus'.

5.1.1 Verkoop individuele corporatiewoningen

Steeds vaker verkopen woningcorporaties de corporatiewoningen met korting. Indien een woningcorporatie een corporatiewoning verkoopt met meer dan 10% gelden er andere voorwaarden dan wanneer de woningcorporatie verkoopt met korting minder dan 10%.

Verkopen met minder dan 10% korting

- Corporaties mogen zonder toestemming van het ministerie woningen verkopen aan natuurlijke personen voor eigenbewoning tegen minimaal 90% van de leegwaarde.
- Het ministerie geeft aan dat het opnemen van een zelfbewoningsplicht wenselijk is.

Verkopen met meer dan 10% korting

- Er is geen toestemming vooraf nodig voor verkoop van woningen met meer dan 10% korting indien er sprake is van aanvullende voorwaarden zoals opgenomen in de Regeling vervreemdingen woongelegenheden.

- Verkoop met aanvullende waarden dienen achteraf in het jaarverslag te worden verantwoord.
- De accountant controleert achteraf of voldaan is aan Cirulaire MG 2011-04.
- Er is wel vooraf toestemming nodig indien woningen zonder aanvullende voorwaarden met meer dan 10% kortingen worden verkocht.

Aanvullende voorwaarden

- Verkoopprijs is minimaal 50% van de leegwaarde (inclusief grond).
- Woning wordt gekocht voor eigen bewoning waarbij bewoning door eerstegraads bloed- of aanverwanten van koper is gelijkgesteld aan eigen bewoning.
- Woningcorporatie dient in de koopakte op te nemen dat de eigenaar-bewoner bij doorverkoop binnen 10 jaar de genoten korting moet terugbetalen.
- De genoten korting bestaat uit het verschil tussen minimaal 90% en maximaal 100% van de leegwaarde en het bedrag dat daadwerkelijk bij aankoop is betaald.
- De woningcorporatie dient in de koopakte op te nemen dat bij doorverkoop de waardeontwikkeling (zowel positief als negatief) wordt gedeeld met de woningcorporatie.
- Waardedeling in het verhoudingsgetal van maximaal 1:1,5 met een maximum van 50% van de waardeontwikkeling.

5.1.2 Complexgewijze verkoop

Naast de recent gewijzigde regelgeving omtrent de verkoop van individuele woningen zijn er nieuwe regels ingevoerd voor complexgewijze verkoop. Deze nieuwe regelgeving wordt hieronder in het kort weergegeven (Finance Ideas, 2011).

- Bij verkoop van derden of een dochter BV is altijd toestemming van het ministerie vereist.
- Complexgewijze verkoop dient plaats te vinden middels openbare aanbidding.

De volgorde van aanbieden is als volgt:

- Zittende huurders
- Corporaties en het Wooninvesteringsfonds (n.v.t. bij niet-DAEB)
- Derden (onder andere beleggers)

Het simultaan aanbieden aan woningcorporaties, het Wooninvesteringsfonds en derden is daarbij toegestaan. Van de volgorde mag worden afgeweken indien de corporatie saneringsafspraken heeft met het CFV.

Exploitatiestrategie koper

- Het ministerie geeft in principe altijd toestemming indien voor ten minste 90% van de leegwaarde wordt verkocht.
- Het ministerie beoordeelt een verkoop aan derden op basis van de exploitatiestrategie.
- Bij een exploitatiestrategie wordt gekeken naar de actuele waarde.
- Bij een uitpondstrategie wordt gekeken naar de leegwaarde.

Voorwaarden uitpondstrategie

Bij verkoop onder 90% van de leegwaarde kan het ministerie toestemming verlenen als het belang van de volkshuisvesting zich daar niet tegen verzet. Het CFV kan om een zienswijze worden gevraagd.

Voorwaarden doorexpliatiestrategie

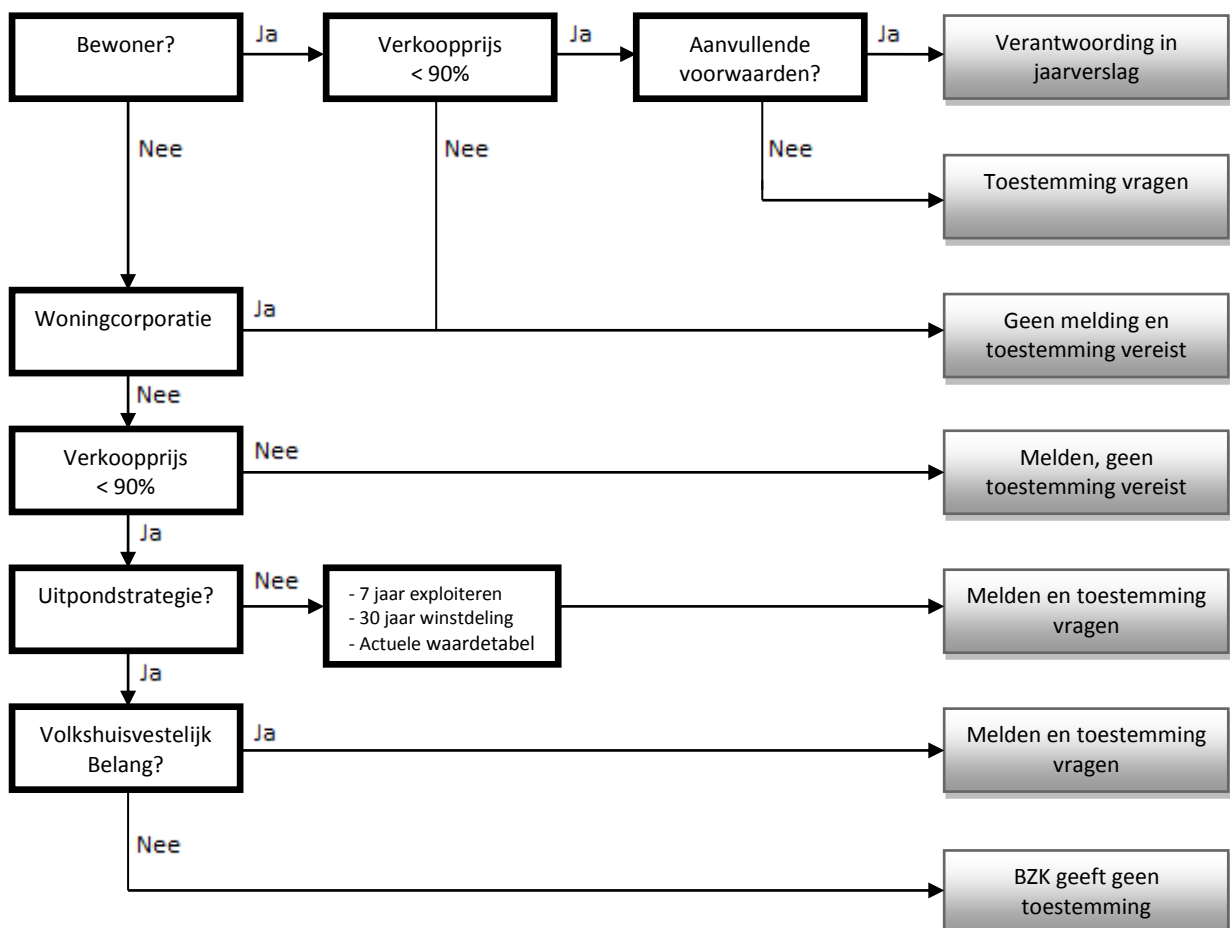
- De koper dient het complex de eerste 7 jaar door te exploiteren (kettingbeding).
- Woningcorporatie dient een winstdelingsregeling af te spreken met de koper tot 30 jaar na aankoop (kettingbeding).
- De winstdeling wordt berekend over de waardegroei van de leegwaarde.

- Actuele waarde volgens tabel Belastingdienst (zie tabel 6).
- Toestemming voor de verkoop wordt verleend als het minimale percentage van de WOZ waarde wordt behaald (zie tabel).

Tabel 6: Actuele waardetabel Belastingdienst

% huur/WOZ waarde	Min % WOZ waarde
0% - 1,0%	60%
1,0% - 1,5%	64%
1,5% - 2,0%	68%
2,0% - 2,5%	72%
2,5% - 3,0%	75%
3,0% - 3,5%	79%
3,5% - 4,0%	82%
4,0% of meer	85%

Figuur 3: Stroomschema verkoop corporatiewoningen



Bron: Finance Ideas, 2011 (eigen bewerking)

5.2 De beperkingen van eerdere regelgeving

Voordat de huidige wet- en regelgeving in werking trad was de verkoop van corporatiewoningen aan meer beperkingen onderhevig. Met name voor derden (beleggers) was het op grond van de eerdere regelgeving van het Rijk bijzonder lastig om corporatiewoningen in verhuurde staat te kopen. In de aanbiedingsvolgorde stonden zij op de laatste plaats (dit is in de huidige regelgeving idem gebleven). Bovendien was de marktwaarde in verhuurde staat (aanzienlijk) lager dan 90% van de marktwaarde leeg. In veel gevallen ligt de marktwaarde in verhuurde staat momenteel tussen 50 en 60%. De afgelopen jaren zijn er dan ook nagenoeg geen woningen aan derden verkocht (CFV, 2011).

Een reden om verkoop aan beleggers in feite nagenoeg onmogelijk te maken was dat als gevolg van deze verkoop de verhuurder, en daarmee zijn huurders, niet meer onder het Bbsh vallen. Andere redenen waren dat hierdoor maatschappelijk vermogen zou weglekken en de kernvoorraad van corporaties diende voldoende groot te blijven om de doelgroep te kunnen huisvesten. In de regelgeving werd hierbij geen onderscheid gemaakt tussen aankoop door een belegger met als oogmerk de complexen vervolgens uit te ponden dan wel door te exploiteren (dit onderscheid wordt in de huidige regelgeving wel gemaakt).

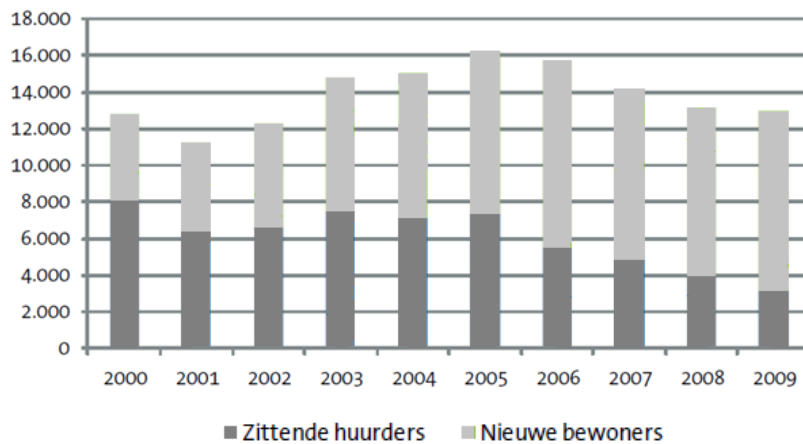
6. Analyse verkoop corporatiewoningen

Om inzicht te krijgen in de toekomstige ontwikkeling van het aantal verkopen van corporatiewoningen aan de zittende huurder wordt in de volgende eerst de verkopen van de afgelopen jaren geanalyseerd. Cijfers en analyses zijn voornamelijk afkomstig uit het onderzoek van Conijn & Kramer (2010).

6.1 Cijfers verkoop corporatiewoningen in Nederland

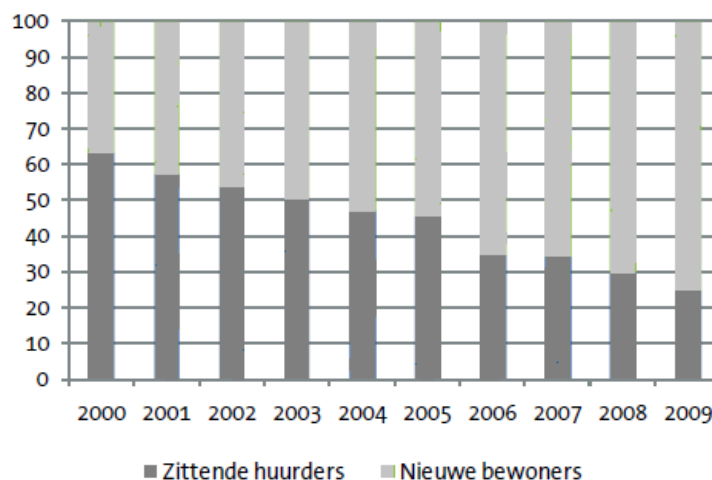
Zoals eerder vermeld wordt het eigenwoningbezit wordt al jarenlang gestimuleerd. In de regeringsnota Mensen, Wensen, Wonen (2000) werd een streefpercentage van 65% eigenwoningbezit in 2010 vastgesteld. Om dat percentage te bereiken moesten in deze periode minstens 50.000 corporatiewoningen per jaar verkocht worden. Het verkooptempo van huurwoningen (destijds zo'n 20 tot 25.000 woningen per jaar) moest fors omhoog. Echter, deze doelstelling werd niet gehaald, er werden 'slechts' circa 15.000 huurwoningen per jaar verkocht (VROM Raad, 2004). Zie ook figuur 4 en 5.

Figuur 4: Aantal verkochte huurwoningen aan particuliere huishoudens in Nederland, naar zittende huurders en nieuwe bewoners, 2000-2009



Bron: CFV, 2010

Figuur 5: Ontwikkeling marktaandeel zittende huurders / nieuwe bewoners als kopers van corporatiewoningen die worden verkocht aan eigenaar-bewoners in Nederland, 2000-2009



Bron: CFV, 2012

Verkopen na 2005

Hieronder worden de verkopen van corporatiewoningen van de afgelopen jaren weergegeven.

Tabel 7: Verloop van het aantal verkopen van bestaande huurwoningen door woningcorporaties, 2005-2009

Jaar	Zittende bewoner	Overig particulier	Belegger	Corporatie	Overig	Totaal verkoop	Totaal verkoop particulier
2005	7.374	8.893	301	3.376	311	20.255	16.267
2006	5.489	10.252	1.030	1.679	273	18.723	15.741
2007	4.846	9.318	477	3.156	107	17.904	14.164
2008	3.917	9.276	123	2.977	411	16.704	13.193
2009	3.194	9.756	5	3.012	253	16.220	12.950

Bron: Conijn & Kramer, 2010

Uit tabel 7 blijkt dat er na 2005 sprake is van een daling van het aantal verkochte corporatiewoningen. De daling in het aantal gerealiseerde verkopen aan particulieren wordt volledig wordt veroorzaakt door een daling van het aantal verkopen aan zittende bewoners. Door de jaren heen is het aandeel verkopen aan zittende huurders fors teruggelopen van 63% in het jaar 2000 naar 25% in 2009. Zittende huurders lijken dus steeds minder geïnteresseerd en/of in staat te zijn om de aankoop van hun corporatiewoning te financieren. Het verloop van het aantal verkopen aan particulieren bij leegkomst vertoont geen dalende trend. Verder laat de tabel zien dat de verkoop aan beleggers relatief gering is en de laatste jaren nagenoeg volledig is weggevallen. Verklaring hiervoor is de destijds geldende rijksregelgeving waarbij de verkoop van corporatiewoningen aan derden (beleggers) nagenoeg onmogelijk werd gemaakt. Recent is de regelgeving versoepeld met betrekking tot de verkoop aan derden.

Verkoop in 2010

In 2010 werden in totaal 15.100 woningen aan particuliere huishoudens verkocht. Dat zijn ruim 2.000 meer huurwoningen dan in 2009. In 2011 werden er 16.700 huurwoningen aan particuliere huishoudens verkocht. Daarmee kan geconcludeerd worden dat het gerealiseerde aantal verkopen relatief hoog is gezien het feit dat de marktomstandigheden op de koopmarkt de laatste jaren aanzienlijk verslechterd zijn. Verklaring voor het relatief hoge aantal verkopen kan zijn dat naast het feit dat corporaties veelal in de onderkant van de markt verkopen, tegen prijzen die ook voor starters op de koopwoningmarkt bereikbaar kunnen zijn, waarschijnlijk ook de kortingsmogelijkheid voor woningcorporaties hier een belangrijke rol speelt. Deze kortingsmogelijkheden zijn in 2010 bij 42% van de verkochte huurwoningen benut (2009: 39%, 2008: 30% en 2007: 27%).

Deze stijging van het aantal verkopen in 2010 en 2011 is vooral te danken aan de verkoop van corporatiewoningen aan nieuwe bewoners. Deze stijging kan als opmerkelijk beschouwd worden, gezien de daling van de mutatiegraad. Dit duidt erop dat corporaties een steeds groter aandeel van de portefeuille hebben aangemerkt om te verkopen, waaruit woongelegheden worden verkocht bij mutatie.

Opmerkelijk bij deze toenemende hoeveelheid verkochte corporatiewoningen is dat er wederom een afname in de verkoop aan de zittende huurders is waar te nemen. Met betrekking tot de toekomst wordt voorspeld dat deze trend (afname) zich zal voortzetten. Gezien de economische situatie en het moeilijk verkrijgen van een hypotheek. Er zijn echter wel middelen voorhanden om de verkopen te stimuleren, bijvoorbeeld via VoV. Daarnaast is sinds 2011 de wet- en regelgeving omtrent de verkoop van corporatiewoningen aangepast. Hierdoor kunnen woningcorporaties met meer korting verkopen aan de zittende huurder en zij hoeven daarnaast minder toestemming te vragen.

De verkoopvoornemens van woningcorporaties nemen toe. In de prognoseperiode 2011-2015 liggen de voornemens rond de verkopen van corporatiewoningen aan particulieren met 88.200 in totaal echter wel lager dan bij eerdere prognoseperiodes 2009-2013 (94.800) en 2010-2014 (91.500).

6.2 Analyse verkoop corporatiewoningen

Het aantal verkopen aan de zittende huurder is na 2005 voortdurend gedaald. De gerealiseerde verkoopaantallen in tabel 7 zijn voor Nederland in zijn totaliteit. Er is echter een grote variatie waarneembaar in de gerealiseerde aantallen verkopen per regio. Niet alle regio's laten namelijk een daling van het aantal verkopen zien. De verschillen zouden deels verklaard kunnen worden door de timing van de corporaties in het aanbieden van de woningen aan de zittende bewoners en het aantal door corporaties aangeboden woningen. Maar ook regionale demografische, sociale en/of economische verschillen kunnen van invloed zijn.

Een kwantitatieve analyse naar de factoren die hebben bijgedragen aan de daling van de verkopen van corporatiewoningen en de daarbij optredende regionale verschillen, kan een bijdrage leveren aan het maken van een goede inschatting van de toekomstige mogelijkheden met betrekking tot het aanbieden van 75% van de corporatiewoningen aan de zittende bewoners.

6.2.1 Relatie aantal verkopen en corporatie eigenschappen (Conijn & Kramer, 2010)

Er is een verband waar te nemen tussen het totale aantal verkopen per corporatie per jaar aan eigenaar-bewoners (dus zowel aan zittende als nieuwe bewoners) en corporatie eigenschappen.

- Hoe groter de corporatie hoe hoger het aantal verkopen. Grotere corporaties verkopen echter verhoudingsgewijs minder dan kleine corporaties.
- Een hogere gemiddelde verkoopprijs leidt tot minder verkopen, en analoog hieraan dat corporaties het aantal verkopen kunnen vergroten door meer korting te geven. De negatieve relatie tussen de gemiddelde verkoopprijs en het aantal verkopen impliceert ook dat het voor corporaties in relatief dure regio's lastiger is om woningen te verkopen dan voor corporaties in relatief goedkope regio's. In relatief dure regio's is de betaalbaarheid van de koopwoning eerder een probleem.
- In 2009 blijft het aantal verkopen significant achter bij wat op basis van de andere verklarende variabelen zou kunnen worden verwacht. Verklaring hiervoor is de kredietcrisis en de daaruit volgende onzekerheid over het eigen inkomen, over de te verwachten toekomstige prijsontwikkeling op de woningmarkt en de terughoudendheid van banken bij de hypothecaire financiering. Deze onzekerheid werd nog versterkt door de politieke onzekerheid in dat jaar rondom de hypotheekrenteaftrek.
- Een hogere gemiddelde mutatiegraad van de woningen blijkt tot een lager aantal verkopen te leiden. Verklaring hiervoor kan zijn dat een hogere mutatiegraad kan impliceren dat dit minder populaire huurwoningen betreft (bijvoorbeeld kleinere starters woningen / appartementen in de minder goede wijken en van lagere kwaliteit) die dus ook minder geschikt zijn voor de verkoop.
- Tenslotte blijkt er een relatie te zijn tussen de aantallen verkopen en de solvabiliteit en de gerealiseerde investeringskasstromen. Hoe lager de solvabiliteit en hoe meer er geïnvesteerd wordt, hoe meer een corporatie verkoopt.

6.2.2 Analyse verkoop aan zittende bewoners op regioniveau (Conijn & Kramer, 2010)

Er is sprake van een dalende trend van het aantal verkochte corporatiewoningen. De daling in het aantal gerealiseerde verkopen aan particulieren wordt volledig wordt veroorzaakt door een daling van het aantal verkopen aan zittende bewoners. In deze subparagraaf wordt geanalyseerd of het verloop van het aantal verkopen aan zittende bewoners verklaard kan worden door sociale en demografische ontwikkelingen op regionaal niveau. De volgende aannames zijn hierbij gedaan.

Aannames

- Gezinnen met kinderen en personen in de leeftijdscategorie 25 tot 45 jaar zijn meer genegen om een huis te kopen dan gezinnen zonder kinderen en personen jonger dan 25 en ouder dan 45 jaar.
- De kans op de verkoop van een huurwoning aan de zittende bewoner is groter in landelijk gebied dan in stedelijk gebied. Dit zal waarschijnlijk ook te maken hebben met het prijsniveau (betaalbaarheid) van woningen in landelijk gebied ten opzichte van woningen in stedelijk gebied.
- De kans op verkoop is verder in regio's met relatief veel bijstandstrekkers lager dan in regio's met relatief weinig bijstandstrekkers.
- Tenslotte zijn mensen in opgaande markten meer genegen hun huis te kopen dan in neergaande markten.

De daling van het landelijke aantal verkopen aan zittende bewoners kan op basis van deze modellen (deels) worden verklaard door de volgende landelijke ontwikkelingen over de periode 2005 – 2009:

- Daling van het percentage inwoners in de leeftijdscategorie 25-45 jaar van 29,5% naar 27,5%.
- Een toename van het percentage inwoners in de leeftijdscategorie 45-65 jaar van 26,1% naar 27,6%.
- Een daling van het percentage gezinnen met kinderen van 35,7% naar 34,5% bij een ongeveer gelijkblijvend percentage gezinnen zonder kinderen.
- De verstedelijking / trek naar de stad → Het aantal personen in matig tot zeer sterk stedelijke gebieden is toegenomen en in weinig tot niet stedelijke gebieden afgenomen. In stedelijke gebieden zijn de woningprijzen hoger en is de betaalbaarheid van koopwoningen dus meer een belemmering.
- Het tot stilstand komen van de prijsstijging van woningen. In de periode 2004-2007 was de gemiddelde jaarlijkse prijsstijging ongeveer 4%; in 2008 2,9% en in 2009 een daling van 3,3%.

Al deze punten liggen buiten de invloedssfeer van de corporaties. In ieder geval voor de eerste 4 punten geldt dat deze trends zich de komende jaren nog zullen voortzetten. Voor de komende jaren ligt het dus op basis van deze modellen ook niet in de lijn der verwachting dat het aantal verkopen aan zittende bewoners weer (significant) zal gaan toenemen.

6.2.3 Verkoop onder voorwaarden

Koop- en financieringsconstructies maken het voor meer mensen mogelijk een eigen woning te kopen. Verkoop van woningen draagt zo ook bij aan huisvesting van lagere middeninkomens. Deze groep heeft door de inkomensgrens voor de toewijzing van sociale huurwoningen nu minder mogelijkheden op de woningmarkt.

Tabel 8 bevat een globale schatting van het aantal woningen dat in de loop der jaren is verkocht via de belangrijkste vormen van VoV. Uit de tabel blijkt dat Koopgarant verreweg het meest wordt toegepast. Verder worden een aantal van de in de tabel genoemde vormen niet meer aangeboden. Veel van de corporaties zijn daarbij overgestapt op Koopgarant. In totaal gaat het naar schatting om circa 24.000 woningen die via VoV zijn verkocht. Dit is een aanzienlijk aantal, wat het belang illustreert van VoV voor de verkoop van corporatiewoningen (Conijn & Kramer, 2010).

Tabel 8: In de loop der jaren aantallen verkochte corporatiewoningen via VoV

Vorm van Verkoop onder Voorwaarden (VoV)	Aantal woningen
Koopgarant	15.000
Slimmer kopen	2.500 – 3.000
Kopen naar wens	250 – 300

Bron: CFV, 2011

In tabel 9 blijkt dat de verleende korting een positieve bijdrage heeft geleverd aan het aantal door corporaties verkochte woningen. De leencapaciteit van veel huurders is ontoereikend om de woning waarin zij wonen, te kopen. In dergelijke situatie kan VoV een oplossing bieden. Met een korting neemt het aantal huurders waarvoor de koopwoning bereikbaar wordt toe. Hierbij moet rekening worden gehouden met het feit dat de toename van het aantal kortingen positief lijkt, maar ze betekenen ook minder opbrengsten en wellicht prijsbederf.

Tussen 2007 en 2011 lag het aantal door woningcorporaties verkochte woningen jaarlijks tussen 13.400 en 15.100. Het aantal woningen dat met een koop- of financieringsvariant werd verkocht nam echter toe van 24 procent in 2007 tot 42 procent in 2010.

Tabel 9: Aantal door woningcorporaties verkochte woningen met korting

	2007	2008	2009	2010
Aantal	14.300	13.400	13.100	15.100
Met korting	24%	30%	39%	42%

Bron: CFV, 2011

VoV is ook een belangrijk middel bij de invoering van het Right to buy. Echter, bij een omvangrijke verkoop van corporatiewoningen aan de hand van kortingen moet nader onderzocht worden wat de gevolgen zijn voor bijvoorbeeld de doorstroming op de markt en wat voor invloed het heeft op de prijsvorming.

6.3 Analyse verkoop corporatiewoningen stad Groningen

In de jaren 2005 tot en met 2009 is er in 'Groningen overig' een toenemende hoeveelheid van verkopen aan nieuwe bewoners waar te nemen (zie bijlage 2). Echter, er is relatief gezien ten opzichte van overige regio's een drastische afname waar te nemen van verkopen aan zittende bewoners (zie bijlage 3). Deze toename van het aantal verkopen aan nieuwe bewoners kan waarschijnlijk verklaard worden door het feit dat steeds meer woningcorporaties hun verkoopportefeuille vergroten, dit geldt ook voor de woningcorporaties in Groningen (Nijestee, Lefier, 2012)

In de stad Groningen zijn in de jaren 2007 tot en met 2010 931 corporatiewoningen aan particuliere huishoudens verkocht.

Tabel 10: Mutaties in de voorraad woonegelegenheden van corporaties in regio en naar gemeente 2007-2010

Regio	2007	2008	2009	2010
Stad Groningen	231	208	210	282
Nederland	14.164	13.193	12.950	15.100

Bron: CFV, 2012

Tabel 11: Mutaties in corporatie woonegelegenheden: verwachte realisatie 2011 en voornemens 2012-2016

Regio	2011	2012 – 2016
Stad Groningen	231	1.571
Nederland	16.700	85.728

Bron: CFV, 2012

In de regiorapportage van het CFV worden de bovenstaande prognoses gedaan met betrekking tot het verwachte aantal verkopen van corporatiewoningen. Aan de hand van de historische en geprognosticeerde cijfers en de afgenomen interviews wordt getracht in het Eendoordeel uitspraak te doen over de verwachte ontwikkeling van verkopen van corporatiewoningen in de toekomst.

7. Referentie

Het kooprecht is geen nieuw fenomeen. Eerder werd in Engeland het Right to Buy al ingevoerd. Het lijkt erop dat Nederland Engeland achterna gaat met het kooprecht. Wat zijn de gevolgen en effecten van het Right to Buy geweest in Engeland en welke lessen kan Nederland hieruit halen?

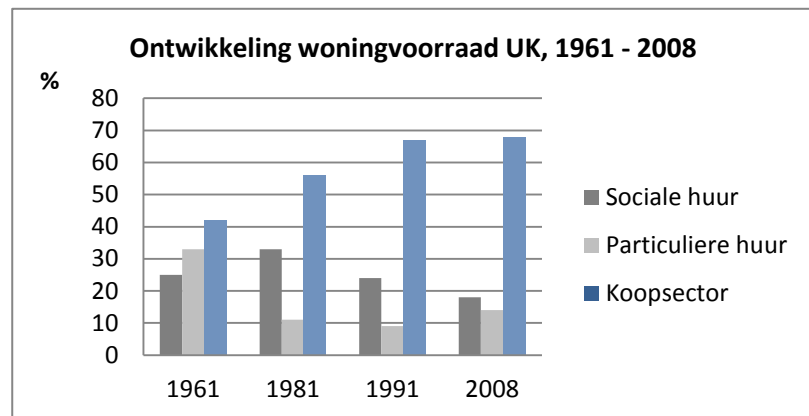
7.1 De woningvoorraad van Engeland

De verdeling van de woningvoorraad heeft in Engeland grote veranderingen doorgemaakt. De particulier huursector was tot 1950 groter dan de sociale huursector en de koopsector gezamenlijk. Sindsdien is de particuliere huursector sterk afgenomen. In 1961 bestond 33% van de woningvoorraad uit particuliere huurwoningen, met een verdere afname tot 14% in 2008.

Het eigenwoningbezit in Engeland heeft daarentegen een groei doorgemaakt van 43% in 1961 tot 68% in 2008. De grootste groei van het eigenwoningbezit vindt plaats in 1980 wanneer het Right to buy wordt ingevoerd. In de periode van 1981 tot 1991 worden circa 1,3 miljoen woningen verkocht door middel van het Right to buy, hiermee steeg het eigenwoningbezit van 56% in 1981 tot 68% in 1991.

Figuur 6: Ontwikkeling woningvoorraad UK, 1961 - 2008

In 1961 is er sprake van een sociale huursector van 25%. Het aandeel sociale huurwoningen nam vervolgens sterk toe in de jaren 1960 en 1970. Zij piekte in 1979 met een sociale woningvoorraad van 33%. Sindsdien is een sterke afname van de sociale woningvoorraad waar te nemen door invoering van het



Right to buy (Communities and Local Government, 2010).

Bron: Eigen bewerking

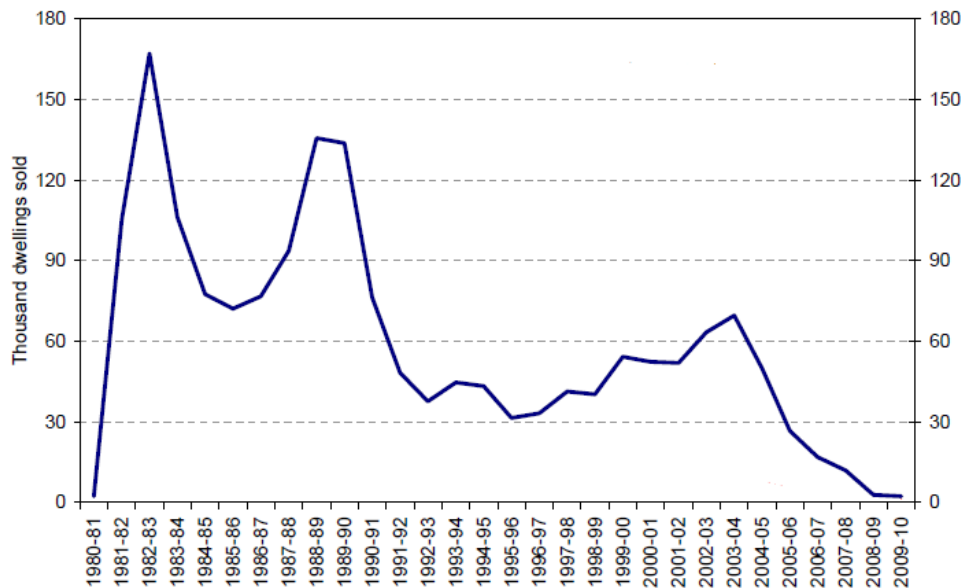
7.2 Het Right to Buy in Engeland

In Engeland hebben individuele partijen altijd de mogelijkheid gehad om woningen te verkopen aan hun huurders, al gebeurde dit weinig. Eind jaren '60 nam de conservatieve politicus Horace Cutler het initiatief voor een collectieve regeling. In 1979 bereikte de omvang van de sociale huursector in Engeland zijn hoogtepunt, namelijk 33 procent van de totale woningvoorraad. Het duurde nog tot 1980 dat de regeling daadwerkelijk werd vastgesteld in de Housing Act 1980 door minister-president Margaret Thatcher.

In de regeling is vastgelegd elke huurder die langer dan drie jaar in een sociale woning woont, het recht kreeg deze woning te kopen. De verkoopprijs van de woning werd gebaseerd op de marktwaarde en een korting (minimaal 33%). Deze korting wordt berekend op basis van het aantal jaren betaalde huur met een absoluut maximum, voor elke jaar extra woontijd, kwam er een procent bij). Voorwaarde bij koop is dat de kopers een deel van de korting terugbetalen wanneer zij hun huis binnen een bepaalde periode weer doorverkopen (Kei-centrum, 2010).

Het Right to buy leidde de eerste jaren tot enorme verkopen (zie figuur 7), met name aan de beter bemiddelde huurders in de betere wijken. In 1995 waren ruim twee miljoen woningen van de zes en half miljoen verkocht (Communities and Local Government, 2010).

Figuur 7: Right to buy sales in England



Bron: Communities and local government, 2010

Herziening Right to buy

In 2005 is het Right to buy herzien. Huurders moeten sindsdien minimaal 5 jaar in de woning hebben gewoond voordat ze de woning kunnen kopen. Indien hieraan is voldaan kunnen huurders in aanmerking komen voor de volgende huidige kortingstarieven (Department for Communities and Local Government, 2010).

- Voor huizen: 35 procent van de marktwaarde plus 1 procent voor elk extra jaar na de vijf minimale jaren met een maximum van 60 procent.
- Voor appartementen: 50 procent van de marktwaarde plus 2 procent voor elk jaar na de vijf minimale jaren met een maximum van 70 procent.

Daarnaast mogen woningen die na 2004 zijn gekocht niet direct op de vrije markt worden aangeboden maar moeten eerst worden aangeboden aan de oorspronkelijke verhuurder.

7.3 De effecten van het Right to Buy in Engeland

Dertig jaar na invoering van het Right to buy zijn de meningen verdeeld over het succes van de regeling. Een van de redenen voor het invoeren van het Right to buy was om het eigenwoningbezit voor meer mensen toegankelijk te maken. Wanneer naar de absolute getallen gekeken wordt van het aantal mensen dat gebruik heeft gemaakt van de regeling moet het een succes genoemd worden. Meer dan 2,7 miljoen woningen zijn verkocht aan de huurders (Kei-centrum, 2010).

In het begin van de jaren '80 werden relatief veel woningen verkocht met een piek van meer dan 160.000 verkochte huurwoningen per jaar en een tweede piek in het jaar 2003 met meer dan 70.000 verkochte huurwoningen per jaar. Op de lange termijn neemt de hoeveelheid verkopen door middel van het Right to buy echter af tot een minimum aantal verkopen (4000 woningen in 2010/2011).

Kortom, sinds de invoering van het Right to buy is een fluctuering van het aantal verkopen waar te nemen. Wanneer naar de absolute getallen wordt gekeken is het Right to buy een succes. De algemene trend is echter afnemend. Dit is waarschijnlijk het gevolg van minder hoge kortingen, stijgende huizenprijzen, een algemene daling van de kwaliteit van de resterende voorraad (de

kwalitatief betere woningen werden als eerste verkocht) en vanaf 2007 de negatieve kredietvoorwaarden.

De overheid zou het aantal verkopen in de aankomende jaren graag weer zien stijgen door het geven van meer korting, waardoor het eigenwoningbezit wederom toegankelijk wordt voor meer sociale huurders. Echter, de omvang en de snelheid van de stijging van de verkoop zal niet alleen afhankelijk de vrijgevigheid van de kortingsbeleid, maar ook fundamenteel op de economische en financiële voorwaarden (hypotheekmarkt) (Department for Communities and Local Government, 2011).

Maarten van Ham

Van Ham (2010) bestudeerde drie decennia Right to buy. De algehele conclusie van zijn onderzoek is dat de gevolgen zeer negatief zijn. Nadat de woningmarkt in 2007 instortte, raakten veel kopers in financiële problemen. Daarnaast worden veel gekochte woningen slecht onderhouden. Van Ham: "Ik kan me niet voorstellen dat iemand in Nederland die kant op wil. (..) Ooit had iedereen in Groot-Brittannië toegang tot een betaalbare, fatsoenlijke woning. Nu zijn sociale huurwoningen er alleen nog voor de allerarmsten." Schotland heeft inmiddels het Right to buy afgeschaft voor nieuwe woningen en nieuwe huurders.

"The Right to buy has given many households access to home ownership, but not to better places."
Van Ham (2010)

Verder vergeleek Van Ham onder andere het verhuisgedrag van mensen die gebruik hebben gemaakt van het Right to buy, 'traditionele' huiseigenaren en huurders. De studie laat zien dat 'right-to-buy owners' veel minder dan traditionele eigenaren verhuizen vanwege werkgerelateerde redenen en juist meer verhuizen vanwege buurtgerelateerde redenen. Ook zijn ze minder tevreden over hun woning. Deze onvrede komt voornamelijk door de omgeving.

Een ander gevolg van het Right to buy is dat de vraag naar huurwoningen enorm is gegroeid. Er zijn veel meer huurwoningen verkocht dan er zijn gebouwd. Het aantal gezinnen op de wachtlijst voor een huurwoning is dan ook explosief gestegen.

Als gekeken wordt naar de ervaringen in Engeland en ze vertaald worden naar Nederland dan zal ook in Nederland waarschijnlijk eerst de 'beste' woningen verkocht worden en de 'slechte' woningen overblijven (Volkskrant, 2012). De vraag naar huurwoningen zal stijgen als er meer huurwoningen verkocht worden dan dat er gebouwd worden. Sociale huurwoningen zullen er alleen nog zijn voor mensen met de laagste inkomens (Van Ham, 2010).

Het Level Playing Field

Zoals eerder vermeld is tijdens de dataverzameling het onderwerp in een breder perspectief geplaatst. Het onderzoek richt zich op het Right to buy en de doelen die het Rijk met het Right to buy op nationaal niveau tracht te bereiken. Een van deze doelen is om onder andere met het Right to buy de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren, gezien het feit dat de laatste jaren de financiële positie van woningcorporaties verslechterd. Hoe komt dit eigenlijk?

Steeds meer maatregelen worden ingevoerd waardoor woningcorporaties meer geld moeten afdragen, een voorbeeld hiervan is de vennootschapsbelasting. De vennootschapsbelasting is destijds ingevoerd voor het wederom creëren van het 'level playing field'. Wat voor rol speelt het Right to buy hierin? Er zijn verschillende mogelijkheden om de vennootschapsbelasting te financieren en de financiële positie te verbeteren, bijvoorbeeld door middel van het verkopen van corporatiewoningen. Ook met het oog op de voorgestelde heffing voor de huurtoeslag lijkt het verkopen van corporatiewoningen een (noodzakelijk) middel om de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren.

In het volgende hoofdstuk wordt de achtergrond van de invoering van de integrale vennootschapsbelasting behandeld.

8. De Europese Commissie

De Europese Commissie heeft in 2005 een brief gestuurd naar de Nederlandse overheid waarin zij constateert dat de Nederlandse sociale huursector niet voldoet aan de Europese wetgeving vanuit het perspectief van het mededingingsbeleid van de Europese Unie (Elsinga, Haffner & Van der Heijden, 2008).

De omvang van de Nederlandse sociale huursector is groot in vergelijking met andere Europese landen (Priemus & Gruis, 2011). Uit tabel 1 blijkt dat de samenstelling van de woningvoorraad naar eigendomstitel tussen landen sterk uiteen loopt. De geschiedenis en vormgeving van het beleid zijn hier voor een belangrijk deel voor verantwoordelijk (SER, 2010). Investerings in sociale huurwoningen hangen af van de mate van verstrekking van financiële middelen en van politieke en administratieve beslissingen over het gebruik van die financiële middelen. Het proces van investeren en de mate waarin wordt geïnvesteerd in sociale woningen ten opzichte van de totale woning investeringen verschillen aanzienlijk van land tot land (Smith & Oxley, 1994).

In de tabel komt onder andere naar voren dat geen ander Europees land een woningvoorraad heeft met een hoger aandeel sociale huurwoningen dan Nederland (Housing Europe Review, 2012; Whitehead & Scanlon, 2007). In 1993 was 41% van de totale woningvoorraad bestemd voor de sociale huursector (Smith & Oxley, 1994).

Tabel 12: Internationale vergelijking verdeling woningvoorraad in 2007 (in procenten)

	Eigenaar - bewoner	Commerciële huur	Sociale huur	Aantal sociale woningen
Nederland	54	11	35	2.400.000
Oostenrijk	55	20	25	800.000
Denemarken	52	17	21	530.000

Zweden	59	21	20	780.000
Engeland	70	11	18	3.983.000
Frankrijk	56	20	17	4.230.000
Ierland	80	11	8	124.000
Duitsland	46	49	6	1.800.000
Hongarije	92	4	4	167.000

Bron: Scanlon, K. & C. Whitehead (2007)

De invulling van het woningbeleid is de verantwoordelijkheid van de lidstaten zelf (Gruis & Priemus 2008). Ter bevordering van de gemeenschappelijke Europese markt ziet de Europese Commissie er echter wel op toe dat concurrentieverhoudingen op de interne markt en tussen verschillende lidstaten niet in het geding komen (Europese Commissie, 2009). Door het hoge aandeel sociale huurwoningen van 32% op de Nederlandse woningmarkt heeft de Europese Commissie geconstateerd dat er in de Nederlandse volkshuisvesting geen sprake meer is van een 'level playing field' tussen woningcorporaties en commerciële vastgoedpartijen, daarbij vooral kijkend naar de versturende effecten van (ongeoorloofde) staatssteun (Priemus & Gruis, 2011). Gelijktijdig werd er kritiek geuit door de Vereniging van Institutionele Beleggers in Nederlands Vastgoed (IVBN). Het duurdere deel van de corporatieprojecten is interessant voor commerciële vastgoedpartijen. De woningcorporaties zijn in dat marktsegment echter op een aantal gebieden in het voordeel, zo kunnen bijvoorbeeld alleen zij gebruik kunnen maken van goedkope leningen, dankzij de borgstelling van het WSW, met achtervang van de overheid (Haffner & Van der Heijden, 2008).

In het onderzoek van de CSED (2011) als het gaat om het functioneren van corporaties komen deze knelpunten wederom naar voren. Zij omschrijft de knelpunten als volgt:

- Vermogensovermaat en inefficiëntie van de besteding van middelen. Hierdoor is onvoldoende verzekerd dat het vermogen effectief wordt ingezet.
- Een vage taakafbakening en het ontbreken van prikkels om te investeren. Er ontbreekt een duidelijk normatief kader waaraan de activiteiten getoetst kunnen worden.
- Een gebrekkig intern en extern toezicht, als gevolg hiervan is de governance onvoldoende. De prestaties zijn te weinig transparant en meetbaar.
- Het ontbreekt aan een 'level playing field' ten opzichte van commerciële verhuurders. De beschikbare middelen kunnen ingezet worden op terreinen waar ook andere aanbieders actief zijn.

In de volgende paragraaf wordt in het kort de gang van zaken met betrekking tot het verlenen van staatssteun door Europa behandeld. Daarnaast wordt de WSW-borg nader besproken om de concurrentiepositie van woningcorporaties ten opzichte van andere marktpartijen in kaart te brengen en de gedachtegang omtrent het ontbreken van een 'level playing field' te verhelderen.

8.1 Staatsteun

Overheidsmaatregelen die een voordeel geven aan ondernemingen kunnen vallen onder de Europese staatssteunregels. Zowel steun van de Rijksoverheid als die van provincies, gemeenten en waterschappen zijn aan te merken als staatssteun. De (mogelijke) uitwerking van de steun op de concurrentie bepaalt of steun wel of geen staatssteun is. Niet de vorm, maar het effect dat de steun heeft of kan hebben op de mededinging is doorslaggevend. Vandaar dat er veel verschillende vormen van overheidssteun staatssteun kunnen zijn:

- grondverkoop tegen een niet-marktconforme prijs;
- garanties;
- leningen tegen een niet-marktconforme rente;
- investeringen in niet-openbare infrastructuur.

Criteria staatssteun

1. De steun is bekostigd met overheidsgeld.
2. De steun gaat naar een onderneming. Hieronder kunnen ook gezondheidsinstellingen, stichtingen, profsportclubs en woningcorporaties vallen.
3. De onderneming heeft door de steun een voordeel die de onderneming niet langs normale commerciële weg zou hebben verkregen.
4. Het voordeel is selectief: alleen bepaalde ondernemingen profiteren van de steun.
5. Het voordeel vervalst (potentieel) de concurrentie en heeft mogelijk invloed op de handel tussen landen in de interne (Europese) markt.

Als de steun voldoet aan deze criteria moet ze worden gemeld bij de Europese Commissie. Anders is het geen staatssteun. Het 5^e criterium is lastig vast te stellen. De Europese Commissie oordeelt al snel dat er sprake is van concurrentievervalsing en een belemmering van het vrije handelsverkeer tussen lidstaten. Vandaar dat het verstandig is om de steun al te melden als het aan de andere criteria voldoet (Europese Commissie, 2011).

8.1.1 Afbakenen (doelgroep) staatssteun

In 2005 heeft de Europese Commissie Nederland verzocht ervoor te zorgen dat de activiteiten van woningcorporaties, die van staatssteun profiteren, een rechtstreekse relatie met sociaal achtergestelde huishoudens hebben. Daarnaast moet Nederland ervoor zorgen dat de sociale en commerciële activiteiten van corporaties gescheiden worden uitgeoefend, waardoor kruissubsidiëring van met de markt concurrerende activiteiten van corporaties wordt voorkomen. Beschikking nr. 2005/842/EG(1) van de Commissie voorziet in vrijstelling van de aanmeldingsverplichting van overheidssteun voor bepaalde diensten van openbaar algemeen belang. Dit heeft betrekking op huisvesting die wordt aangeboden aan "achterstandsgroepen of sociaal kansarme groepen die, door solvabiliteitsbeperkingen, geen huisvesting tegen marktvoorwaarden kunnen vinden". Deze beperkte omschrijving vormde een belemmering voor een doeltreffende voorziening van sociale huisvesting (Europa decentraal, 2012).

Voor het afbakenen van de staatssteun en om wederom te voldoen aan de Europese richtlijnen was het noodzakelijk een definiëring te geven aan de doelgroep die in aanmerking komt voor sociale huisvesting. De Nederlandse overheid was destijds bezig met het ontwikkelen van een definitie voor sociale huisvesting, een definitie die sociale huisvesting zou scheiden van andere (commerciële) huisvesting. Echter, deze voorstellen leken te zijn vergeten sinds het begin van 2007 een nieuwe regering aantrad (Elsinga, 2008).

Om ervoor te zorgen dat de steun in de toekomst verenigbaar is heeft de Europese Commissie uiteindelijk eind 2009 een beschikking uitgevaardigd met daarin een aantal wijzigingen in de bestaande wetgeving in samenspraak met de Nederlandse autoriteiten en vervolgens heeft de Europese Commissie dienstige maatregelen aanbevolen (Europese Commissie, 2009). In de beschikking is gedefinieerd wat binnen de sociale huursector in Nederland als staatssteun wordt beschouwd en voor welke activiteiten deze staatssteun mag worden verleend. Deze beschikking is voor het WSW van groot belang omdat de borging door het WSW, met gemeenten en Rijk in de zogeheten 'achtervang', onderdeel is van de staatssteun in de huursector (WSW, 2010).

De uitgevaardigde beschikking eind 2009 door de Europese Commissie heeft geleid tot de tijdelijke regeling DAEB die in 2011 van kracht is geworden. Hierin is de staatssteun aan corporaties met nieuwe regelgeving afgebakend. De reden om de staatssteun expliciet af te bakenen tot diensten van algemeen economisch belang is dat daarmee oneerlijke concurrentie met andere aanbieders op de huurwoningmarkt wordt voorkomen. Momenteel is de Herzieningswet toegelaten instellingen

volkshuisvesting in behandeling waarin de aangepaste staatssteunregels een wettelijke verankering zullen krijgen (Conijn, 2011).

De woningcorporaties beamen dat het afbakenen van de doelgroep voor de sociale huursector en de hiervoor geldende staatssteun geleid heeft tot meer duidelijkheid en daardoor bijdraagt aan het wederom creëren van een 'level playing field' (Nijestee, 2012; Lefier, 2012; De Huismeesters, 2012; Aedes, 2012). Dit wordt door de theorie bevestigd (Priemus & Gruis, 2011).

'The Commission ends a long period of uncertainty and contributes to creating a 'level playing field' on the Dutch housing market.'
Priemus & Gruis, 2011

8.1.2 Diensten van Algemeen Economisch Belang (DAEB)

Diensten van algemeen economisch belang zijn activiteiten die door de overheid aan organisaties zijn opgedragen. Deze diensten onderscheiden zich van 'gewone diensten' door de aanwezigheid van een publieke belang. Overheden reguleren en controleren veelal deze diensten. Overheden mogen bij deze organisaties financieel bijspringen om deze activiteiten naar behoren te kunnen uitvoeren. Staatssteun is dus onder voorwaarden geoorloofd (Rijksoverheid, 2012).

Voor woningcorporaties zijn in de Europese beschikking de volgende activiteiten als daeb aangemerkt:

- De aankoop, bouw en verhuur van woningen met een maximale huur op of onder de liberalisatiegrens van € 652,52 (prijspeil 1-1-2011).
- De bouw en verhuur van een limitatieve lijst van maatschappelijk vastgoed.
- Aanpalende werkzaamheden, zoals leefbaarheidsactiviteiten en de aanpak van wijken en dorpen.
- Aanleg van (kleinschalige) infrastructuur die strikt verband houdt met sociale huisvesting.

8.1.3 Niet-DAEB

Behalve de bovengenoemde economische activiteiten van algemeen belang, komen er ook nog activiteiten voor die wel een algemeen belang dienen maar die niet economisch van aard zijn, de zogenaamde NEDAB. De term NEDAB wordt bij het Protocol over diensten van algemeen belang bij het Verdrag van Lissabon (het nieuwe EU-Verdrag) geïntroduceerd. Een NEDAB wordt daarmee onderscheiden van een DAEB en een DAB (de overkoepelende categorie). Op een NEDAB zijn de mededingingsregels niet van toepassing. Zoals hierboven vermeld benadert de Europese Commissie het onderscheid tussen economische en niet-economische diensten van algemeen belang functioneel: of een dienst als een economische activiteit moet worden gezien kan niet a priori worden gezegd. Dat dient per geval te worden beoordeeld. In de praktijk blijken volgens de Commissie de meeste diensten 'economisch' van aard (Rijksoverheid, 2012).

9. De financiële positie van woningcorporaties

Zoals in het voorgaande hoofdstuk beschreven heeft de Europese Commissie in 2005 geconstateerd dat er in de Nederlandse volkshuisvesting geen sprake meer is van een 'level playing field' tussen woningcorporaties en andere (commerciële) vastgoedpartijen. Oftewel, zij hadden een (onterecht) betere financiële concurrentiepositie ten opzichte van andere vastgoedpartijen met betrekking tot de commerciële (NEDAB) corporatieprojecten die ook interessant zijn voor commerciële ontwikkelaar en beleggers.

De kernactiviteit van woningcorporaties is het voorzien in betaalbare woonruimte voor huishoudens met lagere inkomens. In deze maatschappelijke taak lag de reden dat zij ook lange tijd geen vennootschapsbelasting hoefden te betalen (ING, 2008). Om wederom het 'level playing field' te creëren is sinds 2006 de vennootschapsbelasting ingevoerd.

9.1 Vennootschapsbelasting

Partiële vennootschapsbelasting

Sinds 1 januari 2006 is de partiële vennootschapsbelasting voor woningcorporaties ingevoerd. De kern hiervan is dat de vrijstelling vennootschapsbelasting zich slechts uitstrekt tot de sociale activiteiten (met name verhuur van sociale huurwoningen en gebouwen met een maatschappelijke functie). De partiële vennootschapsbelastingplicht brengt een in fiscaal opzicht hybride woningcorporatie met zich mee. Hierbij wordt onder hybride verstaan een publieke instelling die ook op de markt actief is. De woningcorporaties moesten sinds 2006 worden gesplitst in een voor de heffing van vennootschapsbelasting vrijgesteld en niet-vrijgesteld deel (Deloitte, 2008).

VSO-1

Door de partiële vennootschapsbelasting ontstonden er toerekeningsvraagstukken. Om deze reden is de corporatiesector met de belastingdienst tot een vaststellingsovereenkomst (vso) gekomen. Woningcorporaties konden tot deze vso toetreden, hiermee sloten ze een individuele overeenkomst met de belastingdienst af. De vso scheidt onder andere duidelijkheid ten aanzien van de waardering op de openingsbalans van het vastgoed dat met ingang van 1 januari 2006 in de belaste sfeer is terecht gekomen. Daarnaast zijn er voorschriften opgenomen over de te hanteren verrekenprijzen en de wijze waarop de projectontwikkelaar de winst berekend dient te worden.

Onderdeel van de vso betrof de zogenaamde modelkeuze. Woningcorporaties konden kiezen tussen het onderbrengen van de belaste activiteiten in een dochter-B.V. (juridische scheiding, model 1) dan wel het binnen de toegelaten instelling houden van de belaste activiteiten (administratieve scheiding, model 2). Belangrijk voordeel van model 1 is dat in die variant gekozen kon worden voor een zogenaamde fiscale beleggingsinstelling (FBI). Deze FBI – een B.V. of N.V. met een specifiek fiscaal regime – bewerkstelligt dat de exploitatie van niet-vrijgesteld bezit ('dure' huurwoningen en commercieel vastgoed) onder voorwaarden tegen het 0%-tarief vennootschapsbelasting kan worden afgewikkeld.

De keuze voor model 1 of model 2 moest voor 1 september 2007 worden uitgebracht. Met het oog op de invoering van de integrale vennootschapsbelastingplicht heeft de belastingdienst het goedgekeurd dat de modelkeuze vervolgens tot 1 februari 2008 kon worden herzien. Tevens is er uitstel voor de oprichting van de dochter-B.V. verkregen. Bij een keuze voor model 1 zou de dochter-B.V., waar de niet-vrijgestelde activiteiten aan overgedragen dienen te worden, uiterlijk 31 december 2007 tot stand hebben moeten komen. Deze oprichtingsdatum werd verlengd tot 1 juni 2008.

Integrale vennootschapsbelasting

Op 18 december 2007 heeft ook de Eerste Kamer ingestemd met het Belastingplan 2008 waarmee de integrale belastingplicht voor woningcorporaties een feit werd. Dit betekent dat woningcorporaties sindsdien vennootschapsbelastingplichtig zijn voor al hun activiteiten.

Schattingen wijzen uit dat de invoering van de integrale vennootschapsbelasting de schatkist circa € 500 miljoen per jaar oplevert. Hierdoor vloeien gelden die eigenlijk bedoeld zijn voor woningbouw en onderhoud voor een gedeelte naar het ministerie van financiën. Het doel van de regeling is om een 'level playing field' te creëren tussen corporaties en andere vastgoedpartijen (KPMG, 2009).

VSO-II

VSO-II beoogt de invoering van de integrale vennootschapsbelastingplicht in goede banen te leiden. In die zin kan VSO-II worden vergeleken met de eerste vaststellingsovereenkomst (VSO-I) die zich richtte op de periode van de partiële vennootschapsbelastingplicht. Evenals VSO-I is VSO-II opgesteld door de belastingdienst en vertegenwoordigers namens de woningcorporatiesector. De overeenkomst bevat daartoe met name bepalingen rondom de waardering in de openingbalans, waaronder overgangsrecht (Deloitte, 2009).

9.2 Vermijden, tax-loop-holes, betalen?

Met de invoering van de vennootschapsbelasting ontstond er weerstand vanuit de woningcorporaties, de vennootschapsbelasting zou onder andere de investeringsmogelijkheden van woningcorporaties aantasten (Aedes, 2011). Als reactie hierop hebben twee woningcorporaties de mogelijkheden onderzocht met betrekking tot het uittreden uit het bestel. Daarnaast zijn er verscheidene tax-loop-holes bedacht om de vennootschapsbelasting te vermijden dan wel te minimaliseren. Ten slotte kunnen woningcorporaties om de belasting te betalen minder investeren, woningen verkopen of bestaand bezit laten doorzakken en commercieel herfinancieren. Deze mogelijkheden worden in de volgende paragrafen besproken.

9.2.1 Vpb vermijden door uittreden (opting out)

Een oplossing voor het vermijden van de vennootschapsbelasting is dat woningcorporaties het bestel verlaten. Twee woningcorporaties hebben de mogelijkheid tot het uittreden onderzocht. Deze woningcorporaties gingen ervan uit dat zij buiten het bestel als fiscale beleggingsinstelling (FBI) in aanmerking komen voor het Vpb-nul tarief. Eén woningcorporatie wil doorprocederen tot het Europese hof om uittreding te bewerkstelligen. Volgens de voormalige minister Vogelaar is het juridisch niet mogelijk om het bestel te verlaten. Dit werd echter niet door de Hoge Raad bevestigd.

Borging vervalt na uittreding (ING, 2008)

De borgstelling van bestaande leningen vervalt niet direct als een woningcorporatie uittreedt. Het WSW zal waarschijnlijk wel het toezicht verscherpen waardoor de speelruimte van de uitgetreden woningcorporatie beperkt wordt. Daarnaast leidt de benodigde statutenwijziging er toe dat de geldverstrekker de lening kan opeisen waardoor herfinanciering noodzakelijk zou kunnen worden. De kans dat woningcorporaties uit het bestel treden en toch gebruik blijven maken van de WSW-borging is dus zeer klein.

Uittreden is voordelig voor de sector (onder normale marktcondities). Woningcorporaties hebben nu gezamenlijk circa 67 miljard euro aan leningen onder WSW dekking uitstaan. Bij normale marktomstandigheden zouden zij gemiddeld een 0,7% hogere kredietopslag betalen bij herfinanciering zonder borging. Als dit financiële voordeel verdwijnt, nemen de rentelasten voor de gehele sector met 469 miljoen euro toe. De vennootschapsbelasting hoeven woningcorporaties niet te betalen bij uittreding als zij zich kwalificeren als een niet vpb-plichtige FBI. Per saldo ontstaat voor de gehele sector dus een voordeel van circa 31 miljoen euro als het bestel uiteenvalt en de borging

vervalt. Met de huidige kredietcrisis ligt de kredietopslag voor woningcorporaties echter hoger. Bij een hogere kredietopslag van 0,8% stijgen de extra rentelasten al tot 536 miljoen euro. Dit is dus meer dan de kosten van de vennootschapsbelasting.

Grote verschillen tussen woningcorporaties (ING, 2008)

Tussen woningcorporaties zijn de verschillen echter groot. Stel dat een corporatie 5 miljoen euro Vpb dient te betalen. Een last die zij niet zou hoeven te betalen bij uittreding. Daartegenover heeft deze woningcorporatie een lang vreemd vermogen van 120 miljoen euro. Stel dat bij uittreding de borging vervalt waardoor de rentelasten, bij 0,8% extra kredietopslag, met circa € 1 miljoen toenemen. Het stelsel verlaten levert per saldo dus een *voordeel* op van 4 miljoen euro per jaar.

Minder gefortuneerde corporaties, zij die weinig Vpb betalen maar wel veel rente, hebben minder of geen voordeel van uittreden. Daarbij komt nog dat deze woningcorporaties waarschijnlijk niet in aanmerking komen voor vrijstelling van de Vpb. Aan een FBI worden eisen gesteld waaronder een solvabiliteit van minimaal 40%. Niet elke woningcorporatie kan dit realiseren.

Woningstichting De Veste

De woningstichting uit Ommen heeft getracht uit het bestel te treden. De rechtbank in Zwolle bepaalde echter dat De Veste niet zelfstandig uit het publieke bestel mag treden. De rechtbank Zwolle gaf bij zijn uitspraak aan dat een woningcorporatie theoretisch uit het bestel kan stappen, maar dat de minister een ruime bevoegdheid heeft om hierin te besluiten. Bij het beoordelen van een verzoek tot uittreden moet volgens de rechtbank de minister de verschillende belangen afwegen. Enerzijds het belang van solidariteit binnen het bestel en het belang van effectief publiekrechtelijk toezicht. Anderzijds het belang van de individuele corporatie om uit te treden (Hoge Raad, 2010).



In de zaak tegen De Veste weegt volgens de rechter het publieke belang van de minister zwaarder dan dat van de corporatie. Kortom, de Veste mocht niet uittreden.

Woningstichting Den Helder

Een paar dagen voor de rechterlijke uitspraak liet ook Woningstichting Den Helder weten uit het corporatiebestel te willen stappen. De woningstichting benadrukt dat hier sprake is van een andere situatie dan bij woningstichting De Veste, waardoor zij dachten aan een succesvol uittredingsverzoek. Zo is het in Den Helder duidelijk dat binnen het bestel blijven van Woningstichting de investeringscapaciteit dusdanig schaadt dat de volkshuisvestelijke taken niet meer kunnen worden uitgevoerd. Dat zal bij de ministeriele belangenafweging van het verzoek tot uittreden moeten worden meegenomen. De introductie van vennootschapsbelasting, Vogelaarheffing (VpB) en BTW-integratieheffing beïnvloeden de kasstromen van Woningstichting dusdanig dat de investeringscapaciteit is gehalveerd. Ook de minister erkende op 25 november 2009 in antwoord op Kamervragen dat, mede als gevolg van Vpb en (in mindere mate) de Vogelaarheffing, de oorspronkelijke investeringsplannen van Woningstichting niet meer kunnen worden gerealiseerd.



9.2.2 Vpb vermijden door aftrekposten

Woningcorporaties kunnen door middel van 'tax-loop-holes' proberen af te dragen vennootschapsbelasting te minimaliseren. Per 1 januari 2012 zijn deze mogelijkheden met betrekking tot het vermijden van de vennootschapsbelasting door middel van aftrekposten zeer beperkt geworden.



Sinds de per 1 januari 2008 ingestelde integrale belastingplicht was er discussie ontstaan tussen de staatssecretaris van financiën en de woningcorporaties, over het wel of geen beroep kunnen doen op de fiscale faciliteiten in de vennootschapsbelasting, namelijk door middel van ANBI.

Een ANBI is een algemeen nut beogende instelling. Een instelling kan alleen een ANBI zijn, als ze zich voor minstens 90% inzet voor het algemeen nut. Sportverenigingen, personeelsverenigingen en commerciële organisaties zijn hierdoor meestal geen ANBI.

Voorwaarden ANBI (Rijksoverheid, 2012)

Om aangewezen te worden als ANBI moet een instelling aan de volgende voorwaarden voldoen.

- Een instelling moet zich voor minstens 90% inzetten voor het algemeen belang. Dit noemen we de 90%-eis.
- De instelling en de mensen die daar rechtstreeks bij betrokken zijn, voldoen aan de integriteitseisen.
- Een bestuurder of beleidsbepaler mag niet over het vermogen van de instelling beschikken alsof het zijn eigen vermogen is. Er moet sprake zijn van gescheiden vermogen.
- Een ANBI mag niet meer vermogen aanhouden dan redelijkerwijs nodig is voor het werk van de instelling. Daarom moet het eigen vermogen beperkt blijven.
- De beloning voor bestuurders is beperkt tot een onkostenvergoeding of minimale vacatiegelden.
- Een ANBI moet een actueel beleidsplan hebben.
- De ANBI heeft een redelijke verhouding tussen kosten en bestedingen.
- Geld dat na opheffing overblijft, wordt besteed aan een algemeen nuttig doel.
- Een ANBI heeft bepaalde administratieve verplichtingen.

Voordelen ANBI (Rijksoverheid, 2012)

- Een ANBI betaalt geen erfbelasting of schenkbelasting voor erfenissen en schenkingen die de instelling gebruikt voor het algemeen belang.
- Als een ANBI zelf schenkingen doet in het algemene belang, dan hoeft de instelling geen schenkbelasting te betalen.
- Donateurs van een ANBI mogen hun giften aftrekken van de inkomsten- of vennootschapsbelasting.
- Vrijwilligers die voor een ANBI werken, kunnen onder bepaalde voorwaarden een vrijwilligersvergoeding ontvangen. Als vrijwilligers geen vrijwilligersvergoeding ontvangen, dan doen ze in sommige situaties een gift aan een ANBI.

Volgens de staatssecretaris richten woningcorporaties zich niet voldoende op het algemeen belang om te kunnen worden aangemerkt als ANBI. De woningcorporaties waren het hier niet mee eens. Onlangs heeft de Hoge Raad een arrest gewezen in een procedure die was aangespannen door accountantsorganisatie KPMG.

Volgens de rechter kunnen woningcorporaties wel degelijk worden aangemerkt als ANBI, omdat de verhuur van woningen in de sociale huursector een algemeen belang dient (Hoge Raad, 2012). Dankzij dit arrest hebben woningcorporaties toegang tot gunstige fiscale faciliteiten zoals de aftrek voor fondswervende instellingen en de herbestedingsreserve. De fiscale winst kan hiermee tot het minimum worden teruggebracht.

Dit betekende dat bijna alle woningcorporaties hoeven over de periode van 2008 tot en met 2011 geen vennootschapsbelasting te betalen. Door dit arrest loopt de overheid over de afgelopen vier jaar een bedrag van 2 miljard euro mis. Het gaat hierbij om vennootschapsbelasting over zowel de commerciële als de sociale activiteiten van woningcorporaties.

Met ingang van 1 januari 2012 kunnen woningcorporaties echter geen gebruik meer maken van de gunstige faciliteiten voor ANBI's. Vanaf die datum is het wettelijk geregeld dat woningcorporaties zijn uitgesloten van de ANBI-faciliteiten.

9.2.3 Vpb betalen (ING, 2008)

Ten slotte is er de mogelijkheid om de Vpb te betalen. Schattingen wijzen uit dat de invoering van de integrale vennootschapsbelasting de schatkist circa 500 miljoen euro per jaar oplevert. Om dit bedrag te kunnen financieren zullen woningcorporaties meer inkomsten moeten genereren. Er zijn verschillende mogelijkheden denkbaar om de vennootschapsbelasting te financieren.

Vpb betalen door afname nieuwbouw

Een mogelijkheid om de Vpb te financieren is door middel van afnemende nieuwbouw. Er zouden dan 2.500 woningen per jaar minder gebouwd worden, uitgaande van € 200.000,- stichtingskosten per woning. Dit is 500 miljoen euro Vpb. Hierdoor zou de bouwproductie met 10% afnemen. Deze oplossing heeft niet de voorkeur, gezien het feit dat het bouwvolume momenteel al onder druk staat door de recessie. Minder bouwen zou daarbij de bestaande kritiek op de corporaties alleen maar intensiveren.

Vpb betalen door middel van commercieel herfinancieren

Hierbij wordt bestaand bezit verkocht aan een commerciële dochter van de corporatie. De verkoopprijs is gelijk aan de actuele of marktwaarde. Aangezien het verkochte bezit op de balans stond voor de meestal veel lagere historische kostprijs of bedrijfswaarde realiseert de corporatie een boekwinst die benut kan worden voor nieuwe woningbouwprojecten maar ook voor het betalen van de Vpb. Het verschil tussen boekwaarde en actuele waarde wordt door de dochtermaatschappij gefinancierd met een banklening.

Het vrijvallende vermogen is echter veel lager dan bij verkoop. Als uitgegaan wordt van een loan-to-value van 60% van de markthuur in verhuurde staat en dit wordt verminderd met het al uitstaande vreemd vermogen van de woning dan komt circa € 30.000 euro aan kapitaal vrij. Voor de financiering van de € 500 miljoen vennootschapsbelasting komt dit neer op het herfinancieren van 16.500 woningen per jaar. Er moet dus ongeveer vier keer zoveel woningen worden geherfinancierd om hetzelfde vermogen vrij te laten komen ten opzichte van het verkopen van panden.

Vpb betalen door de verkoop van woningen

Een van de mogelijkheden om de vennootschapsbelasting te kunnen financieren is door de verkoop van woningen. Om de jaarlijkse vennootschapsbelasting van 500 miljoen euro te kunnen financieren moeten er per jaar ongeveer 4.200 woningen per jaar meer verkocht worden. Deze verkoop kan plaatsvinden door middel van uitpanden of door middel van verkoop bij mutatie.

9.3 Huidige solvabiliteit woningcorporaties

Om uitspraak te kunnen doen over de financiële positie van de woningcorporaties in Nederland is gekeken naar het door het CFV uitgebrachte solvabiliteitsoordeel, hierbij is gebruik gemaakt van het jaarverslag 2011.

Het solvabiliteitsoordeel betreft het oordeel over de vermogenspositie van de corporatie waarbij wordt uitgegaan van de assumptie van voortgezette exploitatie van de woongelegenheden. In het solvabiliteitsoordeel wordt geen rekening gehouden met de financiële effecten van de voorgenomen activiteiten die leiden tot nieuwe investeringen en desinvesteringen, tenzij voor die activiteiten op het moment van balansdatum juridische verplichtingen zijn aangegaan.

Het solvabiliteitsoordeel geeft daarmee inzicht in de mogelijkheden van de corporatie om per balansdatum aan haar harde financiële verplichtingen te voldoen bij voortgezette exploitatie van het bezit.

Het solvabiliteitsoordeel kent drie bouwstenen: het volkshuisvestelijk vermogen op balansdatum, het benodigde risicovermogen en het voor vennootschapsbelasting (Vpb) bekleemde vermogen. Op basis van de door de accountant gecontroleerde jaarrekening wordt het saldo van de waarde van bezittingen (activa) en schulden (passiva) bepaald.

Door middel van de risicobeoordeling (value at risk) wordt het vermogen bepaald waarover de corporatie ten minste moet beschikken om met 95% zekerheid te kunnen stellen dat de corporatie in staat geacht moet worden om de (markt-, macro-economische en operationele) risico's die samenhangen met doorexplotatie van het bezit, op te vangen.

De Vpb-beklemming heeft betrekking op de contante waarde van het bedrag dat de corporatie verschuldigd is aan vennootschapsbelasting. Indien het verschil tussen het volkshuisvestelijk vermogen en het risicovermogen plus Vpb- of vermogensbeklemming groter is dan nul, leidt dit - veelal- tot het oordeel voldoende solvabiliteit. Dit wil zeggen dat het Fonds het waarschijnlijk acht dat de corporatie bij voortgezette verhuurexploitatie van de woningen aan haar financiële verplichtingen kan voldoen. Bij onvoldoende solvabiliteit is er een gerede kans dat de corporatie het huidige beheer van het woningbezit niet in deze vorm en omvang kan voortzetten.

In het najaar van 2011 heeft het Fonds 398 solvabiliteitsoordelen uitgebracht.

Tabel 13: Solvabiliteit woningcorporaties Nederland

Omschrijving	Categorie-indeling 2011				Volkshuisvestelijk vermogen ultimo 2010 x € miljoen	2010
	Aantal corporaties in %		Aantal woonegelegenheden in %			Categorie indeling aantal corporaties*
Voldoende solvabiliteit	389	98	2.357.367	98	31.968	391
Onvoldoende solvabiliteit	9***	2	43.003	2	217	4
Totaal	398	100	2.400.370	100	32.185	395**

Uit door het Fonds verrichte financiële beoordelingen is gebleken dat 389 corporaties ultimo 2010 beschikken over een voldoende solvabiliteit. Bij negen corporaties met in totaal circa 43.000 woonegelegenheden is sprake van onvoldoende solvabiliteit. Dit is een verdubbeling ten opzichte van vorig jaar.

Het Fonds verwacht dat deze corporaties zonder financiële steun van het Fonds in staat zijn de vermogenspositie op een aanvaardbaar niveau te krijgen. Twee van de negen corporaties hebben ook vorig jaar een onvoldoende solvabiliteitsoordeel ontvangen.

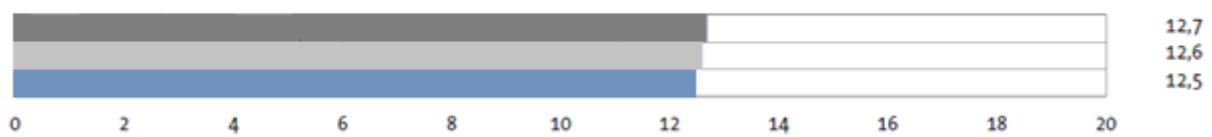
Groningen

In Groningen is de solvabiliteit van drie woningcorporaties onderzocht. Hierbij is gekeken naar de huidige solvabiliteit. Uit het jaarverslag 2011 van het CFV blijkt dat de woningcorporaties in Groningen voldoende solvabiliteit hebben.

- * Gecorrigeerd voor aantal corporaties (20) dat door fusie is opgegaan in andere corporaties, waarbij de categorieindeling van de fusiedrager is gevolgd.
- ** 3 corporaties hebben in 2010 geen solvabiliteitsoordeel ontvangen.
- *** 1 corporatie tevens saneringscorporatie.

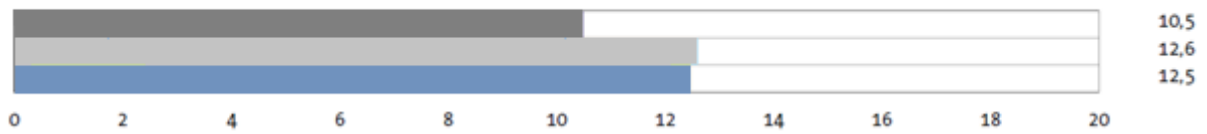
Nijestee

Totaal risico solvabiliteitsbeoordeling 2010 (plus Vpb-beklemming)
(in % van het balanstotaal 2010)



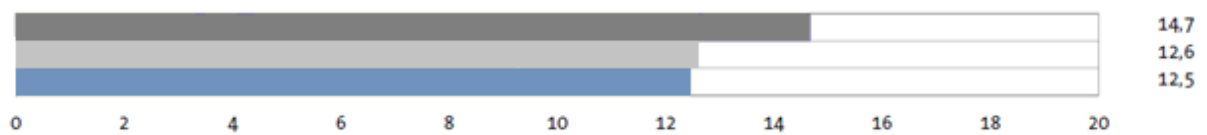
De Huismeesters

Totaal risico solvabiliteitsbeoordeling 2010 (plus Vpb-beklemming)
(in % van het balanstotaal 2010)



Lefier

Totaal risico solvabiliteitsbeoordeling 2010 (plus Vpb-beklemming)
(in % van het balanstotaal 2010)



Eindoordeel

10. Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden de conclusie uit het onderzoek naar het Right to buy in Nederland en Groningen beschreven. In de eerste paragraaf worden de deelvragen behandeld, vervolgens komen in de tweede paragraaf de conclusies met betrekking tot de hoofdvraag aan bod. De uitkomsten zijn gebaseerd op literatuurstudie en afgenomen interviews.

10.1 Conclusies deelvragen

Deelvraag 1

- **Wat houdt het wetsvoorstel Right to buy in en wie is de doelgroep?**

Right to buy

Het wetsvoorstel Right to buy ligt momenteel ter goedkeuring bij de Staten-Generaal en houdt in dat het kabinet woningcorporaties wil verplichten om minstens 75% van de woningen te koop aan te bieden. In bijzondere gevallen kan de minister op verzoek van de corporatie het minimum van 75% aan te bieden woningen verlagen. Uitzonderen kunnen bijvoorbeeld gemaakt worden voor woningen die ingrijpend worden gerenoveerd en voor huisvesting van specifieke doelgroepen (ouderen, studenten en gehandicapten). Het kabinet waarborgt dat corporaties mensen kunnen blijven huisvesten die bijvoorbeeld door hun inkomen of persoonlijke omstandigheden moeilijk aan een passende woning kunnen komen.

Het kooprecht geldt voor huurders die minstens een jaar een woning huren bij een corporatie. Huurders krijgen het recht hun woning tegen de marktwaarde te kopen. De bestaande regeling dat een corporatie een woning tegen 90% van de marktwaarde mag verkopen, blijft gelden. Daarnaast mag de corporatie, onder voorwaarden, tegen een lagere prijs verkopen. Dit mag alleen als de korting later wordt terugbetaald en winst of verlies wordt gedeeld. De overheid laat het aan de corporaties over om de vorm van koop en de bijbehorende voorwaarden te kiezen.

De woningcorporatie mag corporatiewoningen met achterstallig onderhoud verkopen. Dit moet wel verrekend worden in de koopprijs. De koper kan hierover onderhandelen. Ook kan de koper de kosten van het herstel meefinancieren in de hypotheek.

De woningcorporatie moet de verkoopwaarde van elke te verkopen woning aantonen, met een taxatierapport van een onafhankelijke taxateur. Het rapport mag niet meer dan 1 jaar oud zijn. Bij min of meer identieke woningen is een verzamel-taxatierapport voldoende. Hierin staat dan de waarde van elke categorie woningen, bijvoorbeeld een tussenwoning, hoekwoning of etage.

Doelgroep

Voordat de gevolgen en effecten van het Right to buy in kaart zijn gebracht is eerst vastgesteld wat de omvang is van de potentiële groep zittende huurders die de woning wil en kan kopen.

Uit onderzoek van Conijn en Schilder (2012) blijkt dat 3,91% van de huidige huurders, zonder korting op de marktwaarde, de woning wil en kan kopen. Dit komt neer op 95.000 huurders. Van deze verhuisgeneigde verhuist per jaar circa 20% daadwerkelijk naar de koopsector. Het is hierdoor aannemelijk dat circa 19.000 zittende huurders die een woning wil en kan kopen dit op relatief korte

termijn (binnen een jaar) ook daadwerkelijk doet. Dit aantal neemt toe naarmate de huurwoning met korting wordt aangeboden. De financiële drempel neemt af en meer huishoudens kunnen de huidige huurwoning financieren.

Groningen

Verwacht wordt dat het percentage van 3,91% in de stad Groningen nog enige demping zal ondervinden. Dit kan geconcludeerd worden wanneer gekeken wordt naar het aantal verkopen in de afgelopen jaren, het gemiddelde aantal verkopen aan zittende bewoners ligt in Groningen lager dan elders in Nederland, verwacht wordt dat dit ook met het landelijke percentage van 3,91% zal zijn.

Daarnaast, indien een huurder de eigen huurwoning financieel gezien kan kopen, dan zal deze potentiële koper ook naar de toekomst kijken. In de praktijk betekent dit dat potentiële kopers bij voorkeur geen woning in een wijk kopen waar het aandeel sociale huurwoningen sterk vertegenwoordigd is, met name in de steden is sprake van veel sociale huur (Nijestee, 2012; Lefier, 2012). Daarnaast hebben de gestapelde woningen in de stad Groningen financieel gezien minder toekomstperspectief dan bijvoorbeeld een eengezinswoning met veel potentie tot waardevermindering in Blaricum (Nijestee, 2012). Hierdoor wordt er een zelfde situatie verwacht als in Engeland, waarbij de woningen met veel potentie (tot waardevermeerdering) als eerste verkocht zullen worden en de relatief mindere woningen in veel mindere mate verkocht worden.

Deelvraag 2

➤ **Wat zijn de beoogde doelen van het Rijk met het wetsvoorstel Right to buy?**

Met de invoering van het wetsvoorstel tracht het Rijk een aantal doelen te bereiken. Volgens het kabinet zijn eigenaren van woningen meer betrokken bij hun woning en zorgen er daardoor beter voor. Het kooprecht vergroot de keuzevrijheid en geeft zittende huurders meer zeggenschap en verantwoordelijkheid voor de eigen woon- en leefomgeving. Dit komt het saamhorigheidsgevoel in de samenleving en de leefbaarheid ten goede (Rijksoverheid, 2011). Het wetsvoorstel past hiermee in het gevoerde woningbeleid waarbij het Rijk het eigenwoningbezit al jaren stimuleert.

Tenslotte wordt de verkoop van corporatiewoningen aan eigenaar-bewoners door het Rijk als oplossing aangedragen aan woningcorporaties in financiële problemen. Om dit te stimuleren is in het Regeerakkoord het voorstel opgenomen dat de huurder het recht krijgt om de woning waarin hij woont, tegen een redelijke prijs te kopen, oftewel het Right to buy. Tegelijkertijd wordt hiermee de sociale huursector verkleind, waardoor het aandeel sociale huurwoningen in Nederland meer in lijn komt met de andere landen in Europa.

Deelvraag 3

➤ **Hoe is en was de wet- en regelgeving omtrent de verkoop van corporatiewoningen?**

Per 1 november 2011 zijn alle wet- en regelgeving met betrekking tot verkopen in drie documenten vastgelegd. De verkoop van corporatiewoningen is aan beperkingen onderhevig. Deze beperkingen vloeien voort uit het Besluit beheer sociale huursector (Bbsh) en de beleidsregels die op dat besluit zijn gebaseerd, dit betreft de MG 2011-04 en Regeling vervreemdingen woongelegenheden.

De aanleiding voor het wijzigen van de regelgeving komt voort uit de wens van het kabinet om regelgeving – waar mogelijk – te vereenvoudigen en administratieve lasten te verminderen (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2011).

Als gevolg van deze wijzigingen is het voor woningcorporaties eenvoudiger geworden om woningen te verkopen aan eigenaar-bewoners met kortingen van meer dan 10%, zonder ministeriële toestemming vooraf.

Daarnaast is het eenvoudiger geworden voor woningcorporaties om complexgewijs woningen te verkopen aan derden (beleggers). Het wordt corporaties toegestaan woningen complexgewijs te verkopen aan beleggers tegen de actuele waarde onder de voorwaarde dat er geen belangstelling bestaat bij bewoners. De woningen dienen derhalve eerst te koop te zijn aangeboden aan de zittende huurders. Met de koper dient contractueel een exploitatieperiode van minimaal 7 jaar te zijn overeengekomen. Om speculatie te voorkomen dient verder contractueel te zijn overeengekomen dat (tot 30 jaar na de complexgewijze overdracht) bij uitpanding na de overeengekomen exploitatieperiode de eventuele winst evenredig wordt verdeeld tussen de corporatie en de belegger. De winst wordt daarbij bepaald door de getaxeerde waarde in onverhuurde staat van de woning op het moment van de complexgewijze verkoop af te zetten tegen de verkoopprijs bij uitpanding.

Voordat de huidige wet- en regelgeving in werking trad was de verkoop van corporatiewoningen aan meer beperkingen onderhevig. Met name voor derden (beleggers) was het op grond van de eerdere regelgeving van het Rijk bijzonder lastig om corporatiewoningen in verhuurde staat te kopen. Dit gebeurde dan ook vrij wel niet, met de gewijzigde regelgeving is dit eenvoudiger geworden. In de aanbiedingsvolgorde stonden daarnaast zij op de laatste plaats (dit is in de huidige regelgeving idem gebleven).

Deelvraag 4

- **In hoeverre zijn er al ervaringen met de verkoop van huurwoningen (zowel nationaal als internationaal)?**

Nationaal

Er zijn al ervaringen met eerdere verkoop van corporatiewoningen. Door historische verkoopcijfers aan zittende huurders te extrapoleren en door rekening te houden met de huidige situatie op de (inefficiënte) woningmarkt is getracht uitspraak te doen naar de verwachte verkopen aan zittende huurders in de aankomende jaren.

Verwacht wordt dat het aantal verkopen van corporatiewoningen aan particuliere huishoudens de aankomende jaren zal toenemen. Deze toename wordt enerzijds veroorzaakt doordat er een trend waar te nemen is waarbij woningcorporaties een steeds groter aandeel van de portefeuille aanmerken als potentiële woningen om te verkopen. Daarnaast is de toename te verklaren door het feit dat er steeds meer woningen verkocht worden met korting.

In de prognoseperiode 2011-2015 liggen de voornemens rond de verkopen van corporatiewoningen aan particulieren met 84.000 in totaal echter wel lager dan bij eerdere prognoseperiodes 2009-2013 (94.800) en 2010-2014 (91.500) (CFV, 2011)

Verder wordt ondanks de verwachte groei van het aantal verkopen van corporatiewoningen aan particuliere verwacht dat de verkopen aan zittende huurders verder zal afnemen. Het zwakke consumentenvertrouwen, de economische stagnatie en de voorgenomen bezuinigen zorgen voor onrust op de woningmarkt (NVM, 2012). Onder de consument bestaat onzekerheid over de toekomst met betrekking tot de hypotheekrenteaftrek en overdrachtsbelasting. Potentiële huizenkopers durven of kunnen niet over gaan tot koop. Met als gevolg dat de woningmarkt stagneert en

doorstroming uitblijft. De toenemende onzekerheid over de waardeontwikkeling van eigen woningen draagt waarschijnlijk ook niet bij aan het kopen van de eigen huurwoning.

Groningen

Corporaties in Groningen hebben reeds geëxperimenteerd met de verkoop van huurwoningen aan zittende huurders. Het resultaat hiervan was nihil. Dit blijkt ook uit cijfers die verkregen zijn door middel van literatuurstudie. Zoals eerder vermeld bieden de woningcorporaties in Groningen voornamelijk huisvesting aan mensen met een lager inkomen dan € 33.000,-. Dit betekent dat deze inkomensgroep daadwerkelijk niet in staat zijn de woning te kopen, ook niet met korting. Andere verklaring die werd aangedragen heeft betrekking op het eerder genoemde toekomstperspectief van de woningen in Groningen. De gestapelde woningen in de stad Groningen hebben financieel gezien minder toekomstperspectief dan bijvoorbeeld een eengezinswoning met veel potentie tot waardevermindering in Blaricum (Nijestee, 2012).

Internationaal (Engeland)

Wanneer naar de absolute getallen gekeken wordt van het aantal mensen dat gebruik heeft gemaakt van de regeling moet het een succes genoemd worden. Meer dan 2,7 miljoen woningen zijn verkocht aan de huurders (Aedes, 2010).

Van Ham (2010) bestudeerde drie decennia Right to buy. De algehele conclusie van zijn onderzoek is dat de gevolgen zeer negatief zijn. Nadat de woningmarkt in 2007 instortte, raakten veel kopers in financiële problemen. Daarnaast worden veel gekochte woningen slecht onderhouden.

Verder blijkt dat 'right-to-buy owners' veel minder dan traditionele eigenaren verhuizen vanwege werkgerelateerde redenen en juist meer verhuizen vanwege buurtgerelateerde redenen. Ook zijn ze minder tevreden over hun woning. Deze onvrede komt voornamelijk door de omgeving.

Een ander gevolg van het Right to buy is dat de vraag naar huurwoningen enorm is gegroeid. Er zijn veel meer huurwoningen verkocht dan er zijn gebouwd. Het aantal gezinnen op de wachtlijst voor een huurwoning is dan ook explosief gestegen.

Als gekeken wordt naar de ervaringen in Engeland en ze vertaald worden naar Nederland dan zal ook in Nederland waarschijnlijk eerst de 'beste' woningen verkocht worden en de 'slechte' woningen overblijven (Volkskrant, 2012). De vraag naar huurwoningen zal stijgen als er meer huurwoningen verkocht worden dan dat er gebouwd worden. Sociale huurwoningen zullen er alleen nog zijn voor mensen met de laagste inkomens (Van Ham, 2010).

Deelvraag 5

- **Hoe was en is de financiële concurrentiepositie van woningcorporaties en welke rol speelt het Right to buy hier in?**

Door het hoge aandeel sociale huurwoningen van 32% op de Nederlandse woningmarkt, die beschikbaar zijn voor mensen uit alle lagen van de bevolking, heeft de Europese Commissie in 2005 geconstateerd dat er in de volkshuisvesting geen sprake meer is van een 'level playing field' tussen woningcorporaties en andere vastgoedpartijen, daarbij vooral kijkend naar de versturende effecten van (ongeoorloofde) staatssteun (Priemus & Gruis, 2011). Het duurdere deel van de corporatieprojecten is interessant voor commerciële ontwikkelaars en beleggers. De woningcorporaties waren in dat marktsegment echter op meerdere gebieden financieel gezien in het voordeel, zo konden bijvoorbeeld alleen zij gebruik kunnen maken van goedkope leningen, dankzij de borgstelling van het WSW, met achtervang van de overheid. Geconcludeerd kan worden dat de

financiële concurrentiepositie van woningcorporaties ten onrechte bevoordeeld werd met betrekking tot NEDAB, dit werd zowel bevestigd door Aedes (2012) als IVBN (2012).

Om wederom een 'level playing field' te creëren, waarbij de financiële concurrentiepositie van woningcorporaties in lijn komt met andere vastgoedpartijen zijn er hervormingen ingevoerd zoals de vennootschapsbelasting. Eerst werd in 2006 de partiële vennootschapsbelasting ingevoerd en vervolgens in 2008 de integrale vennootschapsbelasting. Aedes (2012) is van mening dat het level playing field ook al gecreëerd was met de partiële vennootschapsbelasting.

Het Rijk draagt nu de verkoop van corporatiewoningen aan aan woningcorporaties in financiële problemen. Uit onderzoek blijkt dat de integrale vennootschapsbelasting jaarlijks een bedrag is van € 500 miljoen. Om dit bedrag te kunnen financieren moeten er per jaar ongeveer 4.200 woningen per jaar meer verkocht worden.

Een ruwe schatting geeft aan dat dit per woningcorporatie betekent dat zij circa 10 extra woningen moeten verkopen. Hier wordt geen rekening gehouden met het feit dat de ene woningcorporatie meer vennootschapsbelasting moet betalen dan een andere, er wordt uit gegaan van een gemiddelde. Met de waargenomen trend waarbij woningcorporaties toenemende verkoopvoornemens hebben is de verkoop van 10 extra huurwoningen geen onrealistische opgave. Het betalen van de vennootschapsbelasting lijkt hiermee geen probleem op zichzelf te zijn.

Groningen

De woningcorporaties in Groningen bevestigen dit beeld. Met betrekking tot de vennootschapsbelasting maken de woningcorporaties kenbaar dat zij over voldoende financiële middelen beschikken om deze te financieren. Dit wordt ook door de literatuur bevestigd. Het 'probleem' is echter dat het financieren van de vennootschapsbelasting ten koste gaat van nieuwe investeringen (Aedes, 2012; Nijestee, 2012; Lefier, 2012)

Bovendien speelde het 'probleem' van het ontbreken van een 'level playing field' in de stad Groningen in mindere mate een rol. De inverdiencapaciteit van woningcorporaties in Groningen is relatief slecht. Dit kan verklaard worden door de demografische ontwikkelingen, de krimp en de kosten die dat met zich meebrengt gecombineerd met de lage inkomens in het Noorden. In Groningen nemen de corporaties het grootste deel (80 procent van alle woningen in 2009) van de bouwproductie voor hun rekening. Die vindt vooral binnenstedelijk plaats. Zoals gemeld zijn de rendementen voor commerciële ontwikkelaars vaak te laag en de risico's te hoog. Corporaties verdringen hierbij geen marktpartijen maar hebben een spilfunctie in de stedelijke vernieuwing (Nijestee, 2012).

10.2 Conclusie hoofdvraag

"In hoeverre verbetert het Right to buy de financiële concurrentiepositie van woningcorporaties en in hoeverre worden de overige beoogde doelen bereikt in zowel Nederland als in Groningen?"

De gevolgen van het Right to buy voor de stad Groningen zijn anders dan voor Nederland.

Landelijke wetgeving wordt voornamelijk gebaseerd op de situatie in de Randstad. Uit de casestudy blijkt dat de gevolgen van het Right to buy in de stad Groningen anders zullen zijn dan de landelijke gevolgen. Dit komt door het feit dat de stad Groningen een andere (woning)markt kent met haar 'eigen' problemen.

Ten eerste hebben de huishoudens in Groningen een inkomen dat gemiddeld circa 15 procent lager is dan landelijk het geval is (Nijestee, 2012). Het fenomeen scheefwonen speelt in de stad Groningen dan ook in mindere mate een rol dan elders in Nederland, dit wordt door de literatuur bevestigd

(CBS, 2012). De woningcorporaties in Groningen verhuurde voordat de inkomensgrens werd ingevoerd ook al circa 90% van de huurwoningen aan woonconsumenten met een inkomensgrens tot 33.000 euro (Nijestee, 2012). Met de verkoop van corporatiewoningen zal er een (groter) tekort ontstaan aan sociale huurwoningen en een (groter) overschot aan koopwoningen.

Daarnaast is Groningen een krimpgebied. Om krimpgebieden leefbaar te houden is een terughoudend verkoopbeleid van sociale huurwoningen nodig. Het aanbod van goedkope koopwoningen is in de krimpgebieden al groter dan de vraag. Voor corporatiewoningen geldt het tegenovergestelde. Met het gevolg dat particulieren hun koopwoning niet kwijt raken en dit leidt op haar beurt tot leegstand en verpaupering van de woonomgeving.

De krimpgebieden dreigen hierdoor in een negatieve spiraal terecht te komen, toenemende leegstand leidt tot problemen met de leefbaarheid en dalende koopprijzen, waardoor het steeds moeilijker wordt projecten van de grond te krijgen om het problemen met het slechte particuliere woningbezit op te lossen. Het stimuleren van de verkoop van sociale huurwoningen zal dit proces alleen maar versnellen (Gedeputeerde Staten Groningen, 2012).

*“Door het kooprecht dreigt een succesvol model van stedelijke vernieuwing en herontwikkeling, met gemengde programma’s om zeep geholpen te worden.”
(Nijestee, 2012)*

Het Right to buy vergroot in de stad Groningen niet de keuzevrijheid.

Er zijn eerder onderzoeken verricht naar het eigenwoningbezit en in hoeverre het eigenwoningbezit de keuzevrijheid van woonconsumenten vergroot. De resultaten uit deze onderzoeken lopen uiteen, waardoor betwist kan worden hoe sterk het argument vanuit het Rijk is om door middel van de verkoop van corporatiewoningen de keuzevrijheid van de woonconsument te vergroten.

Groningen

Gezien het feit dat in Groningen in mindere mate sprake is van een midden inkomensgroep die ‘tussen wal en schip’ valt, speelt ook het argument van keuzevrijheid in mindere mate een rol. De mensen die een sociale huurwoning huren zijn financieel in mindere mate in staat de huurwoning (ook met korting) te kopen dan elders in Nederland waardoor de keuzevrijheid (ook met het aanbieden van korting) niet vergroot wordt, zij zullen alsnog de woning niet kunnen financieren (Nijestee, 2012; Lefier, 2012).

Het Right to buy verbetert in de stad Groningen niet de sociale betrokkenheid en leefbaarheid.

Geconcludeerd kan worden dat wanneer de corporatiewoningen worden verkocht aan nieuwe bewoners, dat dit een positief effect heeft op de arbeidsparticipatie van mensen. Dit blijkt uit onderzoek (Papa et al, 2002) waarbij mensen die van buitenaf een woning kochten verhuisden naar een nieuwe woningen en meer gingen werken om dit mogelijk te maken. Meer arbeidsparticipatie kan duiden op ‘empowerment’, omdat mensen er een groter gevoel van eigenwaarde en controle aan kunnen onttelen en ze ook op de sociale ladder kunnen stijgen. De sociale betrokkenheid kan hierdoor stijgen en ook de leefbaarheid kan verbeteren.

Echter, In een onderzoek (Elsinga, 2008) waarbij het ging om mensen die hun eigen huurhuis kochten konden de zittende huurders kiezen om of te blijven huren of de eigen huurwoning kopen. Een meerderheid van de niet-marktconforme kopers uit het onderzoek gaf aan te denken met de koop van de huurwoning goedkoper uit te zijn. Voor deze groep was er geen hierdoor geen aanleiding om meer te gaan werken. Waardoor de positieve indirecte effecten uitbleven, zoals het vergroten van de sociale betrokkenheid en verbeteren van de leefbaarheid.

Dit zal ook het geval zijn met invoering van het Right to buy. Dit is de reden waarom geconcludeerd kan worden dat het Right to buy niet zal leiden tot stijging van de sociale betrokkenheid en een verbetering van de leefbaarheid. Immers, doordat het Right to buy betrekking heeft op de zittende huurders wordt er geen nieuwe doelgroep aangetrokken.

Groningen

De woningcorporaties in Groningen bevestigen dit beeld, het Right to buy zal in de stad Groningen niet voor verbetering van de leefbaarheid in de wijk zorgen. Hiervoor worden twee verklaringen gegeven.

Ten eerste blijkt uit eerdere experimenten van woningcorporaties dat de animo voor het kopen van de huurwoning door zittende huurders in Groningen nihil is en relatief lager is dan in de rest van Nederland. Dit wordt bevestigd door de literatuur. Relatief minder kopers van de huidige huurwoning in de stad Groningen betekent dat ook het effect (vergroten sociale betrokkenheid en verbeteren leefbaarheid) ook minder groot zal zijn.

“De verkoop van corporatiewoningen aan zittende huurders in Groningen, heeft geen zichtbaar effect op de leefbaarheid in de wijk.”
Lefier, 2012

De financiële concurrentiepositie van woningcorporaties in de stad Groningen wordt met het Right to buy niet verbeterd.

Om uitspraak te kunnen doen over in hoeverre het Right to buy een middel is voor woningcorporaties in financiële problemen, is eerst nagegaan in hoeverre woningcorporaties daadwerkelijk in financiële problemen zitten om vervolgens na te gaan wat het Right to buy financieel gezien voor de woningcorporaties kan opleveren.

Uit onderzoek blijkt dat in 2011 Bij 389 corporaties sprake was van voldoende solvabiliteit, bij negen corporaties was de solvabiliteit onvoldoende. Meer verkopen van corporatiewoningen kan hierbij de financiële positie van deze 9 woningcorporaties verbeteren. Wanneer gekeken wordt naar de Best-Case Scenario dan zouden de woningcorporaties met elkaar de volgende opbrengsten kunnen genereren.

3,91% van de zittende huurders kan en wil de huurwoning kopen, dit zijn 95.000 huurders. Uit onderzoek blijkt dat koopstarters gemiddeld 5 jaar in hun woning hebben gewoond voor de verhuizing. Met andere woorden: per jaar verhuist 20% van alle verhuis- en koopgeneigde huurders naar de koopsector. In het eerste jaar zouden dit 19.000 huurders bedragen. Met een gemiddelde netto verkoopopbrengst van een corporatiewoning van € 131.000,-. Zou de opbrengst na het eerste jaar € 2.489.000.000,- zijn.

Groningen

Met betrekking tot het Right to buy betwijfelen de woningcorporaties in Groningen in hoeverre het Right to buy de financiële positie van de woningcorporaties versterkt. Gezien het feit dat verwacht wordt dat in de stad Groningen de verkopen aan zittende huurders relatief lager liggen dan elders in Nederland. Afgevraagd wordt in hoeverre de opbrengsten van deze beperkte hoeveelheid verkopen aan zittende huurders opwegen tegen de kosten. Indien bijvoorbeeld één zittende huurder kenbaar maakt de woning te willen kopen dan moeten hier kosten worden gemaakt voor de splitsing van het complex in appartementsrechten en het oprichten van een VvE. In dat geval worden er meer kosten dan opbrengsten gegenereerd. Uit eerdere ervaring blijkt dat dit financieel tegenvalt (Nijestee, Lefier, 2012).

Een overzicht:

- ✓ Ten eerste blijkt dat 'slechts' 3,91% van de huidige huurders, zonder korting op de marktwaarde, de woning wil en kan kopen. Verwacht wordt dat het percentage van 3,91% in de stad Groningen nog enige demping zal ondervinden.
- ✓ De argumenten aangedragen vanuit het Rijk voor de invoering van het Right to buy, zoals het vergroten van de keuzevrijheid en de sociale betrokkenheid en het verbeteren van de leefbaarheid lijken niet op te gaan in de stad Groningen.
- ✓ Landelijk gezien zal de financiële positie van woningcorporaties door middel van het Right to buy beperkt verbeterd worden. In Groningen lijkt dit niet het geval, door het zeer geringe aantal potentiële kopers wordt verwacht dat de opbrengsten niet tegen de kosten zullen opwegen.
- ✓ Het ontbreken van het 'level playing field' speelt in Groningen in mindere mate een rol. Immers, de inverdiencapaciteit van woningcorporaties in Groningen is relatief slecht. De rendementen zijn voor commerciële ontwikkelaars vaak te laag en de risico's te hoog. Corporaties verdringen hierbij geen marktpartijen maar hebben een spelfunctie in de stedelijke vernieuwing (Nijestee, 2012).

Kortom, de argumenten vanuit het Rijk voor de invoering van het Right to buy vinden weinig draagvlak. Het lijkt erop dat met het Right to buy wederom beleid wordt doorgevoerd om de gevolgen van eerder doorgevoerd beleid (vennootschapsbelasting) op te vangen. Hierdoor zal het ontbreken van voldoende vrije marktwerking in stand blijven.

Zolang er maatregelen ingevoerd worden waarbij de woningcorporaties meer geld moeten afdragen zal de financiële positie blijven verslechteren, waardoor op een bepaald moment woningcorporaties gedwongen worden om meer te gaan verkopen. Of dit nu door middel van het Right to buy is of niet. Het Right to buy lijkt hierdoor haar doelmatigheid te missen.

10.3 Aanbevelingen

Met betrekking tot het Right to buy wordt aanbevolen nader onderzoek te doen naar de gevolgen van het Right to buy per regio, immers het blijkt dat de gevolgen van het Right to buy landelijk anders zijn dan in de stad Groningen.

Er liggen in de huidige situatie kansen voor woningcorporaties. De grootte van de sociale huursector is geen doel op zich. Internationaal gezien kan er geen draagvlak gevonden voor het feit dat in Nederland 32% (omvang sociale huursector) van de bevolking niet in eigen huisvesting kan voorzien.

Het huidige sociale huurniveau is hoog. Nu de doelgroep van deze huisvesting bekend is kan er concreet en specifiek ondersteuning in huisvesting aan deze doelgroep worden geboden. Dit betekent dat een deel van de huidige sociale huurwoningen 'over' zijn. Aedes (2012) wijst op de mogelijkheden om deze overige woningen aan te wenden voor de commerciële huursector, zodat de huidige 'vergeten' doelgroep met inkomens tussen de 33.000 en 43.000 ook passende huisvesting zal vinden.

Literatuurlijst

- Aedes (2012). *Wonen 4.0 Naar een integrale woningmarkt*. Geraadpleegd op 16 juni 2012 via http://www.aedesnet.nl/binaries/downloads/dossier-woningmarkt/wonen_4_0.pdf
- Boelhouver, P. & Hoekstra, J. (2009). *Towards a Better Balance on the Dutch Housing Market? Analysis and Policy Propositions*. International Journal of Housing Policy Vol. 9, No. 4, 457-475. December 2009
- Calon, M. (2012). *Hele woningmarkt aanpakken voor betere doorstroming*. Geraadpleegd op 3 juni 2012 via <http://www.aedesnet.nl/content/artikelen/achtergrond/unknown/dossier-woningmarkt/docx-2012/Marc-Calon-Hele-woningmarkt-aanpakken-voor-betere-.xml>
- CBS (2012). *Ruim een kwart van de huurders van corporatiewoningen verdient meer dan 33 duizend euro*. Geraadpleegd op 5 juli 2012 via <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/bouwen-wonen/publicaties/artikelen/archief/2012/2012-3652-wm.htm>
- CBS Statline (2012) *Woningvoorraad naar eigendom, 2011*. Geraadpleegd op 16 mei 2012 via <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=71446ned&D1=0-2,5-7,10&D2=0&D3=4-5&HDR=G1,G2&STB=T&VW=T>
- Centraal Fonds Volkshuisvesting (CFV) (2011). *Jaarverslag 2010*. Geraadpleegd op 23 mei 2012 via http://www.cfv.nl/media_dirs/5679/media_files_data/cfv_jaarverslag_2010.pdf
- Commissie Sociaal-Economische Deskundigen (CSED) (2010). *Naar een integrale hervorming van de woningmarkt*. Geraadpleegd op 13 april 2012 via <http://www.ser.nl/~media/Files/Internet/Publicaties/CSED/2010/b28704.ashx>
- Communities and Local Government (2010). Geraadpleegd op 12 mei 2012 via <http://www.communities.gov.uk/documents/statistics/pdf/17207621.pdf>
- Conijn, J. & Kramer, B. (2010). *Omvangrijke verkoop van corporatiewoningen*. Ortec Finance.
- Conijn, J. & Schilder, F. (2012). *De gevolgen van het kooprecht voor de koopwoningmarkt: vraaguitval door substitutie*. ASRE research papers ISSN 1878-4607. ASRE Research Center. Amsterdam School of Real Estate.
- Conijn, J. (2011). *De Vastgoedlezing 2011 - Woningcorporaties op een kruispunt*. Amsterdam School of Real Estate (Boekenreeks; 22).
- Decisio (2010). *Beleidsbeoordelingen en effectstudies*. Geraadpleegd op 16 april 2012 via <http://www.decisio.nl/wp-content/uploads/2011/08/Productbeschrijving-Beleidsbeoordelingen-aug-2010.pdf>
- Deloitte (2010). *Woningcorporaties en VSO-II: een kort overzicht*. Deloitte Belastingadviseurs B.V.
- Elsinga, M. Haffner, M. & Van der Heijden, H. (2008). *Threats to the Dutch Unitary Rental Market*. European Journal of Housing Policy Vol. 8, No. 1, 21-37, March 2008.

Europese Commissie (2009). *Steunmaatregelen nr. E 2/2005 en N 642/2009 – Nederland Bestaande steun en bijzondere projectsteun voor woningcorporaties*. Brussel

Europese Commissie (2012). *Werkdocument van de diensten van de Commissie – Beoordeling van het nationaal hervormingsprogramma 2012 en het stabiliteitsprogramma 2012 voor Nederland bij Aanbeveling voor een aanbeveling van de raad over het nationaal hervormingsprogramma 2012 voor Nederland en met een advies van de Raad over het geactualiseerde stabiliteitsprogramma van Nederland voor de periode 2012-2015*. Geraadpleegd op 5 juni 2012 via http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/swd2012_netherlands_nl.pdf

Gedeputeerde Staten van Groningen (2012). *Brief aan minister Spies met betrekking tot het Wetsvoorstel verplichte verkoop corporatiewoning*. Groningen. Geraadpleegd op 12 mei via <http://www.aedesnet.nl/binaries/downloads/2012/02/brief-provincies-spies.pdf>

Ham van, M. et al (2009). *Right to Buy... time to move? Research summary*. ESRC End of Award Report, RES-000-22-2460. Swindon: ESRC

Harvey, J. & Jowsey, E. (2003). *Urban Land Economics*. Palgrave USA. 6th Revised edition. P. 480.

Hof, Koopmans en Teulings (2006). *Een nieuw fundament. Borging van publieke belangen op de woningmarkt*. SEO Economisch Onderzoek. Amsterdam

ING (2008). *Staatssteun en vennootschapsbelasting*. Geraadpleegd op 13 mei 2012 via http://www.quintis.nl/uploads/analyse_ing_staatssteun_en_vennootschapsbelasting.pdf

Inspectie der Rijksfinanciën (2010). *Wonen – Rapport brede heroverwegingen*. Geraadpleegd op 13 juni via <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/beleidsonderzoeken/documenten-en-publicaties/rapporten/2010/04/01/4-wonen.html>

Kei-centrum (2010). *Recht op koop: is het Engelse 'Right to buy' te vertalen naar Nederland?* Geraadpleegd op 5 april 2012 via <http://www.kei-centrum.nl/pages/26457/Vraag-en-antwoord/Recht-op-koop-is-het-engelse-right-to-buy-te-vertalen-naar-Nederland-.html>

KPMG (2012). *Belastingplicht overheidsbedrijven: staatssecretaris stuurt vervolgotitie naar parlement*. Geraadpleegd op 19 mei 2012 via http://www.meijburg.nl/nl/markt/laatste-nieuws/Pages/Vervolgotitie_belastingplicht_overheidsbedrijven.aspx

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2011). *MG 2011-04 Circulaire Verkoop corporatiewoningen*. Geraadpleegd op 19 mei 2012 via <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/circulaires/2011/10/25/mg-2011-04-circulaire-verkoop-corporatiewoningen.html>

Ministerie van Binnenlandse zaken en koninkrijksrelaties (2008). *Handreiking Diensten van Algemeen Economisch Belang en Staatssteun*.

Minister van Financiën (2003). *Handreiking Evaluatieonderzoek ex ante. Een praktisch handvat voor de opzet en uitvoering van evaluatieonderzoek ex ante*. Oplage 1000. vormgeving Studio Tint, Den Haag. Drukkerij van Deventer, 's-Gravenzande.

Ministerie van VROM (2000). *Nota Wonen - Mensen Wensen Wonen. Wonen in de 21e eeuw*. Beleidsnota. P. 323.

- NHG (2012). *Wat is NHG?* Geraadpleegd op 31 maart 2012 via <https://www.nhg.nl/consument/ik-wil-een-woning-kopen/wat-is-nhg.html>
- NVM (2012). *Zwak consumenten vertrouwen drukt stempel op woningmarkt.* Geraadpleegd op 8 juni 2012 via <http://www.nvm.nl/wonen/nieuws/2012/20120412markt cijfersq1.aspx>
- NVM (2012). *Stagnatie koopsector bij invoering kooprecht huurders.* Geraadpleegd op 8 juni 2012 via http://www.nvm.nl/actual/juni_2012/stagnatie_koopsector_bij_invoering_kooprecht_huurders.aspx
- NVM (2012). *Zwak consumentenvertrouwen drukt stempel op woningmarkt.* Geraadpleegd op 16 april via http://www.nvm.nl/over_nvm/pers/2012/20120412markt cijfersq1.aspx
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2010). *Economic Surveys: Netherlands 2010.* Geraadpleegd op 15 april via <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2010/06/16/rapport-economic-surveys-netherlands-2010.html>
- Papa, O., N. Bosch & M. Ket (2002). *De effecten van verkoop van sociale huurwoningen.* Rotterdam, SEV.
- 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
- Priemus, H (2008). *Real Estate Investors and Housing Associations: A Level Playing Field? The Dutch Case.* European Journal of Housing Policy 8 (1): 81-96.
- Priemus, H. (2004). *Housing and New Urban Renewal: Current Policies in the Netherlands.* International Journal of Housing Policy, 4:2, 229-246
- Rijksoverheid (2011). *Kabinet introduceert kooprecht voor huurder corporatiewoning.* Geraadpleegd op 31 maart 2012 via <http://www.rijksoverheid.nl/ministeries/bzk/documenten-en-publicaties/persberichten/2011/12/23/kabinet-introduceert-kooprecht-voor-huurder-corporatiewoning.html>
- Rijksoverheid (2012). *Extra huurverhoging hogere inkomens.* Geraadpleegd op 19 juni via <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning/huurverhoging/extra-huurverhoging-hogere-inkomens>
- Rijksoverheid (2012). *Extra huurverhoging hogere inkomens later dan 1 juli 2012.* Geraadpleegd op 3 juni 2012 via <http://www.rijksoverheid.nl/nieuws/2012/04/19/extra-huurverhoging-hogere-inkomens-later-dan-1-juli-2012.html>
- Rijksoverheid (2012). *Wat is een sociale huurwoning en wanneer kom ik daarvoor in aanmerking?* Geraadpleegd op 13 mei 2012 via <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning/vraag-en-antwoord/wat-is-een-sociale-huurwoning-en-wanneer-kom-ik-daarvoor-in-aanmerking.html>
- Romijn, G, en P. Besseling (2008). *Economische effecten van regulering en subsidiëring van de huurwoningmarkt.* CPB document No 165, Den Haag: Centraal Planbureau

Smith J. & Oxley, M. (1994). *Housing investment and social housing: European comparisons*. *Housing studies*, 12:4, 489-507

University of St. Andrews (2010). *Right to Buy failed to mobilise workforce'*. Geraadpleegd op 25 mei 2012 via <http://www.st-andrews.ac.uk/news/archive/2010/Title,53592,en.html>

Vereniging voor Beleidsonderzoek (VBO) (2012). *Beleidsonderzoek: Een vak apart!* Geraadpleegd op 2 mei via <http://www.beleidsonderzoek.nl/uploads/documents/39.pdf>

Verhoeven, N. (2007). *Wat is onderzoek?* 4^e druk. Boom Lemma uitgevers.

Volkskrant (2012). *Huurbeleid wordt armenzorg door invoering kooprecht*. Geraadpleegd op 23 mei 2012 via <http://www.volkskrant.nl/vk/nl/3184/opinie/article/detail/3165001/2012/02/08/Huurbeleid-wordt-armenzorg-door-invoering-kooprecht.dhtml>

VROM-Raad (2004). *Op eigen kracht. Eigenwoningbezit in Nederland*. Den Haag

Whitehead, C. en K. Scanlon (2007) *Social Housing in Europe*, London, London School of Economics and Political Science

WSW (2010). *Jaarverslag 2010 Liquiditeitsprognose 2011 – 2015*. Hilversum http://www.wsw.nl/uploads/media/282_Jaarverslag%202010%20WEB.pdf

Bijlage 1 Interviews en Symposium

Interviews

Woningcorporaties	Contactpersoon	Datum
Aedes	Raymond van Dellen	6 juli 2012, 13.00 – 14.00 uur
Nijestee	Roelof Bouma & Meino Nyhoff	26 juni 2012, 16.00 – 17.00 uur
De Huismeesters	Marieke Koopmans	26 juni 2012, 13.00 – 14.00 uur
Lefier	Anne Nijboer	3 juli 2012, 09.00 – 10.00 uur

Overige partijen	Contactpersoon	Datum
IVBN	Jeroen Luijks	9 juli 2012, 15.00 – 16.00 uur
De Woonbond	Erik Maassen	30 juli 2012, 11.00 – 12.00 uur

Symposium

Onderwerp	Sprekers	Datum
Symposium over de verkoop van huurwoningen - Verkopen of verhuren?	Harro Eppinga (Tubbergen) Pieter Bregman (Nijestee) Ronald Paping (Woonbond)	5 april 2012, 13.00 – 17.00 uur

Bijlage 2 Verloop van percentage verkopen bij leegkomst per COROP gebied (CFV, 2010)

COROP gebied	2005	2006	2007	2008	2009	2005-2009 Mutatie
Oost-Groningen	0,64%	0,64%	0,33%	0,51%	0,59%	-11,8%
Delfzijl en omgeving	0,30%	0,36%	0,16%	0,40%	0,44%	34,8%
Overig Groningen	0,17%	0,38%	0,30%	0,37%	0,42%	150,0%
Noord-Friesland	0,58%	0,51%	0,43%	0,44%	0,37%	-37,9%
Zuidwest-Friesland	0,46%	0,42%	0,57%	0,54%	0,49%	3,2%
Zuidoost-Friesland	0,67%	0,82%	0,63%	0,69%	0,63%	-6,1%
Noord-Drenthe	0,33%	0,37%	0,39%	0,57%	0,65%	101,6%
Zuidoost-Drenthe	0,66%	0,71%	0,54%	0,18%	0,68%	0,7%
Zuidwest-Drenthe	0,22%	0,20%	0,26%	0,64%	0,61%	178,8%
Noord-Overijssel	0,40%	0,31%	0,90%	0,47%	0,49%	22,4%
Zuidwest-Overijssel	0,42%	0,21%	0,49%	0,70%	0,40%	-8,4%
Twente	0,31%	0,34%	0,32%	0,51%	0,49%	60,2%
Veluwe	0,16%	0,16%	0,31%	0,33%	0,30%	84,2%
Achterhoek	0,33%	0,28%	0,27%	0,49%	0,63%	90,0%
Arnhem/Nijmegen	0,37%	0,43%	0,28%	0,38%	0,44%	17,2%
Zuidwest-Gelderland	0,16%	0,23%	0,29%	0,26%	0,27%	66,7%
Utrecht	0,40%	0,41%	0,37%	0,27%	0,31%	-22,7%
Kop van Noord-Holland	0,40%	0,55%	0,39%	0,40%	0,45%	12,7%
Alkmaar en omgeving	0,51%	0,54%	0,38%	0,41%	0,69%	33,8%
IJmond	0,23%	0,29%	0,37%	0,45%	0,39%	74,2%
Agglomeratie Haarlem	0,30%	0,25%	0,18%	0,17%	0,07%	-78,5%
Zaanstreek	0,45%	0,20%	0,33%	0,29%	0,20%	-56,9%
Groot-Amsterdam	0,57%	0,74%	0,67%	0,56%	0,47%	-19,4%
Het Gooi en Vechtstreek	0,20%	0,24%	0,25%	0,31%	0,62%	201,5%
Agglomeratie Leiden en Bollenstreek	0,32%	0,24%	0,19%	0,22%	0,42%	28,8%
Agglomeratie 's-Gravenhage	0,30%	0,42%	0,34%	0,32%	0,23%	-23,2%
Delft en Westland	0,15%	0,47%	0,40%	0,26%	0,56%	261,5%
Oost-Zuid-Holland	0,37%	0,35%	0,41%	0,38%	0,69%	85,3%
Groot-Rijnmond	0,58%	0,69%	0,56%	0,55%	0,57%	-4,7%
Zuidoost-Zuid-Holland	0,25%	0,34%	0,20%	0,33%	0,35%	39,7%
Zeeuwsch-Vlaanderen	0,05%	0,07%	0,06%	0,03%	0,03%	-40,0%
Overig Zeeland	0,28%	0,21%	0,33%	0,18%	0,34%	26,1%
West-Noord-Brabant	0,20%	0,25%	0,29%	0,41%	0,48%	140,8%
Midden-Noord-Brabant	0,33%	0,34%	0,41%	0,55%	0,53%	58,6%
Noordoost-Noord-Brabant	0,07%	0,15%	0,14%	0,11%	0,19%	170,6%
Zuidoost-Noord-Brabant	0,44%	0,59%	0,62%	0,52%	0,34%	-22,3%
Noord-Limburg	0,49%	0,49%	0,40%	0,44%	0,66%	34,1%
Midden-Limburg	0,32%	0,56%	0,54%	0,60%	0,56%	76,7%
Zuid-Limburg	0,27%	0,33%	0,28%	0,30%	0,29%	2,1%
Flevoland	0,66%	0,51%	0,44%	0,36%	0,46%	-27,7%

Bijlage 3 Verloop van percentage verkopen aan zittende bewoners per COROP gebied (CFV, 2010)

COROP gebied	2005	2006	2007	2008	2009	2005-2009 Mutatie
Oost-Groningen	0,24%	0,08%	0,43%	0,19%	0,12%	-51,4%
Delfzijl en omgeving	0,16%	0,04%	0,25%	0,04%	0,01%	-91,7%
Overig Groningen	0,29%	0,22%	0,25%	0,12%	0,05%	-84,3%
Noord-Friesland	0,18%	0,15%	0,25%	0,15%	0,15%	-19,6%
Zuidwest-Friesland	0,10%	0,19%	0,80%	0,21%	0,15%	53,8%
Zuidoost-Friesland	0,24%	0,21%	0,33%	0,20%	0,02%	-90,8%
Noord-Drenthe	0,11%	0,18%	0,16%	0,19%	0,10%	0,0%
Zuidoost-Drenthe	0,53%	0,48%	0,18%	0,92%	0,14%	-73,9%
Zuidwest-Drenthe	0,56%	0,27%	0,38%	0,12%	0,01%	-98,8%
Noord-Overijssel	0,58%	1,06%	0,30%	0,34%	0,25%	-57,3%
Zuidwest-Overijssel	0,26%	0,86%	0,02%	0,26%	0,24%	-11,5%
Twente	0,60%	0,31%	0,27%	0,18%	0,08%	-86,4%
Veluwe	0,37%	0,48%	0,26%	0,21%	0,19%	-49,4%
Achterhoek	0,84%	1,07%	0,68%	0,58%	0,32%	-63,3%
Arnhem/Nijmegen	0,50%	0,35%	0,39%	0,39%	0,40%	-20,5%
Zuidwest-Gelderland	0,45%	0,33%	0,06%	0,20%	0,19%	-57,0%
Utrecht	0,11%	0,10%	0,10%	0,10%	0,06%	-45,2%
Kop van Noord-Holland	0,32%	0,25%	0,27%	0,17%	0,12%	-61,9%
Alkmaar en omgeving	0,16%	0,33%	0,15%	0,30%	0,11%	-29,3%
IJmond	0,23%	0,04%	0,11%	0,01%	0,07%	-68,3%
Agglomeratie Haarlem	0,00%	0,05%	0,03%	0,02%	0,21%	
Zaanstreek	0,84%	0,43%	0,55%	0,14%	0,14%	-84,2%
Groot-Amsterdam	0,43%	0,23%	0,24%	0,17%	0,16%	-62,7%
Het Gooi en Vechtstreek	0,27%	0,27%	0,35%	0,34%	0,24%	-13,3%
Agglomeratie Leiden en Bollenstreek	0,17%	0,12%	0,08%	0,07%	0,06%	-62,4%
Agglomeratie 's-Gravenhage	0,23%	0,09%	0,09%	0,04%	0,03%	-88,4%
Delft en Westland	0,23%	0,02%	0,04%	0,02%	0,02%	-89,5%
Oost-Zuid-Holland	0,11%	0,35%	0,25%	0,04%	0,69%	548,6%
Groot-Rijnmond	0,31%	0,10%	0,10%	0,06%	0,04%	-87,5%
Zuidoost-Zuid-Holland	0,26%	0,13%	0,17%	0,04%	0,06%	-77,8%
Zeeuwsch-Vlaanderen	0,50%	0,39%	0,54%	0,48%	0,29%	-42,3%
Overig Zeeland	0,11%	0,08%	0,05%	0,15%	0,03%	-74,3%
West-Noord-Brabant	0,29%	0,14%	0,30%	0,26%	0,11%	-62,6%
Midden-Noord-Brabant	0,17%	0,24%	0,25%	0,19%	0,19%	10,2%
Noordoost-Noord-Brabant	0,14%	0,12%	0,08%	0,17%	0,22%	62,2%
Zuidoost-Noord-Brabant	0,14%	0,28%	0,25%	0,22%	0,13%	-4,0%
Noord-Limburg	1,08%	0,60%	0,33%	0,33%	0,19%	-82,2%
Midden-Limburg	0,67%	0,33%	0,16%	0,22%	0,44%	-34,4%
Zuid-Limburg	0,37%	0,21%	0,38%	0,19%	0,10%	-72,0%
Flevoland	0,15%	0,18%	0,07%	0,10%	0,18%	23,8%