

MASTERTHESIS



VERKOOPSTIMULERENDE MAATREGELEN VOOR NIEUWBOUWWONINGEN



M.E.T. GLERUM



rijksuniversiteit
groningen

Nijestee i

MASTERTHESIS



VERKOOPSTIMULERENDE MAATREGELEN VOOR NIEUWBOUWWONINGEN

Groningen, augustus 2009

M.E.T. Glerum

Visserstraat 34 a
9712 CW Groningen
m.e.t.glerum@gmail.com

Rijksuniversiteit Groningen, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Master Vastgoedkunde

Postbus 800
9700 AV Groningen

In samenwerking met:

Nijestee

Afdeling Vastgoedontwikkeling

Postbus 447
9700 AK Groningen

Begeleider Rijksuniversiteit Groningen:

prof. dr. E.F. Nozeman

Begeleider Nijestee:

R. Otten



rijksuniversiteit
groningen

Nijestee i

FOKKE & SUKKE

HADDEN HUN NIEUWE HUIS AL GEKOCHT

DE OVERHEID MOET
GEWOON ALLE TEKOOP-
STAANDE HUIZEN OP-
KOPEN !!!



RGVT

VOORWOORD

In de maanden oktober/november van vorig jaar ben ik gaan nadenken over een onderwerp voor mijn afstudeeronderzoek. In deze periode ben ik in contact gekomen met Nijestee, de grootste woningcorporatie van de stad Groningen. Met een aantal globale ideeën voor een ben ik een eerste gesprek aangegaan, waarin al snel bleek dat ik niet verder na hoefde te denken over de uitwerking van deze ideeën. Er lag namelijk een interessant vraagstuk wat zich zeer goed leende voor onderzoek, namelijk de stagnerende verkoop van nieuwbouwwoningen. Na het schrijven van een plan van aanpak ben ik begin januari begonnen met dit onderzoek. Tijdens dit onderzoek is het onderwerp alleen maar interessanter geworden. De verkoop van woningen is verder gestagneerd, huizenprijzen dalen, etc. Mede door deze ontwikkelingen heeft mijn onderzoek zich verder kunnen ontwikkelen, hetgeen heeft geleid tot het eindresultaat dat hier voor u ligt.

Ook ik ben inmiddels verder ontwikkeld. Zeven jaar geleden ben ik na het behalen van mijn HAVO-diploma begonnen met de opleiding Bouwtechnische Bedrijfskunde aan de Avans Hogeschool te Tilburg. Na de afronding van deze studie was ik nog niet klaar met studeren, ik wilde mezelf verder ontwikkelen. Na mij verdiept te hebben in de mogelijkheden, lag het voor de hand om een Masteropleiding aan de TU Eindhoven te volgen. Maar de technische achtergrond van het vastgoed was mij inmiddels wel bekend, ik wilde mezelf verbreden. De Master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen bood hiervoor een mooie kans. Achteraf ben ik erg blij met de keuze om vanuit Brabant naar het “verre” Groningen te gaan.

Tot slot wil ik nog een aantal mensen bedanken. Allereerst gaat mijn dank uit naar Nijestee, in het bijzonder de mensen van de afdelingen Vastgoedontwikkeling en Verkoop. Met hen heb ik vele malen van gedachten gewisseld. Daarnaast mijn dank aan prof. dr. Ed Nozeman, zijn kritische commentaar heeft ervoor gezorgd dat mijn afstudeeronderzoek op deze manier vorm heeft gekregen. Ook wil ik graag de geïnterviewden bedanken. In de diverse gesprekken die ik heb gehad is er een duidelijk beeld ontstaan over die visie die bij de verschillende deskundigen leven. Dit heeft mij geholpen bij het laatste gedeelte van mijn onderzoek.

Als laatste wil ik mijn ouders bedanken, die het mogelijk hebben gemaakt dat ik mijn studie kon vervolgen, en mijn zus, mijn vriendin Daniëlle en haar ouders, voor de morele ondersteuning.

Groningen, augustus 2009

René Glerum

SAMENVATTING

- De financiële crisis van de afgelopen maanden heeft invloed op de woningmarkt. Dit is terug te zien in de stagnerende verkoop van woningen. Dit is ook zeker waar te nemen bij de verkoop van nieuwbouwwoningen. Omdat de woningcorporaties sinds de bruteringsoperatie van 1995 zelfstandig zijn geworden, speelt ook hier het probleem van de stagnerende verkoop. Momenteel worden diverse maatregelen ontwikkeld die een oplossing moeten bieden voor deze stagnerende verkoop. Wat voor maatregelen zijn dit? Hoe gaan deze maatregelen in zijn werk? Wat voor effect hebben ze? Kunnen de maatregelen worden geoptimaliseerd? Dit zijn vragen die de aanleiding hebben gevormd voor dit onderzoek.
- In theorie functioneert de woningmarkt als alle andere markten, het is een plaats waar vraag en aanbod elkaar ontmoeten. Toch zit de woningmarkt complexer in elkaar. Volgens Wheaton en DiPasquale (1996) bestaat de vastgoedmarkt in feite niet, maar is deze een resultaat van interactie tussen verschillende deelmarkten. De Nederlandse woningmarkt is een bijzondere, mede door de omvangrijke en concurrerende huurwoningmarkt. Neuteboom en Van der Heijden (2005) hebben het éénsectormodel van Wheaton en DiPasquale (1994) uitgebreid naar een tweesectorenmodel waarbij zowel de koop- als huurwoningmarkt worden meegenomen. Hier is een mogelijke interactie te zien tussen de koop- en huurwoningmarkt. De rol van nieuwbouwwoningen in deze modellen is een belangrijke. Deze zorgen voor dynamiek op de woningmarkt, doordat ze in belangrijke mate de doorstroming op gang houden. Het aanbod van koopwoningen neemt door nieuwbouw toe en hierdoor komen de modellen in beweging.
- De Nederlandse woningmarkt is geen efficiënte markt, dit komt door een aantal specifieke kenmerken. Zo is het een voorraadmarkt waar jaarlijks maar een klein deel wordt toegevoegd. Ook is de woningmarkt in Nederland sterk regionaal verdeeld en is er sprake van een heterogene markt waar geen twee woningen hetzelfde zijn.
- De verslechterde situatie op de woningmarkt zoals die zich op dit moment voordoet is geen uitzondering. Door de jaren heen maakt de woningmarkt, net als de economie, een golfbeweging met betere en mindere periodes. Zo kan er een vergelijking worden getrokken met de situatie in de jaren '80. Toch zijn er belangrijke verschillen te zien tussen die situatie en de situatie zoals die momenteel is. De hypotheekrente staat laag ten opzichte van de jaren '80 en ook de langdurige werkloosheid minder ernstig.
- De belangrijkste oorzaak voor de stagnerende verkoop blijkt het verminderde vertrouwen van de consumenten te zijn. Door dit verminderde vertrouwen stellen consumenten grote uitgaven uit, zo ook het kopen van een (nieuwe) woning. Samen met de terughoudendheid van financiële instellingen bij het verstrekken van hypotheekleningen heeft dit een sterk stagnerend effect op de woningverkoop.
- Om de verkoop van nieuwbouwwoningen te stimuleren zijn diverse maatregelen ontwikkeld of momenteel in ontwikkeling, deze maatregelen zijn gebaseerd op verschillende principes. Zo zijn maatregelen als kopen met korting, erfpacht, het verhogen van de NHG en startersleningen gericht op het aantrekkelijker maken van de koop van een nieuwbouwwoning. Aan de ene kant door de verkoopprijs op moment van aankoop omlaag te brengen en anderzijds middels het ondersteunen in de financiering van de woning. Andere maatregelen, zoals de overbruggingsgarantie, garantiefondsen en werkloosheidsverzekeringen richten zich op het wegnemen van onzekerheden die bij de consumenten leven en proberen hiermee een oplossing te bieden voor het verminderde consumentenvertrouwen. De verwachting is dat de maatregelen die inspelen op de onzekerheden van de consumenten een groter effect zullen hebben.

- Aan diverse deskundigen van de woningmarkt in Nederland zijn een aantal vragen over de huidige situatie op de woningmarkt voorgelegd. Door de deskundigen worden verschillende oorzaken van de huidige problemen gegeven. Hierbij wordt duidelijk dat de oorzaken op twee verschillende niveaus liggen. Aan de ene kant ligt de oorzaak bij het verminderde vertrouwen en aan de andere kant in de structuur van de Nederlandse woningmarkt. Zo is er de onzekerheid over de huidige economische situatie en als gevolg hiervan is er de angst voor mogelijke werkloosheid. Men is bang dat men zonder werk komt te zitten en hierdoor de financiering van de nieuwe woning niet meer kan opbrengen. Ook de onzekerheid over de prijsontwikkeling van woningen wordt genoemd als een van de oorzaken van de stagnerende verkoop van nieuwbouwwoningen. De consument is hierdoor angstig om een nieuwe woning te kopen, omdat de woning mogelijk minder waard wordt. Een derde angst is de onzekerheid van het niet verkocht krijgen van de bestaande woning, wanneer een consument een nieuwbouwwoning koopt. Hierdoor kan een consument mogelijk met dubbele woonlasten komen te zitten. De combinatie van deze angsten en onzekerheden zorgt er volgens de deskundigen voor dat consumenten zeer terughoudend zijn bij het kopen van een nieuwbouwwoning.
- Verschillende deskundigen noemen echter nog een andere oorzaak van de stagnerende verkoop van woningen. Deze oorzaak ligt op een hoger niveau, de structuur en de geschiedenis van de woningmarkt in Nederland, met name de afgelopen decennia. In de jaren '90 was de woningmarkt volop in beweging, er werden veel nieuwe woningen gebouwd en de verkoop hiervan ging goed, er was veel vraag en woningen werden hierdoor snel afgenomen. Consumenten maakten, mede gestimuleerd door de sterke prijsontwikkeling, sneller de keuze een nieuwe woning te kopen. De consument is, mede door het verminderde vertrouwen, kritischer geworden bij het doen van grote uitgaven, zo ook bij het kopen van een woning. De consument kijkt kritischer naar het product, de woning, en wil zo veel mogelijk van zijn wensen vervuld zien. Hierin ligt een andere mogelijke oorzaak van de stagnerende verkoop van nieuwbouwwoningen, namelijk dat er te weinig naar de wensen van de consument is en wordt gebouwd. Hierdoor is een overvloed ontstaan aan producten die niet voldoen aan de wensen van de consument.
- Mogelijke oplossingen voor de stagnerende verkoop van nieuwbouwwoningen ligt op twee niveaus. Enerzijds moet er getracht worden de woningen die momenteel te koop staan en in ontwikkeling zijn te verkopen. Op korte termijn kan een corporatie verschillende maatregelen nemen om de diverse onzekerheden weg te nemen die momenteel bij de consument leven. Hierbij is het van belang om zo veel mogelijk onzekerheden weg te nemen door het aanbieden van een combinatie van maatregelen. Hierbij valt te denken aan een combinatie van een werkloosheidsverzekering, garantie van de verkoop van de bestaande woning en een overbruggingsgarantie. Zo worden de meeste onzekerheden bij consumenten weggenomen.
- Voor de langere termijn zullen de corporaties kritischer moeten worden op hetgeen ontwikkeld zal gaan worden. Het is noodzakelijk om de wensen van de consument centraal te stellen. Hierdoor zullen woningen op de markt komen die aansluiten bij de wensen van de consument en dit zal de verkoop van de woningen stimuleren. Wanneer hiernaast het vertrouwen bij consumenten weer toeneemt, zullen verkoopstimulerende maatregelen voor de korte termijn niet meer nodig zijn.
- Waar in dit onderzoek geen plaats meer voor is, maar wat wel te maken heeft met de structurele problemen op de woningmarkt is de rolverdeling tussen de verschillende partijen op deze markt. Dit zou een aanleiding kunnen zijn voor nader onderzoek.
- Geconcludeerd kan worden dat in dit onderzoek een mogelijke oplossing wordt aangedragen voor de problematiek op korte termijn, namelijk het wegnemen van zo veel mogelijk onzekerheden die leven bij consumenten en het kritischer worden bij het ontwikkelen van

woningen waarbij meer wordt uitgegaan van de wensen van de consument. Door het bieden van meer zekerheid en het aanbieden van woningen die aansluiten op de wensen van de consumenten kan de verkoop van nieuwbouwwoningen worden gestimuleerd. Tijdens het onderzoek is gebleken dat een andere oorzaak van de stagnerende verkoop op een hoger niveau ligt. In dit kader heeft dit onderzoek mogelijk meer vragen opgeworpen dan dat er oplossingen worden gegeven.

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord	4
Samenvatting.....	5
Inhoudsopgave	8
1. Onderzoeksopzet.....	10
1.1 Aanleiding.....	10
1.2 Probleembeschrijving.....	10
1.2.1 Probleemstelling.....	10
1.2.2 Doelstelling.....	10
1.2.3 Vraagstelling.....	11
1.3 Opzet van het onderzoek	11
1.3.1 Theoretisch kader.....	11
1.3.2 Exploratief onderzoek	11
1.3.3 Synthese	12
1.3.4 Empirisch onderzoek	12
1.3.5 Conclusie	12
1.3.6 Aanbevelingen.....	12
1.4 Afbakening.....	12
1.5 Conceptueel model	13
1.6 Onderzoeksmethoden.....	13
1.6.1 Theoretisch kader.....	13
1.6.2 Exploratief onderzoek	13
1.6.3 Empirisch onderzoek	14
2. Theoretisch kader.....	15
2.1 Woningmarkt.....	15
2.1.1 De woningmarkt in theorie	15
2.1.2 Nieuwbouwoopwoningen en de woningmarkt.....	18
2.1.3 De woningmarkt in Nederland	19
2.2 Woningverkoop.....	21
2.2.1 Geschiedenis.....	21
2.2.2 Stagnerende verkoop	21
2.2.3 Vergelijking met jaren '80	23
2.2.4 Vertrouwen	23
3. Exploratief onderzoek	26
3.1 Werking verkoopstimulerende maatregelen	26
3.1.1 Kopen met korting.....	26
3.1.2 Erfpacht	27
3.1.3 Startersleningen uitbreiden	27
3.1.4 Achtervang renterisico	27
3.1.5 Overbruggingsgarantie.....	27
3.1.6 Garantie van verkoop bestaande woning	28
3.1.7 Looptijd hypotheekofferte verlengen	29
3.1.8 Extra's aanbieden aan consument	29
3.1.9 Werkloosheidsverzekering	29
3.1.10 Verhogen NHG.....	29
3.2 risico's voor een corporatie.....	30
3.2.1 Kopen met korting.....	30
3.2.2 Overbruggingsgarantie.....	30

3.2.3 Garantie van verkoop bestaande woning	30
3.2.4 Extra's aanbieden aan consument	31
3.3 Maatregelen in het buitenland	31
4. Synthese	32
5. Empirisch onderzoek	33
5.1 Geïnterviewden	33
5.2 Interviewvragen en uitkomsten	33
5.2.1 Oorzaak van huidige problemen op de woningmarkt.....	33
5.2.2 Mogelijke oplossingen.....	35
5.2.3 Belangrijkste partij.....	35
6. Conclusies en Aanbevelingen	37
Literatuurlijst	40
Bijlage 1: Interviewvragen.....	43
Bijlage 2: Lijst van figuren.....	44

1. ONDERZOEKSOPZET

1.1 AANLEIDING

De financiële crisis van afgelopen tijd heeft inmiddels ook zijn doorwerking gehad op de woningmarkt. Dit is te zien aan verschillende aspecten. Zo was er in het derde kwartaal van 2008, voor het eerst sinds 1990, een lichte prijsdaling te zien in de verkoopprijs van een gemiddelde woning in Nederland (NVM 2008). Het aantal woningen dat te koop staat neemt toe, dit komt mede doordat de afgelopen jaren de verkooptijd van woningen echter sterk gestegen is (Maas & De Jongh 2008). Het wijst erop dat het steeds moeilijker is geworden om een woning te verkopen.

Het probleem van een moeizamer verkoop is zeker waar te nemen bij nieuwbouwwoningen, ook deze worden steeds moeizamer verkocht. Eind 2008 werd dit in de cijfers goed zichtbaar, zo zijn er in november 2008 50% minder nieuwbouwwoningen verkocht ten opzichte van november 2007 (Eerenbeemt 2008). De oorzaak hiervan ligt in de terughoudendheid van de consument en de moeite die de consument heeft om de financiering van een nieuwe woning rond te krijgen (Maas & De Jongh 2008), met name de overbruggingskredieten vormen hierbij een probleem. Een goede indicator daarvoor is dat steeds meer consumenten de koop van een nieuwbouwwoning moeten afblazen door de problemen met de financiering of omdat zij hun huidige woning niet verkocht krijgen (ANP 2008). Deze trend zette in 2009 door en vormt nog steeds een probleem in het kader van de verkoop van woningen. Doordat de koopsector voor nieuwbouwwoningen voor het grootste deel afhankelijk is van kopers uit bestaande koopwoningen telt het voor deze sector het zwaarst.

De moeizamer verkoop van nieuwbouwwoningen treft ook de woningcorporaties in Nederland. Sinds de bruteringsoperatie van 1995 ontwikkelen corporaties nieuwbouwwoningen om deze te verkopen en met de winsten hun sociale doelstellingen te bereiken. Wanneer er minder opbrengsten uit de verkoop van woningen worden gegenereerd wordt het dus ook moeilijker om aan de genoemde doelstellingen te voldoen. Om de verkoop van nieuwbouwwoningen te stimuleren zijn er door woningcorporaties verschillende oplossingen geïnitieerd en in ontwikkeling. Wat voor maatregelen zijn dit? Hoe gaan deze maatregelen in zijn werk? Wat voor effect hebben ze? Kunnen de maatregelen worden geoptimaliseerd? Dit zijn vragen die de aanleiding hebben gevormd voor dit onderzoek.

1.2 PROBLEMBESCHRIJVING

1.2.1 Probleemstelling

Het verkopen van woningen gaat in de huidige economische tijd steeds moeizamer. Dit ondervinden ook de woningcorporaties. Om de verkoop van nieuwbouwwoningen te stimuleren zullen maatregelen genomen moeten worden. Vele maatregelen zijn inmiddels ontwikkeld, welke ieder hun eigen werking hebben. In dit onderzoek wordt gezocht naar een optimalisering van de oplossingen voor het probleem van de moeizame woningverkoop.

1.2.2 Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is inzicht verwerven in verkoopstimulerende maatregelen voor nieuwbouwwoningen vanuit het gezichtspunt van een corporatie en te zoeken naar een (mogelijke) optimalisatie van bestaande maatregelen.

1.2.3 Vraagstelling

Om deze doelstelling te kunnen verwezenlijken zullen er diverse vragen moeten worden beantwoord. Door het opstellen van verschillende deelvragen en deze te beantwoorden moet er uiteindelijk een antwoord komen op de volgende hoofdvraag:

Kan het arsenaal van verkoopstimulerende maatregelen voor een woningcorporatie worden geoptimaliseerd en zo ja hoe?

De verschillende deelvragen die daarvoor beantwoord moeten worden zijn:

1. Wat is de structuur en dynamiek van de woningmarkt en wat is daarin de rol van nieuwbouwoopwoningen?
2. Welke theoretische benaderingen liggen ten grondslag aan de woningverkoop?
3. Wat voor soort verkoopstimulerende maatregelen zijn er reeds ontwikkeld en wat zijn de risico's van deze maatregelen voor een corporatie?
4. Waar liggen de problemen in het kader van de moeizame woningverkoop?
5. Zijn geoptimaliseerde oplossingsrichtingen mogelijk, zo ja welke en wat is het effect van deze geoptimaliseerde maatregelen?

1.3 OPZET VAN HET ONDERZOEK

1.3.1 Theoretisch kader

Om tot een goed onderzoek te komen is het van belang om eerst een goed fundament te scheppen waarop het totale onderzoek gebouwd kan worden. Dit fundament zal de uitkomst zijn van het theoretisch kader. Hierin zullen verschillende factoren die in het onderzoek een rol spelen vanuit de theorie benaderd worden. Achtereenvolgens zal er ingegaan worden op de woningmarkt en de woningverkoop.

1.3.1.1 Woningmarkt

Aangezien dit onderzoek zich richt op verkoopstimulerende maatregelen voor woningen is er een direct verband met de woningmarkt. Dit omdat het verkopen van woningen onderdeel is van deze markt. In dit deel van het theoretisch kader zal worden ingegaan op de structuur, het functioneren en de dynamiek van de woningmarkt in Nederland. Dit onderzoek richt zich in het bijzonder op nieuwbouwwoningen, daarom zal de rol van nieuwbouwwoningen binnen de woningmarkt aan de orde worden gesteld.

1.3.1.2 Woningverkoop

In dit deel staat de vraag centraal welke theoretische benaderingen ten grondslag liggen aan de woningverkoop. Allereerst zal worden onderzocht wat de oorzaken zijn van de stagnerende verkoop die op dit moment wordt ondervonden. Uit dit deel zal blijken waar op dit moment de grootste problemen liggen met betrekking tot de stagnerende verkoop van woningen.

1.3.2 Exploratief onderzoek

In dit onderzoek zal worden geanalyseerd wat voor verkoopstimulerende maatregelen reeds ontwikkeld zijn en wat de risico's van deze maatregelen zijn voor een corporatie. Er zal met name gekeken worden naar hoe de verschillende maatregelen in zijn werking gaan en de principes waarop deze zijn gebaseerd. Vervolgens zal getracht worden om de effecten van de verschillende maatregelen in kaart te brengen. Deze informatie zal later in het onderzoek gebruikt worden. Dit

onderzoek is in de vorm van een exploratief onderzoek om uit te zoeken wat er momenteel speelt en om tot nieuwe inzichten te komen (Robbins 2002). De informatie uit dit onderzoek is nodig om uiteindelijk tot een mogelijke optimalisatie van maatregelen te komen.

1.3.3 Synthese

Uit de twee bovenstaande onderzoekdelen kan een synthese worden opgesteld. Wanneer de twee deelonderzoeken aan elkaar gekoppeld worden kan inzicht verworven worden in waar de problemen liggen in het kader van de moeizame woningverkoop en de manier waarop getracht wordt hierop in te spelen. Aan de hand van deze koppeling kan er een vervolg gemaakt worden met het onderzoek, middels het variantenonderzoek/ haalbaarheidsonderzoek.

1.3.4 Empirisch onderzoek

In dit onderzoek zal op zoek worden gegaan naar een optimalisatie van verkoopstimulerende maatregelen voor nieuwbouwwoningen. In de synthese komen de problemen bij de woningverkoop naar voren en de werking van bestaande maatregelen worden duidelijk in het exploratief onderzoek. Vanuit deze bevindingen zal gezocht worden naar een optimalisatie van verkoopstimulerende maatregelen.

1.3.5 Conclusie

In de conclusie van het onderzoek zal een overzicht worden gegeven van de bevindingen die tijdens het onderzoek naar voren zijn gekomen.

1.3.6 Aanbevelingen

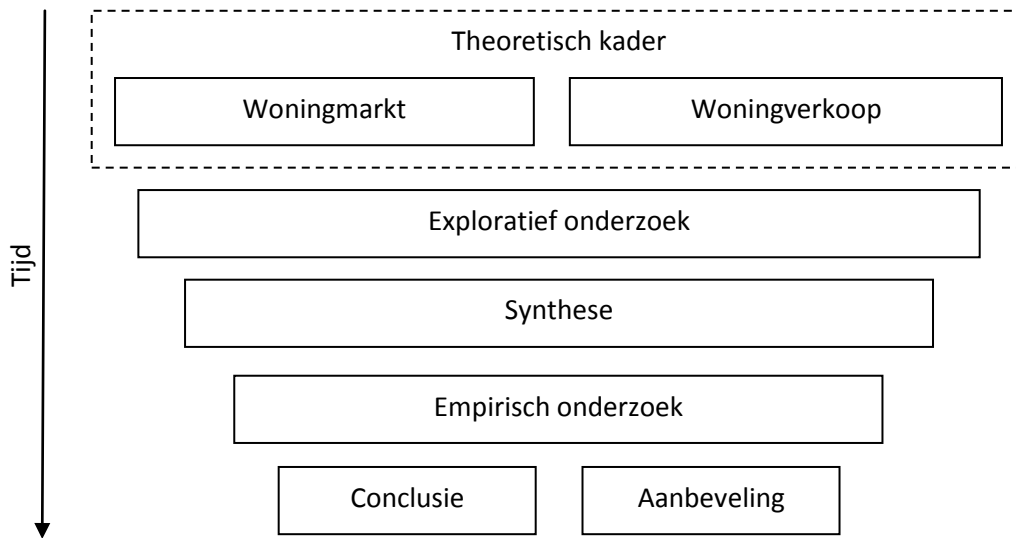
Dit onderzoek wordt afgesloten met een aantal aanbevelingen terzake de optimalisatie via de verkoopstimulerende maatregelen voor woningen. Hierin zullen vooral de resultaten uit het empirisch onderzoek verwerkt worden.

1.4 AFBAKENING

Dit onderzoek zal gericht zijn op nieuwbouwoopwoningen, gezien daar de grootste problemen worden ondervonden in het kader van woningverkoop. Er is echter een duidelijk verband aanwezig tussen de verkoop van nieuwbouwwoningen en die van bestaande woningen. Mocht tijdens het onderzoek blijken dat het van zeer groot belang is dat bestaande woningen ook meegenomen worden in het onderzoek dan zal overleg plaatsvinden met de begeleiders. Bestaande woningen zullen alleen in uitzonderlijk geval worden toegevoegd. Uitgangspunt is dat het onderzoek zich richt op nieuwbouwwoningen.

1.5 CONCEPTUEEL MODEL

Figuur 1.1 Conceptueel model



Bron: Eigen bewerking

1.6 ONDERZOEKSMETHODEN

Dit onderzoek bestaat uit verschillende onderdelen, zoals te zien is in bovenstaand conceptueel model. Per onderdeel zullen verschillende onderzoeksmethoden worden gebruikt. Een beschrijving van deze methoden is hieronder te vinden

1.6.1 Theoretisch kader

Binnen het theoretisch kader worden een tweetal onderzoeken verricht. Voor de analyse van de woningmarkt zal een literatuurstudie plaatsvinden, gecombineerd met dataverzameling/–analyse. In de literatuur zal gezocht worden naar informatie over de structuur, werking en dynamiek van de woningmarkt. Data die daar voor nodig zijn, zoals de woningvoorraad en nieuwbouwproductie zullen worden verzameld en geanalyseerd.

De analyse van de woningverkoop zal ook gebeuren middels een literatuurstudie. Hierin zal op zoek worden gegaan naar de achtergronden van de woningverkoop. Er zal worden onderzocht welke factoren ten grondslag liggen aan de moeizame woningverkoop. Daarnaast zal er gezocht worden naar de gronden waarop een consument de beslissing maakt wel of geen woning te kopen.

Wanneer het theoretisch kader is afgerond zal er een duidelijk beeld zijn hoe de woningmarkt in elkaar zit en functioneert en wat de oorzaak is van de stagnerende verkoop van woningen.

1.6.2 Exploratief onderzoek

Dit onderzoek zal gedaan worden door middel van casestudies waarbij gezocht wordt naar bestaande verkoopstimulerende maatregelen. Deze maatregelen zullen worden geanalyseerd op hun werking en de effecten die de betreffende maatregelen hebben. Om tot een inzicht te komen welke verkoopstimulerende maatregelen reeds bestaan zullen diverse gesprekken plaatsvinden, onder andere met medewerkers van de afdeling Verkoop van Nijestee, nader te bepalen medewerkers van andere corporaties en nader te bepalen deskundigen op het gebied van verkoopstimulerende maatregelen.

1.6.3 Empirisch onderzoek

In het empirisch onderzoek zal op zoek worden gegaan naar een optimalisatie van de verkoopstimulerende maatregelen. Voor dit onderzoek worden diverse interviews gehouden met deskundigen op het gebied van de woningmarkt. De diverse deskundigen wordt gevraagd hun visie te geven op de oorzaken van de moeizame verkoop van woningen en de mogelijke oplossingen hiervoor. Door deskundigen uit verschillende vakgebieden te interviewen ontstaat een breed beeld van hoe er over de problemen en mogelijke oplossingen wordt gedacht. Gecombineerd met bevindingen uit eerdere hoofdstukken van dit onderzoek moet dit leiden tot een optimalisatie van de verkoopstimulerende maatregelen voor nieuwbouwwoningen.

2. THEORETISCH KADER

2.1 WONINGMARKT

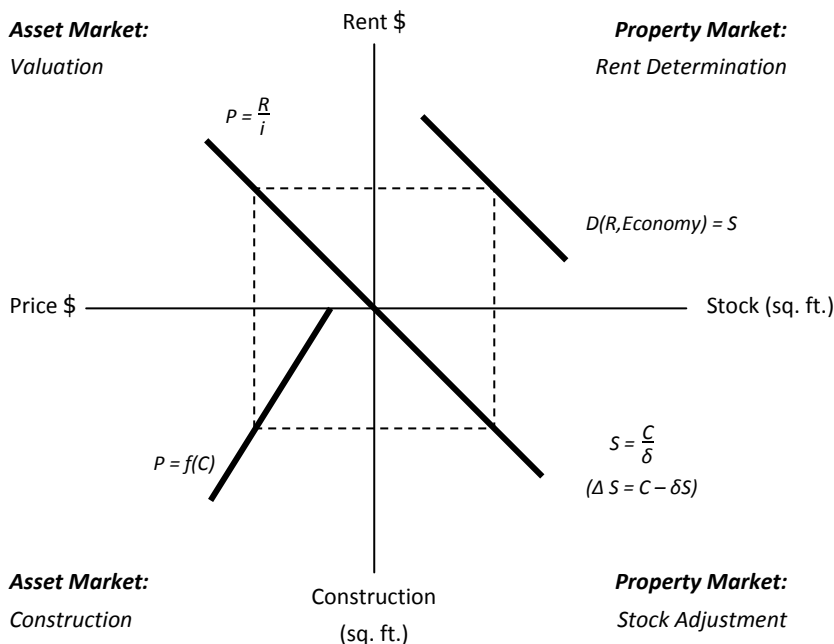
2.1.1 De woningmarkt in theorie

De woningmarkt is een plaats waar vraag en aanbod elkaar ontmoeten (Nieuwenbroek 2005). Op deze markt zijn producten, vragers en aanbieders en vinden transacties plaats. In theorie functioneert de woningmarkt dus als alle andere markten. Toch zit de woningmarkt complexer in elkaar. Er zijn diverse theorieën toepasbaar op de woningmarkt. Een algemene theorie over de werking van de vastgoedmarkt is het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton (1996). Dit model gaat in eerste instantie uit van de markt voor commercieel vastgoed, maar is ook te vertalen naar de woningmarkt. Een tweede theorie is die van Neuteboom en Van der Heijden (2005). Zij hebben een model ontwikkeld voor de Nederlandse woningmarkt. Dit hebben zij gedaan op basis van een model van DiPasquale (1994) en hebben dit model aangepast aan de specifieke kenmerken van de woningmarkt in Nederland. Beide theorieën zullen hieronder nader worden toegelicht.

2.1.1.1 Vier kwadrantenmodel DiPasquale en Wheaton

Zoals eerder beschreven gaat dit model in eerste instantie uit van de markt voor commercieel vastgoed. Maar dit model is ook te vertalen naar de woningmarkt. Allereerst zal het model worden toegelicht en vervolgens worden vertaald naar de woningmarkt. Volgens Wheaton en DiPasquale (1996) bestaat de vastgoedmarkt in feite niet, maar is deze een resultaat van interactie tussen verschillende deelmarkten. Zij delen de vastgoedmarkt op in een gebruikersmarkt (property market) en een kapitaalmarkt (asset market). Deze markten worden weer opgedeeld in verschillende deelmarkten. Zo is de kapitaalmarkt opgedeeld in de beleggersmarkt en de bouwmarkt en tot de gebruikersmarkt behoren de huurmarkt en een weergave van de voorraadaanpassing. In figuur 2.1 is het model weergegeven, waarin is te zien dat de kapitaalmarkt aan de linkerkant staat en de gebruikersmarkt aan de rechterkant.

Figuur 2.1: Vier kwadranten model



Bron: DiPasquale & Wheaton 1996

In het kwadrant rechtsboven is de huurmarkt weergegeven. Op deze markt vragen huurders naar ruimte en beleggers bieden ruimte aan. Het kwadrant heeft 2 assen: de huur per eenheid ruimte (rent) en de voorraad in eenheden ruimte (stock). De curve stelt de vraag naar ruimte voor. Omdat het aanbod van ruimte inelastisch is en daarmee op korte termijn vastligt is dit kwadrant een weergave van de relatie tussen de vraag naar ruimte, bij dit vastliggende aanbod, binnen een economische situatie. Wanneer er sprake is van een evenwichtsituatie is de vraag gelijk aan het aanbod en komt er een huurprijsniveau tot stand. In deze evenwichtsituatie is de vraag (D), afhankelijk van de huur (R) en de economische situatie, gelijk aan de voorraad (S), ofwel $D(R, Economy) = S$.

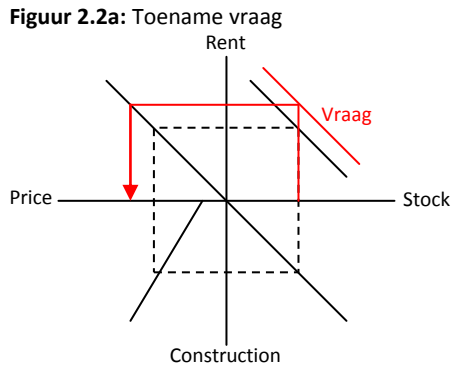
In de beleggersmarkt, linksboven in het model, gaat het om de koop en verkoop van ruimte. Op deze markt wordt door beleggers geïnvesteerd in panden voor de verhuur met als doel er rendement op te behalen. De beleggersmarkt wordt beïnvloed door het huurprijsniveau (R) wat komt uit de huurmarkt en de cap-rate (i). In het kwadrant wordt het huurprijsniveau en de waarde van een object (price) weergegeven. De lijn geeft de cap-rate weer. De waarde van een object (P) wordt bepaald door het huurprijsniveau en een bepaalde cap-rate: $P = R/i$. De cap-rate is in deze berekening het aanvansrendement dat een belegger eist. Het kwadrant linksonder geeft de bouwmarkt weer. De assen in dit kwadrant zijn de waarde van objecten en de bouwactiviteit (construction). De lijn is de vervangingswaarde van het vastgoed. De waarde van vastgoed die voortkomt uit de beleggersmarkt gecombineerd met de vervangingswaarde levert een hoeveelheid bouwactiviteit. Hierdoor ontstaat een evenwicht wanneer de waarde van het onroerend goed gelijk is aan de vervangingswaarde: $P = f(C)$. De lijn begint niet in de oorsprong, omdat er altijd een bepaalde waarde van het vastgoed moet zijn voordat er nieuw gebouwd zal worden.

De voorraadaanpassing in het kwadrant rechtsonder is een weergave van hoe de hoeveelheid nieuwe voorraad vanuit de bouwmarkt vertaald naar een lange termijn voorraad (S) die weer gekoppeld is aan de huurmarkt. De voorraadaanpassing (ΔS) is gelijk aan de nieuwbouw (C) minus de onttrekkingen aan de voorraad (δS): $\Delta S = C - \delta S$.

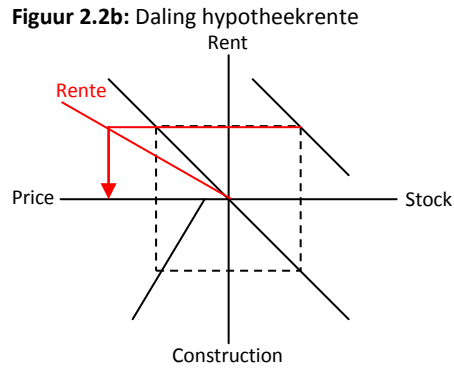
Het model van DiPasquale en Wheaton laat zien dat er veel interactie is tussen de verschillende markten. De twee belangrijkste kwadranten zijn die van de huurmarkt, rechtsboven, en de bouwmarkt, linksonder. Deze staan in feite voor de vraag en aanbod van vastgoed.

Het is mogelijk om het model te vertalen naar de woningmarkt. Er wordt dan uitgegaan van een eigenaar-gebruiker van een woning, ofwel koopwoningen. De vier kwadranten blijven intact, maar de kwadranten van de beleggersmarkt en de huurmarkt worden bepaald door dezelfde actor: de eigenaar-gebruiker.

De vraag naar koopwoningen wordt beïnvloed door het aantal huishoudens, hun inkomen en de woonlasten. De woonlasten kunnen in dit geval gezien worden als de huur. Wanneer er een grotere vraag komt naar koopwoningen zullen de woonlasten om een woning te bezitten omhoog moeten, vergelijkbaar met de huur in het model. Deze stijging vertaalt zich in het kwadrant rechtsboven naar een prijs die men bereid is te betalen voor een woning. Deze zal stijgen waardoor de prijzen van woningen omhoog zullen gaan, vergelijkbaar met een stijgende waarde van vastgoed (zie figuur 2.2a). De cap-rate in het model kan vergeleken worden met de hypotheekrente. Daalt het rentepercentage, dan kan een eigenaar-gebruiker met een zelfde maandlast meer betalen voor een woning (zie figuur 2.2b). Vervolgens heeft dit weer invloed op de ontwikkeling van nieuwe woningen en de aanpassing van de voorraad.



Bron: DiPasquale & Wheaton 1996, eigen bewerking



Bron: DiPasquale & Wheaton 1996, eigen bewerking

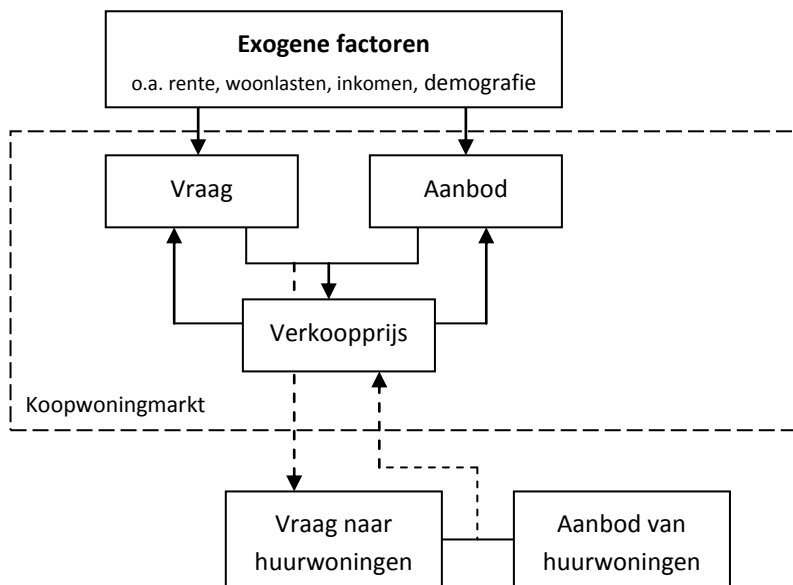
Voor een verdere uitleg van de werking van het vier kwadrantenmodel wordt verwezen naar de literatuur van DiPasquale en Wheaton (1996).

2.1.1.2 Twee sectorenmodel Neuteboom en Van der Heijden

Neuteboom en Van der Heijden (2005) hebben een econometrisch model van de Nederlandse woningmarkt ontwikkeld. Het model is gebaseerd op het dynamisch evenwichtsmodel van DiPasquale en Wheaton (1994). Dit model beschrijft de dynamiek, ofwel het proces naar een evenwicht.

Het model van Wheaton en DiPasquale gaat alleen uit van de koopwoningmarkt. In Nederland is er echter sprake van een omvangrijke en concurrerende huurwoningmarkt. Deze wordt in de theorie van DiPasquale en Wheaton buiten beschouwing gelaten, maar is voor de Nederlandse woningmarkt van groot belang. Neuteboom en Van der Heijden hebben het éénsectormodel van Wheaton en DiPasquale uitgebreid naar een tweesectorenmodel waarbij zowel de koop- als huurwoningmarkt worden meegenomen. Een schematische weergave van het woningmarktmodel van Neuteboom en Van der Heijden is te zien in figuur 2.3

Figuur 2.3: Schematische weergave woningmarktmodel



Bron: Neuteboom & Van der Heijden 2005

Ten opzichte van het model van Wheaton en DiPasquale hebben een aantal aanpassingen plaatsgevonden. Allereerst is de huurwoningmarkt ook meegenomen in het model waardoor een twee sectorenmodel ontstaat. Ook de rol van de verkoopprijs is anders. In het model van Wheaton en DiPasquale wordt deze gezien als vertraagde factor van buitenaf, een exogene factor. Neuteboom en Van der Heijden zien de verkoopprijs als endogene factor en hebben deze in het model opgenomen.

Het model laat zien dat exogene factoren, zoals rente, woonlasten, inkomen en demografische ontwikkelingen invloed hebben op zowel de vraag als het aanbod van koopwoningen. Vraag en aanbod hebben directe invloed op de verkoopprijs van woningen en deze heeft weer invloed op de vraag en het aanbod van koopwoningen. Wanneer het aantal huishoudens stijgt zal dit een positief effect hebben op de vraag naar koopwoningen, hetzelfde geldt voor een stijging van het besteedbaar inkomen per huishouden. Een andere belangrijke factor voor de vraag naar koopwoningen zijn de woonlasten. Stijgen de woonlasten in de koopsector dan zal dit leiden tot een verminderende vraag. Dalen de lasten in de koopsector dan zal de vraag toenemen. Ook als de woonlasten in de huursector toenemen zal de vraag naar koopwoningen toenemen. Het model is een evenwichtsmodel, bedoeld om het proces naar evenwicht weer te geven. Hierdoor ontstaat een evenwicht op de woningmarkt door de voortdurende interactie tussen vraag, aanbod en prijs.

Wanneer er sprake is van een periode met vraagoverschotten op de koopwoningmarkt als gevolg van de exogene factoren, zal een deel van de vraag naar koopwoningen weglekken naar de huursector. Een deel van de consumenten zal in dat geval kiezen voor een huurwoning, omdat er niet voldoende aanbod is op de koopwoningmarkt. Wanneer het aanbod vervolgens weer toeneemt zullen de consumenten die gekozen hebben voor een huurwoning veelal in deze huursector blijven. Dit komt mede door de hoge verhuiskosten.

De vraag naar huurwoningen wordt dus naast de exogene factoren ook bepaald door eventuele tekorten van aanbod op de koopwoningmarkt. Het aanbod en de prijzen op de huurwoningmarkt zijn exogeen. De huursector wordt niet beïnvloed door de marktprijs en andersom is dit ook niet het geval. Hierdoor kan de huursector niet op dezelfde manier worden weergegeven als de koopsector. Overschotten in de huursector hebben geen invloed op de vraag en prijs in de koopsector.

2.1.2 Nieuwbouwkoopwoningen en de woningmarkt

Nu zal verder worden ingegaan op de rol van nieuwbouwkoopwoningen binnen de woningmarkt. De rol van huurwoningen wordt buiten beschouwing gelaten, aangezien dit onderzoek zich richt op de markt voor nieuwbouwkoopwoningen.

De bouw van nieuwe koopwoningen kan allereerst zorgen voor een kwantitatieve toename van de woningvoorraad. Wanneer er meer woningen worden toegevoegd aan de markt dan gesloopt neemt het aantal woningen simpelweg toe. Hiermee wordt het kwantitatieve woningtekort vermindert. Door de bouw van nieuwe woningen kan ook het kwalitatieve woningtekort worden teruggedrongen. Er kan namelijk ingespeeld worden op een veranderende vraag van de consument (Ekkers 2006).

Ook wanneer wordt gekeken naar de verschillende theorieën die van toepassing zijn op de woningmarkt is te zien dat nieuwbouwwoningen een belangrijke rol spelen. Nieuwbouwwoningen zorgen voor dynamiek op de woningmarkt, doordat deze in belangrijke mate de doorstroming op gang houden. Het aanbod van koopwoningen neemt door nieuwbouw toe en hierdoor komen de modellen in beweging en wordt het proces naar een nieuw evenwicht ingezet.

In het model van DiPasquale en Wheaton zorgt een toename in de vraag naar woningen uiteindelijk voor nieuwbouw en toevoeging aan de voorraad. Wanneer de vraag toeneemt is het evenwicht verstoord en doet zich een proces voor dat zoekt naar een nieuw evenwicht. Door een toenemende vraag zal de waarde van woningen stijgen en zal het interessant worden om te investeren in nieuwe woningen, met als gevolg dat er nieuw gebouwd wordt. Hierdoor neemt de voorraad van woningen toe, welke voldoet aan de vraag.

Exogene factoren hebben in het model van Neuteboom en Van der Heijden invloed op de vraag naar en het aanbod van woningen. Wanneer er door exogene factoren een grotere vraag komt naar woningen zal door diezelfde factoren nieuwbouw plaatsvinden waardoor het aanbod van woningen zich aanpast. Zo ontstaat een nieuw evenwicht op de woningmarkt.

2.1.3 De woningmarkt in Nederland

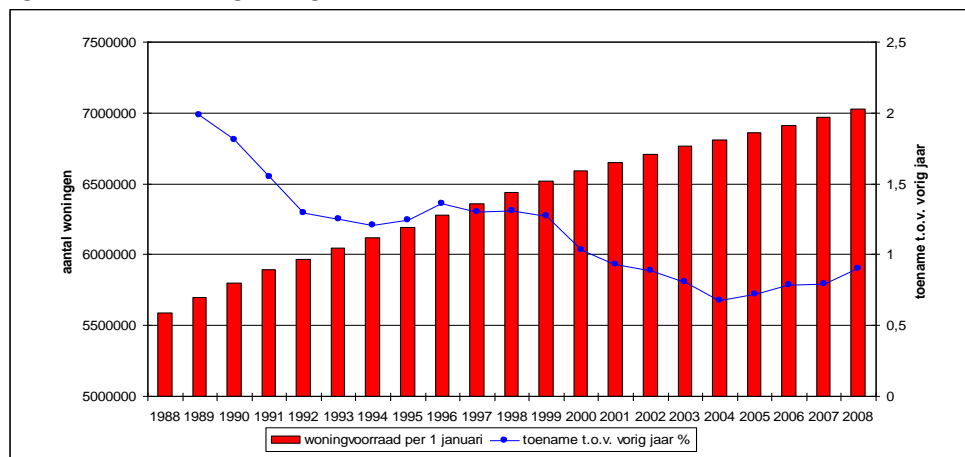
De theorieën die hierboven beschreven staan, gaan uit van een markt die optimaal en efficiënt functioneert. Wanneer wordt uitgegaan van de welvaartseconomie functioneert een markt efficiënt wanneer aan verschillende criteria wordt voldaan (Barr 1998; Boelhouwer & Haffner 2002; Boelhouwer 2003). De belangrijkste zijn:

- Alle actoren beschikken over perfecte informatie, zowel nu als in de toekomst.
- Er bestaat perfecte competitie; er zijn veel vragers en aanbieders en alle actoren hebben gelijke marktmacht.
- Er is sprake van complete markten waarop alle goederen waarvoor men de kostprijs wil betalen ook op relatief korte termijn geleverd kunnen worden.
- Er is sprake van perfecte mobiliteit.
- Het betreft een homogeen product.

De overheid heeft de mogelijkheid om te interveniëren in de markt wanneer niet aan de criteria van een efficiënte markt wordt voldaan (Barr 1998).

De woningmarkt in Nederland functioneert niet efficiënt. Doordat deze een aantal specifieke kenmerken heeft, is de markt imperfect. Allereerst betreft het een voorraadmarkt (Nieuwenbroek 2005). Woningen hebben een lange levensduur en hierdoor wordt jaarlijks slechts een klein aantal woningen aan de voorraad toegevoegd, gemiddeld zo'n 1% van de voorraad en de laatste jaren nog minder (Ekkers 2006), zoals te zien is in figuur 2.4.

Figuur 2.4: Ontwikkeling woningvoorraad



Bron: CBS Statline 2009

Door het functioneren als voorraadmarkt is het niet eenvoudig om het aanbod aan te passen aan een veranderende vraag (Priemus 2000). Ook neemt het proces van het ontwikkelen en bouwen van een woning een lange periode in beslag. Hierdoor kan er niet snel worden ingespeeld op een veranderende vraag en is het aanbod inelastisch.

Daarnaast kan niet worden gesproken over dé Nederlandse woningmarkt, omdat deze uit een aantal deelmarkten is opgebouwd (Nieuwenbroek 2005). De verdeling in deelmarkten kan op verschillende manieren. Zo kan er een onderscheid gemaakt worden in woonvorm, grootte en prijs. Een andere verdeling, die genoemd wordt door Priemus (1983), is de verdeling van de woningmarkt in huizenmarkt en woondienstenmarkt, ofwel enerzijds de overdracht van eigendomsrechten, koop en verkoop van woningen en anderzijds de overdracht van gebruiksrechten, huur en verhuur.

Naast deze verdelingen van deelmarkten is de woningmarkt sterk regionaal verdeeld. De woningvoorraad laat een sterke regionale verscheidenheid zien, die sterk verband houdt met de mate van verstedelijking en bevolkingsdichtheid (VROM 2006). Door de regionale segmentatie is er geen sprake van een perfecte mobiliteit. Van alle verhuizingen vinden de meeste plaats binnen een gemeente, slechts een derde van de verhuizingen gaat over de gemeentegrens heen (Feijten en Visser 2005). Ook is er door de regionale segmentatie geen sprake van eerlijke concurrentie. Binnen een regio kan er een situatie ontstaan dat een aanbieder een hogere prijs kan vragen dan op een volledig vrije markt (VROM-raad 2007).

Een ander effect van de verschillende deelmarkten op de woningmarkt is dat er sprake is van een heterogene markt. Geen twee woningen zijn hetzelfde en hierdoor is de markt niet transparant en is de informatie imperfect (VROM-raad 2007). Een woning is voor mensen ook een basisbehoefte en heeft geen substitutiemogelijkheid. Hierdoor zal er altijd een (grote) vraag zijn naar woningen (VROM 2006).

Doordat de woningmarkt niet voldoet aan de criteria van een efficiënte markt opent dit volgens Barr (1998) de mogelijkheid voor overheden om te interveniëren. Er is in Nederland een lange geschiedenis van overheidsingrijpen op de woningmarkt. Dit ingrijpen is begonnen in de tweede helft van de negentiende eeuw en heeft in eerste instantie geleid tot de Woningwet van 1901. Overheidsinterventies hebben in eerste instantie niet zozeer te maken met het niet efficiënt functioneren van de woningmarkt, maar meer met het maatschappelijke belang van wonen. Wonen is een primaire levensbehoefte en in de grondwet (artikel 22, lid 2) is vastgelegd dat het bevorderen van voldoende woongelegenheid een voorwerp van zorg voor de overheid is.

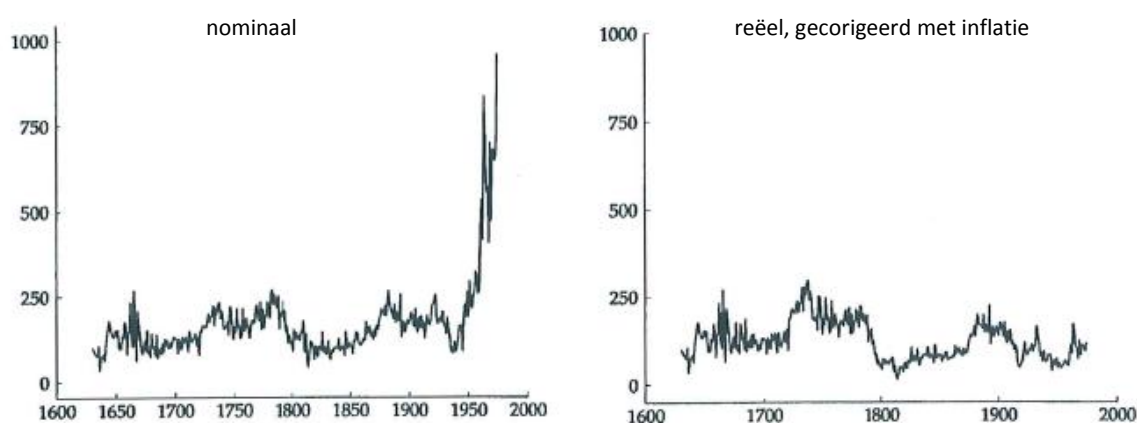
2.2 WONINGVERKOOP

De kredietcrisis en de daaropvolgende recessie heeft invloed op de woningverkoop. Hoe deze invloed zich voordoet en wat de gevolgen zijn voor de woningverkoop wordt in deze paragraaf nader toegelicht.

2.2.1 Geschiedenis

De verslechterde situatie op de woningmarkt zoals die zich op dit moment voordoet is geen uitzondering. Door de jaren heen maakt de woningmarkt, net als de economie, een golfbeweging met betere en mindere periodes. Wanneer gekeken wordt naar het verdere verleden kan geconcludeerd worden dat de huizenmarkt door de eeuwen heen stabiel is, met af en toe een uitschieter naar beneden en naar boven. Eichholtz en Opsteeg (1994) hebben hier onderzoek naar verricht. Door een studie naar panden die door de eeuwen heen van een stabiele kwaliteit zijn geweest, panden aan de Herengracht in Amsterdam, hebben zij een index kunnen ontwikkelen die een beeld geeft van de huizenprijzen op lange termijn. Zij hebben deze gecorrigeerd voor inflatie om zo een reële index te krijgen (zie figuur 2.5).

Figuur 2.5: Index Herengracht 1630-1974



Bron: Eichholtz & Opsteeg 1994

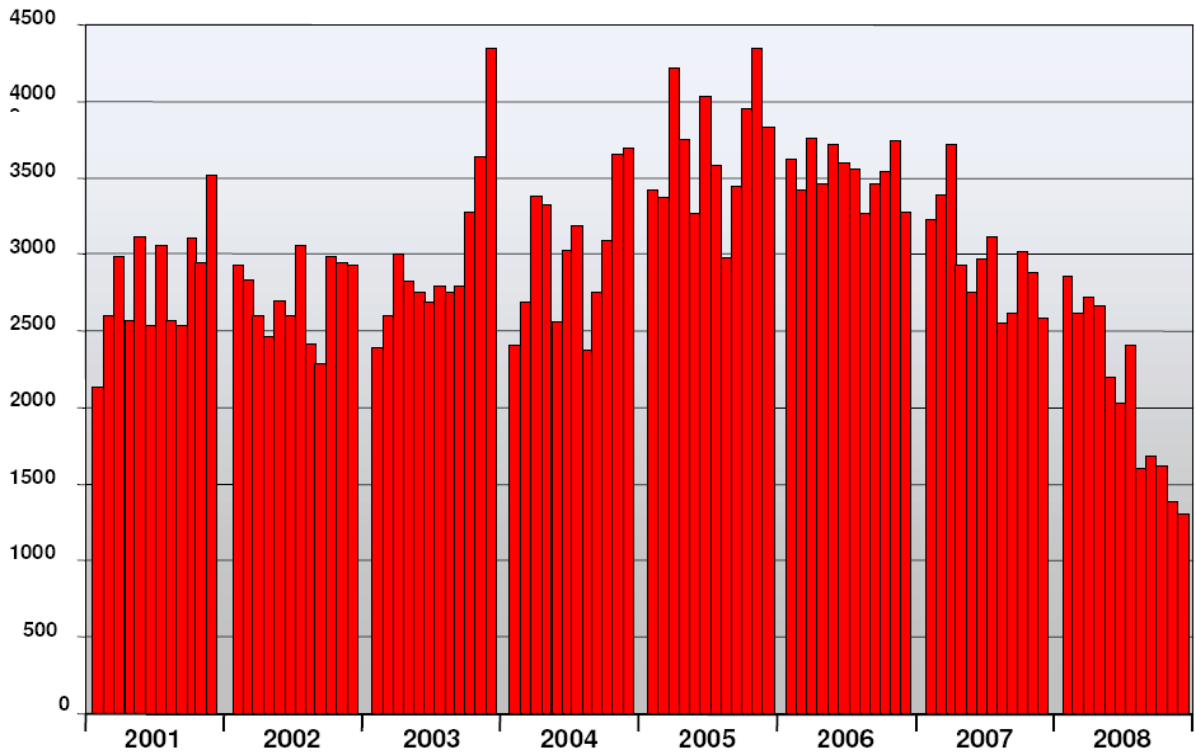
Om deze index te kunnen ontwikkelen hebben Eichholtz en Opsteeg de prijzen van 615 panden aan de Herengracht in Amsterdam vergeleken. Zij deden dit door de transacties die hebben plaatsgevonden te analyseren. Het lastige is dat de panden niet regelmatig en niet vaak worden verhandeld en dat de panden heterogeen zijn, waardoor een goede vergelijking moeilijk is. Om dit probleem op te vangen zijn alle transactiebedragen gecorrigeerd voor de kwaliteit van de verhandelde panden. Hierdoor is een goed beeld ontstaan van de transactiepreisen door de eeuwen heen. Wanneer een analyse wordt gemaakt van de index blijkt dat pieken en dalen zich gemiddeld om de 32 jaar voor doen. Eind jaren '70 is een piek waar te nemen. Wanneer de geschiedenis zich herhaalt, zou er sprake moeten zijn van een dal rond het jaar 2010, hetgeen momenteel inderdaad zichtbaar is.

2.2.2 Stagnerende verkoop

Het jaar 2008 was een erg slecht jaar wat betreft de verkoop van nieuwbouwwoningen, zoals te zien is in figuur 2.6. Er is een enorme terugval geweest in het aantal verkochte nieuwbouwwoningen, de zwaarste verkoopdaling in 26 jaar. Over heel 2008 zijn er 30 procent minder nieuwbouwwoningen verkocht. Met name in het laatste kwartaal is de verkoop ingezakt, er werd in deze periode 50 procent minder verkocht dan in dezelfde periode een jaar eerder. Dit blijkt uit cijfers van NVB

(Rietdijk 2009). In de eerste maanden van 2009 versterkt de daling van woningverkopten zich. Uit de eerste voorlopige cijfers van januari en februari blijkt dat er in deze maanden 60 tot 70 procent minder nieuwe woningen verkocht zijn dan in de eerste maanden van 2008 (NVB 2009).

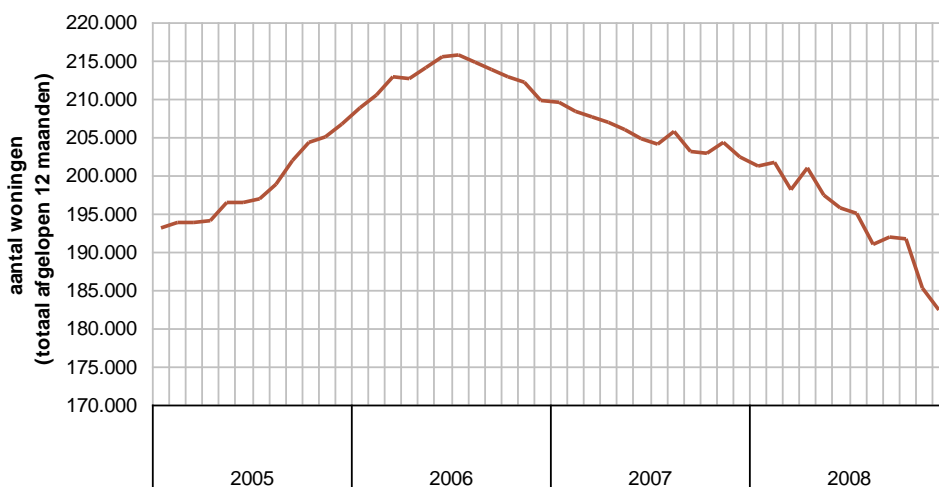
Figuur 2.6: Verkochte nieuwe koopwoningen per maand, 2001-2008



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Onderzoeksinstituut OTB (i.o.v. VROM/WWI, NEPROM, Aedes)

Niet alleen bij nieuwbouwwoningen loopt de verkoop terug, dit probleem speelt ook bij de verkoop van bestaande woningen. Hier is al een lichte daling te zien vanaf 2006, maar de daling versterkt in 2008 en dan met name het laatste kwartaal (zie figuur 2.7).

Figuur 2.7: Aantal verkochte bestaande woningen: 12-maands voortschrijdend gemiddelde



Bron: Kadaster

De verminderde verkoop van woningen kan verschillende oorzaken hebben. Volgens Eichholtz (2009) zijn er voor de wegvallende vraag naar woningen een vijftal mogelijke oorzaken. Zo kan de vraag wegvallen door overaanbod, door een snel stijgende reële hypotheekrente, door een economische crisis, door demografische krimp en door het marktsentiment.

2.2.3 Vergelijking met jaren '80

Een crisis zoals die zich nu voordoet is niet uniek. In het verleden zijn er meerdere crises geweest op de koopwoningmarkt. De meest recente crisis op de woningmarkt voor de crisis van dit moment is die in begin jaren tachtig. Tussen 1979 en 1983 daalde de woningprijzen gemiddeld met 40 procent (Martens 2009). Een korte periode van hoge inflatie en een hoge rente ging hieraan vooraf. Ook vonden er structurele veranderingen op de woningmarkt plaats voorafgaand aan de crisis. De woningmarkt ging van een in hoofdzaak gesegmenteerde markt naar een geïntegreerde markt (Ball e.a. 1988). Door deze ontwikkeling zijn woningtransacties steeds meer verbonden geraakt met elkaar en de marktontwikkelingen. Dit werd mede mogelijk gemaakt door de liberalisering van de huurmarkt. Hierdoor werden grote aantallen huurwoningen verkocht voor relatief weinig geld en het aantal eigenaars-bewoners steeg hierdoor snel. Doordat de huurwoningen lange tijd goedkoop gehouden waren, vond er in de periode van de verandering een sterke stijging plaats in de woningprijzen, om zo deze woningen op marktprijsniveau te brengen. Door de stijging van woningprijzen werden eigenaar-bewoners gestimuleerd om hun woning te verkopen en door te stromen naar een grotere woning. Zo ontstond er in korte tijd een zeepbel die begin jaren '80 klapte door toedoen van een enorme inflatie en hoge hypotheekrente.

Wanneer er wordt gekeken naar de situatie van de jaren '80 zijn duidelijk een aantal oorzaken waar te nemen waardoor de wegvallende vraag naar woningen zich voordeed. Allereerst liep de hypotheekrente op tot 10-12 procent als gevolg van de hoge inflatie door de oliecrisis (Van der Laan 2009). Prijzen van woningen waren daarvoor sterk gestegen. Ook was er sprake van een economische crisis. De hoge werkloosheid van dat moment en de slechte economische vooruitzichten hadden als gevolg dat huishoudens er op het gebied van inkomen achteruitgingen. Zo werd de vraag naar woningen geremd en dat had als gevolg dat de prijzen van woningen sterk daalden.

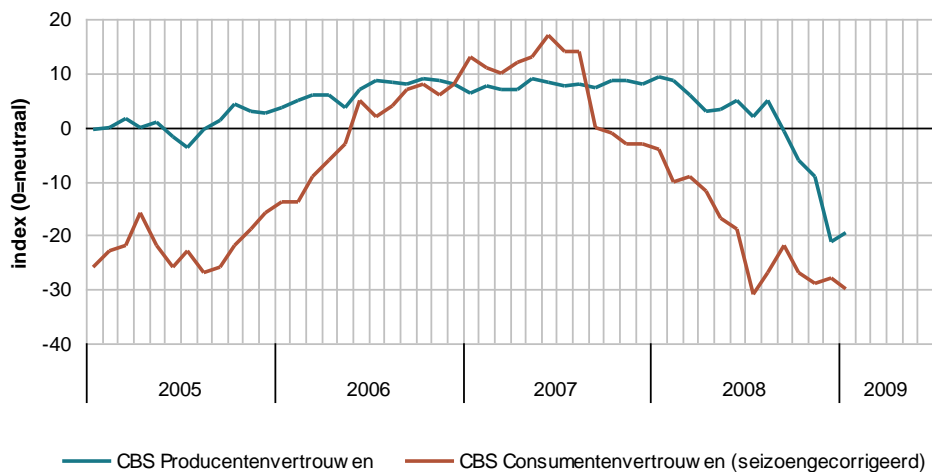
Momenteel zijn verschillende oorzaken minder sterk waar te nemen. Zo is de hypotheekrente de laatste jaren wel gestegen, maar voor de komende periode lijkt de kans groot dat de hypotheekrente gaat dalen, gezien de rente op staatsobligaties veel lager is dan de huidige hypotheekrente (Eichholtz 2009). De huidige economische situatie, met name de werkloosheid, is minder ernstig dan in de jaren tachtig. In de economische crisis van de jaren tachtig zorgde banenverlies in combinatie met een sterk groeiende beroepsbevolking voor een snel stijgende werkloosheid. Momenteel groeit de beroepsbevolking bijna niet meer, waardoor de kans dat de werkloosheid sterk stijgt klein is. Terugvallende vraag naar woningen door demografische krimp is momenteel alleen op regionale markten aan de orde. Voor Nederland als geheel is er nog steeds sprake van demografische groei. De groei van de totale bevolking stagneert, maar met name de groei van het aantal huishoudens en de lagere bezettingsgraad van woningen zorgt momenteel voor een aanhoudende vraag naar woningen. In Nederland heerst nog altijd een structureel tekort aan woningen, mede door de achterblijvende productie. Hierdoor is er van een terugvallende vraag als gevolg van overaanbod geen sprake.

2.2.4 Vertrouwen

De overblijvende oorzaak van de wegvallende vraag naar woningen is hiermee het marktsentiment, ofwel het vertrouwen. Vertrouwen is een belangrijk gegeven in de economie en dan met name het consumentenvertrouwen. Het consumentenvertrouwen is opgebouwd uit de koopbereidheid van

consumenten, het toekomstbeeld over de economische situatie en het vooruitzicht in de persoonlijke financiële situatie van consumenten. Dit vertrouwen heeft een grote invloed op de economische situatie. Ook andersom is dit het geval. Een dalend consumentenvertrouwen heeft een negatieve invloed op de economie. Een slechte economische situatie heeft aan de andere kant weer negatieve invloed op het consumentenvertrouwen. Toch is een verminderd vertrouwen bij consumenten niet direct zichtbaar in de economische situatie. Gemiddeld duurt het zo'n zes maanden voordat een verandering in het consumentenvertrouwen leidt tot verminderde consumptie bij consumenten, volgens Antonides in NRC Handelsblad (Vollaard 2007). Wanneer wordt gekeken naar het verloop van het consumentenvertrouwen in de afgelopen jaren is te zien dat er sinds het laatste kwartaal van 2007 een daling is ingezet (zie figuur 2.8).

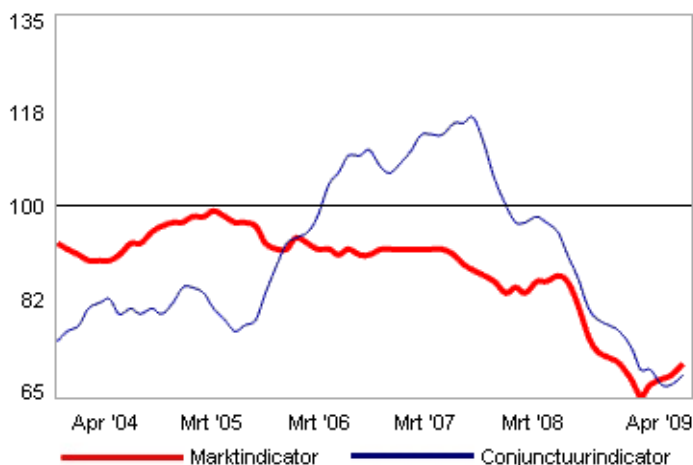
Figuur 2.8: Consumenten- en producentenvertrouwen



Bron: CBS 2009

Het consumentenvertrouwen is al een tijd dalende. Inmiddels heeft dit invloed op de bestedingen van consumenten. De consument houdt de hand op de knip en durft geen grote aankopen te doen, en de consumentenuitgaven lopen hierdoor terug. In november 2008 is er voor het eerst keer in vijf jaar een daling in de consumentenuitgaven zichtbaar (ANP 2009). Dit is in verschillende sectoren merkbaar, zoals de auto-industrie. Voor de woningmarkt heeft het lage consumentenvertrouwen ook negatieve gevolgen. Dit is onder andere te zien in de marktindicator van de Vereniging Eigen Huis. Deze indicator gaat in op het vertrouwen van de consumenten specifiek gericht op de woningmarkt. Dit wordt gedaan door maandelijkse peilingen onder een representatieve steekproef van de Nederlandse bevolking. Er wordt op een drietal punten gevraagd naar de afgelopen twaalf maanden en naar de verwachtingen van komende twaalf maanden, namelijk de algemene situatie om een woning te kopen, de koopprijsontwikkeling en de ontwikkeling van de hypotheekrente. Hierdoor kan een index gemaakt worden voor de stemming onder consumenten over de woningmarkt. Ook in de marktindicator is een sterke daling te zien. Deze daling wordt ingezet in mei/juni 2008, inderdaad ongeveer zes maanden na het begin van de daling in consumentenvertrouwen (zie figuur 2.9).

Figuur 2.9: Marktindicator Vereniging Eigen Huis



Bron: Vereniging Eigen Huis 2009

Door het lage vertrouwen durven mensen niet te investeren in een (nieuwe) woning. In het verleden durfden consumenten een (nieuwe) woning te kopen zonder dat de huidige woning verkocht was. In de huidige situatie durven consumenten dit niet. Men wacht met het kopen van een woning totdat er zekerheid bestaat over het verkopen van de bestaande woning. Hierdoor stagneert de verkoop van nieuwbouwwoningen zoals eerder genoemd. Doordat er minder nieuwbouwwoningen worden verkocht komen er ook minder bestaande woningen vrij voor doorstromers en/of starters op de koopwoningmarkt. De totale doorstroming op de koopwoningmarkt stagneert hierdoor.

Ook de terughoudendheid van financiële instellingen bij het verstrekken van leningen heeft een stagnerend effect op de woningmarkt. Omdat woningen kapitaalintensieve objecten zijn, worden zowel de bouw als de aankoop gefinancierd met leningen. Ontwikkelaars en bouwers sluiten leningen af om de realisatie van projecten te financieren. Vervolgens sluiten consumenten een hypotheek af om de woning aan te kopen. Zonder leningen kan er dus geen woningmarkt bestaan, volgens Conijn (Nieuwenhuijsen 2008). Niet alleen ontwikkelaars en bouwers hebben momenteel moeite om de projectfinanciering rond te krijgen. Consumenten die geen vast arbeidscontract of een schuld hebben, zijn niet in staat om een woning te kopen, omdat zij geen hypotheek kunnen krijgen. Door de kredietcrisis zijn banken namelijk terughoudender geworden in het verstrekken van leningen. De oorzaken hiervan zijn dat banken moeilijker bij elkaar geld kunnen lenen, waardoor de totale beschikbaarheid van hypotheek minder wordt en ook het vertrouwen in de capaciteit tot afbetaling van de consument is gedaald. Dat heeft als gevolg dat banken strenger worden in de selectie, zoals ook genoemd wordt door directeur van de Neprom, Fokkema, in De Financiële Telegraaf (AFN 2008). De combinatie van het verminderde consumentenvertrouwen en de moeizamer verstrekking van leningen zorgt voor een vicieuze cirkel op de woningmarkt.

De moeizamer hypotheekverstrekking en het verminderd vertrouwen worden door elkaar versterkt. Wanneer de consument bang is dat zijn oude woning niet verkocht wordt, zal deze geen contract willen tekenen voor aankoop van een nieuwbouwwoning. Hierdoor verkoopt de ontwikkelaar en bouwer minder woningen en wordt de voorverkoopgrens van 70% niet gehaald en gaat het project niet door. Consumenten die wel het vertrouwen hebben dat zij hun bestaande woning verkocht krijgen lopen hierdoor ook een risico. Wanneer zij besluiten een nieuwbouwwoning te kopen en hun bestaande woning hebben verkocht, bestaat de kans dat de consument geen woning meer heeft wanneer het nieuwbouwproject niet doorgaat, omdat de grens van 70 procent verkochte woningen niet wordt gehaald.

3. EXPLORATIEF ONDERZOEK

In dit exploratief onderzoek komen verkoopstimulerende maatregelen aan bod die reeds ontwikkeld zijn of op dit moment ontwikkeld worden. Er zal onderzocht worden hoe deze maatregelen in zijn werk gaan, wat de voor- en nadelen zijn en wat de risico's zijn voor een corporatie. Tenslotte zal een analyse worden uitgevoerd welke effecten de desbetreffende maatregelen hebben in de praktijk.

3.1 WERKING VERKOOPSTIMULERENDE MAATREGELN

3.1.1 Kopen met korting

Momenteel worden er vele maatregelen getroffen waarbij een woning gekocht kan worden met korting op de koopsom. Een van de bekendste varianten is Koopgarant van Stichting OpMaat, waarvan inmiddels 140 woningcorporaties licentiehouder zijn. Er zal alleen worden ingegaan op Koopgarant, gezien andere varianten op het zelfde principe neerkomen.

Het principe van kopen met korting is simpel. Een koper koopt een woning van een corporatie en op deze woning wordt een bepaalde korting gegeven. De koper wordt volledig eigenaar van de woning en krijgt hierbij de bijbehorende verantwoordelijkheden en bevoegdheden. Wanneer de eigenaar van de woning deze later wil verkopen dan biedt hij deze weer aan de corporatie aan. Vervolgens heeft de corporatie een terugkoopplicht en neemt de woning binnen drie maanden af. De korting die gegeven is, wordt bij verkoop van de woning terugbetaald en de waardeontwikkeling van de woning, positief of negatief, wordt gedeeld door de eigenaar en de corporatie, door middel van een contractueel vastgelegde verdeelsleutel. Om deze constructie juridisch mogelijk te maken wordt een woning verkocht met erfpachtrecht. Bij aankoop van de woning wordt de erfpachtcanon eeuwigdurend afgekocht (Stichting OpMaat 2009).

Voor de koper/eigenaar heeft Koopgarant verschillende voordelen. De belangrijkste is dat de koopsom van de woning omlaag gaat, waardoor er een lagere hypotheek kan worden afgesloten en de maandlasten dus lager zijn. Een ander voordeel is dat wanneer de eigenaar de woning wil verkopen, hij zeker is dat deze wordt afgenomen door de woningcorporatie. De waardeontwikkeling van de woning, zowel positief als negatief, wordt verdeeld tussen de corporatie en de koper. Waardeontwikkeling door aanpassingen die gedaan zijn door de eigenaar worden niet meegenomen in de verdeling en komen volledig ten goede aan (of ten laste van) de eigenaar. De verdeling van de waardeontwikkeling gaat op basis van het Fair Value model dat is overeengekomen tussen Aedes en Vereniging Eigen Huis. Voor nieuwbouw is de verhouding van de gegeven korting ten opzichte van het deel van de winst voor de corporatie 1 : 1,5., met een maximum winstdeling voor de corporatie van 50% (Dekker 2006). Wanneer een corporatie 20% korting geeft op de koopsom, deelt deze voor 30% mee in de waardeontwikkeling.

Voor een corporatie zitten aan deze maatregel verschillende consequenties. Allereerst zijn er bij de verkoop van de nieuwbouwwoning minder inkomsten, aangezien er een korting wordt gegeven op de koopsom. Daarnaast is de corporatie verplicht de woning terug te kopen wanneer deze wordt aangeboden. Het is alleen niet van tevoren bekend wanneer deze woningen teruggekocht moeten worden, dit blijft een onzekerheid. Het voordeel is dat wanneer de corporatie een woning terugkoopt er diverse manieren zijn om de woning weer in de markt te zetten. Zo kan de woning weer verkocht worden met een Koopgarantconstructie of op de vrije markt, zonder korting. Ook kan besloten worden de woning te gaan verhuren. Op deze manier kan de corporatie de beslissing voor het positioneren van de teruggekochte woning laten afhangen van de marktsituatie van dat moment.

3.1.2 Erfpacht

Erfpacht is een zakelijk recht waarbij een consument het recht krijgt gebruik te maken van grond onder een woning. Hiervoor betaalt de consument een vergoeding middels een canon. Een voordeel van erfpacht is dat de grondprijs niet opgeteld wordt bij de verkoopprijs van de woning, waardoor het aanschafbedrag voor de woning beduidend lager uitkomt. Een nadeel is dat jaarlijks een bedrag betaald moet worden voor gebruik van de grond. Een consument betaalt bij aanschaf van de woning dus een lagere prijs en hoeft daardoor een lagere hypotheek af te sluiten. In het traditionele systeem van erfpacht wordt de canon na bepaalde tijd herzien. Hierdoor kan de erfpachtcanon opeens veel hoger worden, waardoor dit nadelig is voor de bewoner die ten tijde van de herziening eigenaar is van de woning. In een aantal gemeenten in de provincie Drenthe is er een aangepaste versie van de erfpachtregeling. Hier koopt de gemeente de grond en geeft deze uit in erfpacht aan de consumenten die een woning op de grond kopen. De erfpachtcanon wordt gekoppeld aan de rente die de gemeente moet betalen over de grond. Deze kosten worden niet herzien. De consument heeft de mogelijkheid om in een later stadium de grond alsnog te kopen van de gemeente. De prijs die dan wordt betaald is de oorspronkelijke prijs die de gemeente heeft betaald voor de grond, zonder indexatie. De grond staat voor deze prijs bij de gemeente in de boeken en aangezien de gemeente geen winst hoeft te behalen kan de grond voor deze prijs worden verkocht (De la Porte 2009).

3.1.3 Startersleningen uitbreiden

In veel gemeenten is het mogelijk voor starters op de koopwoningmarkt om een starterslening aan te vragen. Deze lening overbruggt het verschil tussen de totale verwervingskosten van een woning en het maximale bedrag dat een consument kan lenen volgens de normen van de Nationale Hypotheek Garantie. De hoogte van de starterslening is afhankelijk van het inkomen en eigen vermogen van de consument. (SVn 2007). Per gemeente worden voorwaarden gesteld aan de minimale en maximale verwervingskosten van een woning en aan het inkomen en eigen vermogen van de consument. Het bedrag dat per gemeente beschikbaar is voor de starterslening is vastgesteld. De voorwaarden zijn behoorlijk scherp, waardoor het aantal consumenten dat in aanmerking komt voor een starterslening beperkt is. Door het verruimen van de voorwaarden en het vergroten van het beschikbare budget door een gemeente zouden meer consumenten gebruik kunnen maken van een starterslening.

3.1.4 Achtervang renterisico

Om het risico van een project te verminderen starten projectontwikkelaars, maar ook woningcorporaties, met de bouw van een project wanneer 70% van de woning verkocht is. Een gemeente kan voor de ontwikkelende partij een zekerheid bieden door het delen van het risico, wanneer de ontwikkelaar start bij een lager verkooppercentage. Een gemeente kan dit doen door een bepaalde periode de rentekosten van de onverkochte woningen gedeeltelijk of geheel voor zijn rekening te nemen (Gemeente Alkmaar 2009, NVB 2009).

3.1.5 Overbruggingsgarantie

Wanneer een consument een nieuwbouwwoning koopt bestaat de kans dat de bestaande woning nog niet is verkocht op het moment dat de nieuwbouwwoning wordt opgeleverd. De consument komt in dit geval te zitten met dubbele woonlasten. Door het bieden van een overbruggingsgarantie kunnen deze dubbele woonlasten worden afgedekt. Hierbij gaat het om een garantie voor het opvangen van dubbele woonlasten voor een bepaalde periode van één of twee jaar. De verkoper van een nieuwbouwwoning stort, bij het passeren van de verkoopakte, 2,5 procent (5 procent bij een duur van 2 jaar) van de koopsom van de nieuwe woning in een depot, welke wordt beheerd door een notaris. Wanneer de oude woning van de koper later verkocht wordt dan ontvangt de koper een evenredig deel uit het depot en de verkoper ontvangt het resterende bedrag. Voor een koper zijn aan deze regeling administratieve kosten verbonden van € 395,- (Blauwer 2009).

De overbruggingsgarantie heeft als voordeel voor de verkoper dat deze consumenten eerder over de streep kan trekken om een woning te kopen. Hieraan zijn extra kosten verbonden wanneer de oude woning van de consument later wordt verkocht. Voor de consument biedt de garantie een zekerheid dat aan dubbele woonlasten voor een bepaalde tijd tegemoet wordt gekomen wanneer het langer duurt om de bestaande woning te verkopen. Dit tegen een vergoeding voor administratieve kosten.

3.1.6 Garantie van verkoop bestaande woning

Meer en meer komen ideeën in de media naar voren over opkoopfondsen voor woningen. Zo pleitte Schuyt, voorzitter van de directie van woningcorporatie De Alliantie in Huizen, voor een woningfonds dat bestaande woningen die niet verkocht worden inkoopt. Kopers van nieuwe woningen die hun bestaande woningen niet binnen een jaar verkocht krijgen zouden deze moeten kunnen verkopen aan het woningfonds tegen 90 procent van de getaxeerde waarde (Schuyt 2008). Hierdoor wordt volgens Schuyt de koopwoningmarkt weer in beweging gebracht. Voorheen durfde consumenten een nieuwbouwwoning te kopen zonder dat de oude woning verkocht was, maar in een verslechterde markt zoals nu het geval is durven consumenten dit niet meer aan. Het zou dan mogelijk moeten worden dat het fonds na aankoop van een woning deze tijdelijk kan gaan verhuren en wanneer de woningmarkt weer aantrekt deze weer verkoopt. De Staat zou een landelijk opkoopfonds mogelijk moeten maken door het garanderen van de leningen die nodig zijn voor dit fonds. Woningcorporaties kunnen participeren door tijdelijke verhuur en beheer van de woningen op zich te nemen. Ook banken moeten worden uitgedaagd om een woningfonds op te richten om zo voldoende kapitaal bij elkaar te krijgen.

Naast het idee van een landelijk opkoopfonds voor woningen op te richten, zijn er ook diverse regionale initiatieven ontstaan die uitgaan van hetzelfde principe. In de regio Twente gebeurt dit op initiatief van Ten Hag, directeur van Ten Hag Makelaars. Ten Hag wil consumenten die een nieuwe woning kopen de garantie geven dat zij hun huidige woning kunnen verkopen aan het fonds wanneer deze woning na een bepaalde tijd, bijvoorbeeld 6 of 9 maanden, nog niet verkocht is. De garantie moet gelden voor een percentage van 94, zodat bij latere verkoop van de woningen een extra rendement van 6 procent ontstaat voor investeerders (Ten Hag 2009). Door het fonds moet de verhuiscyclus weer op gang gebracht worden door consumenten de zekerheid te geven over de verkoop van de huidige woning met een daarbij behorende koopsom. Naast de hierboven genoemde voorbeelden zijn ook in Limburg, Zeeland, Gelderland en de regio Haaglanden vergelijkbare initiatieven in ontwikkeling. Deze komen op dezelfde principes neer.

Het voordeel van de hierboven genoemde opkoopfondsen is dat de consument de zekerheid heeft dat deze zijn oude woning verkocht krijgt en niet met dubbele maandlasten komt te zitten. Hierdoor zal naar verwachting de consument eerder geneigd zijn een nieuwbouwwoning te kopen. Zo komt de verhuiscyclus op gang en wordt de doorstroming op de koopwoningmarkt gestimuleerd. Een ander voordeel is dat de fondsen een tijdelijk karakter kunnen hebben. Wanneer het vertrouwen in de woningmarkt weer toeneemt zal een dergelijk fonds niet meer nodig zijn. Woningen die tijdelijk door het fonds verhuurd zijn kunnen weer worden verkocht.

De opkoopfondsen zijn vooralsnog initiatieven die verder uitgewerkt dienen te worden. Er is nog geen sprake van een landelijk fonds dat daadwerkelijk woningen opkoopt. Voor het opzetten van een fonds op grote schaal zijn vele partijen nodig om het mogelijk te maken. Zo zullen er financiële middelen vrijgemaakt moeten worden om woningen aan te kunnen kopen. Hier ligt mogelijk een rol voor de overheid door garant te staan voor de benodigde leningen. Ook het bankwezen zal de leningen mogelijk moeten maken. De woningen die aangekocht worden zullen moeten worden

beheerd. Dit kan worden ingevuld door woningcorporaties. Deze hebben de mogelijkheid om woningen toe te voegen aan hun bezit en deze woningen te exploiteren. Al met al zullen vele partijen het met elkaar eens zien te worden om tot een opkoopfonds te komen. Hiervoor zal tijd nodig zijn om tot overeenstemming te komen en het risico bestaat dat dit te lang duurt. Volgens De Zeeuw (2009) zal een degelijk opkoopfonds te laat komen. "Tegen de tijd dat we het eens zijn over een nationaal opkoopfonds is de crisis voorbij en het effect nul", aldus De Zeeuw. Hij pleit voor gemeentelijke en regionale initiatieven die inspelen op de lokale markt.

Een maatregel die directer is, maar ook gebaseerd is op hetzelfde principe is het inruilen van de bestaande woning bij aankoop van een nieuwe woning. Een bestaande woning wordt dan door de verkopende partij, van de nieuwbouwwoning, aangekocht tegen een bepaald percentage van de waarde. Hierdoor heeft de consument de zekerheid dat zijn bestaande woning wordt verkocht en hij niet met dubbele woonlasten komt te zitten. Dit wordt toegepast door een aantal, waaronder AM en BAM Vastgoed, en andere partijen kijken naar een mogelijke invoering van dit product, aldus Fokkema (Strop 2009).

3.1.7 Looptijd hypotheekofferte verlengen

Een hypotheekrente heeft een beperkte geldigheid. Na het aflopen van de geldigheidsduur van de offerte wordt de hypotheekrente opnieuw vastgesteld. Hierdoor heeft een consument een beperkte tijd om een beslissing te nemen over het al dan niet afsluiten van een hypotheek tegen de geoffreerde rente. Door het verlengen van de looptijd van de hypotheekofferte zijn consumenten langer zeker van een vast percentage van de hypotheek. Hierdoor wordt de tijd om de bestaande woning ruimer, zonder dat de kans bestaat dat de hypotheekrente van de af te sluiten hypotheek verandert (Gemeente Alkmaar 2009).

3.1.8 Extra's aanbieden aan consument

Om de consument zo ver te krijgen een woning te kopen worden vele acties aangeboden. Een gratis auto of gratis tuinaanleg bij de aankoop van een woning, het verloten van een gratis keuken bij een nieuwbouwproject zijn slechts enkele voorbeelden. Acties zoals deze kunnen consumenten overhalen om toch een woning te kopen.

3.1.9 Werkloosheidsverzekering

Consumenten zien de onzekerheid over het behouden van een baan steeds vaker als een belemmering om een nieuwe woning te kopen. De hoogte van de af te sluiten hypotheek wordt immers op basis van het inkomen bepaald. Wanneer er door werkloosheid een inkomen wegvalt wordt het moeilijk om aan de hypotheekverplichting te voldoen, hierdoor kan de consument in de problemen komen en eventueel genoodzaakt zijn de woning te verkopen. Door bij de hypotheek een verzekering aan te bieden, die de woonlasten vergoedt bij werkloosheid wordt deze onzekerheid bij de consument weggenomen (NVB 2009).

3.1.10 Verhogen NHG

Door verschillende organisaties werd aangedrongen op het verhogen van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG), onder meer in een gezamenlijke brief van diverse belangenorganisaties aan de Tweede Kamer. De NHG had een grens van 265.000 euro. Deze grens is het maximumbedrag van de lening die mag worden afgesloten om in aanmerking te komen voor de garantie. Dit kwam neer op een maximale prijs van een woning van zo'n 235.000 euro, aangezien er ongeveer 10 procent bijkomende kosten zijn. Met deze garantie staat de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen garant voor de terugbetaling van het hypotheekbedrag aan de geldverstrekker, wanneer de consument in de situatie komt dat deze dat niet meer kan opbrengen. Wanneer deze grens wordt verhoogd

kunnen meer huizen komen te vallen onder deze NHG en zijn er meer consumenten die de zekerheid krijgen dat er garant wordt gestaan voor de hypotheek. Volgens Eichholtz en Cosemans brengt een dergelijke verhoging naar 350.000 euro weinig risico's met zich mee (Van den Eerenbeemt 2009). Uiteindelijk heeft het kabinet besloten de NHG tijdelijk te verhogen naar 350.000 euro. Het gaat om de periode van 1 juli 2009 tot 1 januari 2011. Hiermee is tegemoet gekomen aan het voorstel van de diverse belangenorganisaties.

3.2 RISICO'S VOOR EEN CORPORATIE

Verschillende eerder genoemde maatregelen kunnen worden toegepast door een woningcorporatie. Door het nemen van deze maatregelen worden risico's genomen. In deze paragraaf wordt een inschatting gemaakt van de risico's die een corporatie loopt wanneer deze maatregelen worden toegepast. Maatregelen die buiten de corporaties om kunnen worden genomen worden in deze paragraaf niet genoemd, omdat deze maatregelen geen risico opleveren voor een corporatie.

3.2.1 Kopen met korting

Bij constructies die de nieuwbouwwoning met korting aanbieden loopt een corporatie verschillende risico's. Allereerst is er een financieel risico. Bij verkoop van de woning wordt een bepaalde korting verstrekt aan de consument. Er zijn op het moment van verkoop dus minder opbrengsten, omdat de korting bij de volgende verkoop wordt verrekend. Het bedrag van de gegeven korting wordt pas na een bepaalde tijd ontvangen. Het financiële risico ligt in het feit dat een waardeontwikkeling van de woning bij de volgende verkoop wordt gedeeld tussen de consument en de corporatie. Bij een positieve waardeontwikkeling heeft dit een voordeel, maar bij een negatieve waardeontwikkeling heeft de corporatie een nadeel. Ook ligt er een risico in de terugkoopverplichting die een corporatie heeft bij een dergelijke constructie. De corporatie is verplicht de woning terug te kopen wanneer de consument deze wil verkopen. Het moment waarop dit gebeurt is niet bekend, omdat de consument de beslissing neemt wanneer deze wil verhuizen. De corporatie weet niet op voorhand wanneer een woning moet worden teruggekocht en het is hierdoor niet bekend wanneer er een investering moet worden gedaan in de terug te kopen woning. Wanneer er door een corporatie veel woningen met een kortingsconstructie worden verkocht, bestaat de theoretische kans dat er veel woningen in een korte periode moeten worden teruggekocht, wanneer consumenten besluiten te verhuizen. Het verplicht terug moeten kopen van veel woningen in kort tijdsbestek heeft hiermee grote financiële gevolgen.

3.2.2 Overbruggingsgarantie

Bij een overbruggingsgarantie ontstaat een financieel risico voor een corporatie. Wanneer een consument zijn bestaande woning niet verkocht krijgt zullen de dubbele woonlasten van de consument voor een bepaalde moeten worden vergoed. Hierdoor zal een corporatie meer kosten moeten maken. Door op voorhand een voorziening te treffen die zorgt voor het opvangen van deze eventuele extra kosten kan dit risico worden ingeperkt.

3.2.3 Garantie van verkoop bestaande woning

Een corporatie kan aan een consument de garantie bieden dat zijn bestaande woning wordt door de corporatie wordt aangekocht. Dit wanneer de consument deze niet verkocht heeft bij oplevering van de nieuwbouwwoning. Wanneer er daadwerkelijk een woning moet worden aangekocht zal er geïvesteerd moeten worden door de corporatie, de woning moet immers worden aangekocht. Het risico bestaat dat een woningcorporatie door het aankopen van willekeurige woningen met een verspreid bezit komt te zitten. Wanneer een corporatie zijn bezit bijvoorbeeld geconcentreerd heeft in bepaalde delen van een stad en geen bezit heeft in andere delen van een stad bestaat deze kans. Wanneer een consument een nieuwbouwwoning wil kopen en een bestaande woning heeft in een

deel van een stad waar de corporatie geen bezit heeft, moet de corporatie mogelijk deze woning aankopen en heeft dan een enkel object in een deel waar verder geen bezit is.

3.2.4 Extra's aanbieden aan consument

Het bieden van extra's aan de consument bij aankoop van een nieuwbouwwoning zorgt voor een corporatie niet zo zeer voor een risico. Er zijn voor de corporaties extra kosten aan verbonden om de eventuele extra's te realiseren.

3.3 MAATREGELLEN IN HET BUITENLAND

De problemen op de woningmarkt spelen niet alleen in Nederland, maar ook in het buitenland. Om het onderzoek naar reeds ontwikkelde verkoopstimulerende maatregelen te verbreden is in deze paragraaf een korte exploratie gedaan naar de maatregelen die in het buitenland zijn getroffen. Hierdoor zou mogelijk inspiratie kunnen worden opgedaan voor maatregelen die in Nederland momenteel nog niet zijn ontwikkeld maar mogelijk wel zouden kunnen werken. In deze paragraaf worden in het kader van de verbreding van het onderzoek naar reeds ontwikkelde maatregelen de maatregelen in de Verenigde Staten en China belicht.

In de Verenigde Staten is een groot pakket van maatregelen ontwikkeld om de totale economie te stimuleren, The American Recovery and Reinvestment Act of 2009. Onderdeel van deze maatregelen is het ondersteunen van starters op de koopwoningmarkt. Deze koopstarters kunnen een bedrag ter grootte van 10 procent van hun gekochte woning aftrekken van de belasting, met een maximum van 8000 dollar welke niet hoeft te worden terugbetaald. Het gaat om een tijdelijke maatregel die loopt tot december 2009 (NAHB 2009). Met deze maatregel hoopt de Amerikaanse regering dat de doorstroming wordt bevorderd, doordat de cyclus van woningverkopen op gang wordt gebracht bij de starters op de koopwoningmarkt. Het verwachte effect is dat er door deze maatregel veel nieuwe woningen gebouwd kunnen worden en hierdoor de werkgelegenheid in de bouwsector toeneemt.

In China heeft de overheid drastische maatregelen genomen om de woningmarkt te herstellen. Zo zijn de hypotheekrentes verlaagd en zijn de overdrachtsbelastingen afgeschaft. De verwachting is dat het effect van de genomen maatregelen beperkt zal zijn, aldus Li Zhanhong in de New York Times (Langi Chiang 2008). Naast deze maatregelen wordt er geïnvesteerd in betaalbare huisvesting. Hierop is verzet van met name ontwikkelaars, omdat er minder te verdienen is met sociale woningen. Als alternatief wordt genoemd het mogelijk opkopen van bestaande woningen door de overheden en zo te investeren in sociale huisvesting.

Een kanttekening bij de maatregelen op buitenlandse woningmarkten is dat de structuur van deze woningmarkten sterk verschillen van de Nederlandse markt. Daarnaast is ook de politieke structuur in de onderzochte landen anders dan in Nederland. Ook is de invloed van de overheden op de woningmarkten anders dan de invloed die de Nederlandse overheid heeft. Het is door deze verschillen moeilijk om de in het buitenland genomen maatregelen te vertalen naar maatregelen die op de Nederlandse woningmarkt effect zouden kunnen hebben.

4. SYNTHESE

In deze synthese wordt teruggegrepen op de twee voorgaande hoofdstukken. Er wordt bekeken waar de problemen liggen op de woningmarkt en wat voor verkoopstimulerende maatregelen er reeds ontwikkeld zijn. Deze worden vervolgen aan elkaar gekoppeld en een mogelijke match of mismatch wordt genoemd.

Wanneer er naar de geschiedenis van de woningmarkt wordt gekeken is te zien dat een mindere periode niet uniek is. De woningmarkt gaat op en neer met golfbewegingen. Momenteel zijn er grote problemen op de woningmarkt. De verkoop van woningen, zowel bestaande bouw als nieuwbouw, stagneert, woningbouwprojecten vinden geen doorgang, veel ontwikkelaars en bouwbedrijven hebben het financieel moeilijk. Daarnaast zijn banken terughoudend met het verstrekken van leningen, mede door de onzekerheid over de economische toekomst. Een van de oorzaken van de verminderde verkoop van woningen ligt in het verminderde vertrouwen bij de consument. Dit verminderde vertrouwen komt voort uit een aantal onzekerheden die momenteel leven bij de consument.

Vele partijen, waaronder de woningcorporaties, zijn bezig met het ontwikkelen van maatregelen om de verkoop van nieuwbouwwoningen te stimuleren. De verschillende maatregelen hebben ieder op een ander punt hun werking. De verschillende maatregelen zijn er op gericht om de verkoop van nieuwbouwwoningen die nu te koop staan, in aanbouw zijn of ontwikkeld worden te stimuleren.

De verschillende verkoopstimulerende maatregelen die in het vorige hoofdstuk aan bod zijn gekomen, hebben een verschillende werking. Zo zijn maatregelen als kopen met korting, erfpacht, het verhogen van de NHG en startersleningen gericht op het aantrekkelijker maken van de koop van een nieuwbouwwoning. Aan de ene kant door de verkoopprijs op moment van aankoop omlaag te brengen en anderzijds middels het ondersteunen in de financiering van de woning.

Eerder werd vastgesteld dat een van de grote problemen in het kader van de verminderde verkoop van nieuwbouwwoningen het verminderde vertrouwen is dat momenteel heerst onder de consumenten. Door een nieuwbouwwoning aantrekkelijker te maken wordt niet ingespeeld op het verminderde vertrouwen van de consument. Het is dus de vraag of deze maatregelen effect zullen hebben

Andere maatregelen, zoals de overbruggingsgarantie, garantiefondsen en werkloosheidsverzekeringen richten zich juist wel op de onzekerheden die bij de consumenten leven. Er wordt door middel van deze maatregelen juist geprobeerd om zekerheden te bieden als het opvangen van dubbele maandlasten, de garantie van de verkoop van de bestaande woning en het verzekeren van eventuele werkloosheid. De verwachting is dat de maatregelen die inspelen op de onzekerheden van de consumenten een groter effect zullen hebben.

5. EMPIRISCH ONDERZOEK

In dit deel van het onderzoek zal op zoek worden gegaan naar een optimalisatie van de oplossingen voor de stagnerende verkoop van woningen. Hiervoor zal worden teruggegrepen naar de oorzaken van de problemen, die eerder in dit onderzoek naar voren gekomen zijn.

5.1 GEÏNTERVIEWDEN

Voor dit empirisch onderzoek zijn verschillende deskundigen geïnterviewd. Aan deze deskundigen is gevraagd om hun visie te geven op de problemen en de mogelijke oplossingen voor deze problemen. De deskundigen zijn zo gekozen dat er vanuit verschillende invalshoeken een visie wordt gegeven. Hierdoor ontstaat een brede blik op de problemen en de mogelijke oplossingen.

De volgende personen zijn voor dit empirisch onderzoek geïnterviewd:

ABF Research
Co Poulus, Directeur

Rabobank Stad en Midden Groningen
Reint Brondijk, Directieadviseur Wonen

AM
Rein van Steeg, Lid Hoofddirectie

Rotero Groep
Wim Brouwer

Meeùs Groningen
George Groote, Directeur

Van Wijnen Projectontwikkeling Noord
Piet van Slochteren, Hoofd Projectcoördinatie

Nijestee
Henk Raatjes, Directeur Vastgoed

Vereniging Eigen Huis
Bob Maas, Woningmarktspecialist

NVM
Frans Kofflard, Programmamanager (via email)

5.2 INTERVIEWVRAGEN EN UITKOMSTEN

Aan de deskundigen is gevraagd om hun visie te geven op de problemen die momenteel spelen op de woningmarkt. Met name de vraag waar de oorzaak van deze problemen ligt, stond centraal. Vervolgens is ingegaan op de mogelijke oplossingen voor de problemen, hierbij zijn de verschillende maatregelen uit het exploratief onderzoek aan de orde gekomen. Hierop doorgaand is gevraagd welke partij de belangrijkste rol speelt in het oplossen van de problemen. Voor een volledig overzicht van de gestelde vragen wordt u doorverwezen naar bijlage 1.

5.2.1 Oorzaak van huidige problemen op de woningmarkt

Door de deskundigen worden verschillende oorzaken van de huidige problemen gegeven. Hierbij wordt duidelijk dat de oorzaken op twee verschillende niveaus liggen. Kort samengevat ligt aan de ene kant de oorzaak bij het verminderde vertrouwen en aan de andere kant in de structuur van de Nederlandse woningmarkt.

Het verminderde vertrouwen is gevolg van een aantal onzekerheden en angsten die er momenteel bestaan. Allereerst is er bij consumenten de onzekerheid over de economische situatie zoals deze op zich op dit moment voordoet en als gevolg hiervan is er de angst voor mogelijke werkloosheid. In verschillende media wordt de verwachting geuit dat in 2010 zo'n tien procent van de beroepsbevolking werkloos zal zijn (Clevers & Korevaar 2009, NRC 2009). Deze angst is voor veel

consumenten reden om de koop van een nieuwbouwwoning uit te stellen. Men is bang dat men zonder werk komt te zitten en hierdoor de financiering van de nieuwe woning niet meer kan opbrengen.

Ook de onzekerheid over de prijsontwikkeling van woningen wordt genoemd als een van de oorzaken van de stagnerende verkoop van nieuwbouwwoningen. In de afgelopen decennia is de gemiddelde huizenprijs bijna constant gestegen (zie figuur 5.1). Door deze prijsstijgingen is er bij de consument de perceptie ontstaan dat met het kopen van een woning een positieve prijsontwikkeling kan worden doorgemaakt en dus geld verdiend kon worden. Momenteel staan de huizenprijzen onder druk en er is een lichte daling zichtbaar. De consument is hierdoor angstig om een nieuwe woning te kopen, omdat de woning mogelijk minder waard wordt. Hierdoor wordt vaker besloten om te blijven wonen in de bestaande woning of om, al dan niet tijdelijk, over te stappen naar een huurwoning.

Figuur 5.1: Gemiddelde huizenprijs in duizenden euro's



Bron: NVM

Een andere angst die door verschillende deskundigen wordt genoemd is angst van het niet verkocht krijgen van de bestaande woning, wanneer een consument een nieuwbouwwoning koopt. De verkoop van bestaande woningen loopt sterk terug, hierdoor zijn consumenten onzeker of hun bestaande woning bij oplevering van de nieuwbouwwoning verkocht is, met als gevolg dat men dubbele woonlasten heeft. Deze mening van de diverse deskundigen komt overeen met de eerdere bevindingen uit het theoretisch onderzoek. Door een van de geïnterviewde werd het tegenovergestelde ook genoemd als angst, namelijk de angst dat een nieuwbouwproject geen doorgang vindt op het moment dat de bestaande woning al wel is verkocht. Een consument loopt zo de kans zonder woning te komen zitten.

De combinatie van deze angsten en onzekerheden zorgt er volgens de deskundigen voor dat consumenten zeer terughoudend zijn bij het kopen van een nieuwbouwwoning. Ook de moeizamere financieringsmogelijkheden spelen een rol in de stagnerende verkoop. Consumenten krijgen minder snel een financiering voor hun nieuwbouwwoning rond en hebben dus minder mogelijkheden om een woning te kopen. Deze moeizamere financiering is gevolg van het verminderde vertrouwen dat financiële instellingen hebben in de economische situatie. De eisen die worden gesteld aan consumenten, met betrekking tot het verstrekken van hypotheek, worden hiermee strenger.

Het verminderde vertrouwen als oorzaak van de moeizamere verkoop van woningen is eerder in dit onderzoek ook naar voren gekomen en wordt door de diverse deskundigen bevestigd. Verschillende deskundigen noemen echter nog een andere oorzaak van de stagnerende verkoop van woningen, welke nog niet aan de orde is gekomen. Deze oorzaak ligt op een hoger niveau, de structuur en de geschiedenis van de woningmarkt in Nederland, met name de afgelopen decennia. In de jaren '90 was de woningmarkt volop in beweging, er werden veel nieuwe woningen gebouwd en de verkoop hiervan ging goed, er was veel vraag en woningen werden hierdoor snel afgenomen. Consumenten maakten, mede gestimuleerd door de sterke prijsontwikkeling, sneller de keuze een nieuwe woning te kopen.

Op dit moment stagneert de verkoop, mede door het verminderde vertrouwen. De consument is echter ook kritischer geworden bij het doen van grote uitgaven, zo ook bij het kopen van een woning. De consument kijkt kritischer naar het product, de woning, en wil zo veel mogelijk van zijn wensen vervuld zien. Wanneer de consument kritischer wordt, zal er voor hem minder keuze overblijven en mogelijk kan de consument geen woning naar zijn zin vinden en mogelijk de koop van een woning uitstellen tot het moment dat er wel aan zijn wensen wordt voldaan. Hierin ligt een andere mogelijke oorzaak van de stagnerende verkoop van nieuwbouwwoningen, namelijk dat er te weinig naar de wensen van de consument is en wordt gebouwd. Hierdoor is een overvloed ontstaan aan producten die niet voldoen aan de wensen van de consument.

5.2.2 Mogelijke oplossingen

Aan de deskundigen is ook gevraagd wat de volgens hen de mogelijke oplossingen kunnen zijn voor de problematiek. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen de verschillende oorzaken. Aan de ene kant de oorzaak die ligt in het verminderde vertrouwen en aan de andere kant de oorzaak vanuit de structuur en geschiedenis van de woningmarkt in Nederland.

Wanneer er naar het verminderde vertrouwen wordt gekeken, zijn een aantal onzekerheden waar te nemen die momenteel bij de consument leven. Een manier om de verkoop van nieuwbouwwoningen te stimuleren is het wegnemen van deze onzekerheden. Wanneer deze zijn weggenomen blijven er voor de consument weinig barrières over om een woning te kopen. Hierbij noemen de deskundigen de diverse maatregelen die eerder in dit onderzoek naar voren zijn gekomen. Juist door een combinatie van diverse maatregelen kunnen zo veel mogelijk onzekerheden bij de consumenten worden weggenomen. Hierdoor kan mogelijk de verkoop van woningen worden gestimuleerd. Deze maatregelen bieden volgens de deskundigen een mogelijke oplossing voor de korte termijn. Er zal zo veel mogelijk geprobeerd moeten worden de verkoop van nieuwbouwwoningen die nu te koop staan of in ontwikkeling/aanbouw zijn te stimuleren.

Over de oplossingen voor langere termijn zeggen de deskundigen dat deze structureel zullen moeten zijn. Er zal meer en meer gekeken moeten worden naar de wensen van de consument. Op deze wensen zal vervolgens moeten worden ingespeeld door woningen te ontwikkelen en te bouwen die aansluiten bij deze wensen. Momenteel staan er te veel nieuwbouwwoningen die niet voldoen aan de wensen van de consumenten en doordat consumenten in deze tijd kritischer zijn geworden op hun uitgaven zorgt dit voor een stagnatie in de verkoop. De diverse partijen zullen allemaal meer moeten inspelen op de wensen van de consumenten.

5.2.3 Belangrijkste partij

Op de vraag welke partij de belangrijkste rol speelt bij het oplossen van de huidige problematiek worden door de meeste deskundigen de overheden genoemd. Over de manier waarop de overheden de oplossing zouden kunnen aandragen zijn de meningen echter verdeeld. Tijdens de gesprekken

komt al snel de rolverdeling op de woningmarkt naar voren. Een aantal deskundigen noemt de dubbele rol die de overheid speelt op de woningmarkt. Enerzijds is er de passieve rol die de overheid heeft door het stellen van kaders waar de diverse ontwikkelingen aan moeten voldoen. Anderzijds is er de actieve rol die de overheden spelen op de woningmarkt door het deelnemen in projecten en het voeren van grondexploitaties. Hierdoor ontstaat een situatie waarbij het voor overheden moeilijk is om in te grijpen in de woningmarkt wanneer dit noodzakelijk is, zoals in de huidige situatie. Dit komt door de dubbele rol die de overheden spelen. Een andere deskundige noemt de rol van de overheid in combinatie met die van de woningcorporaties. Na de bruteringsoperatie van 1995 zijn de corporaties zelfstandig geworden en moeten zelf voorzien in de financiering. De banden met de overheid zijn hiermee doorgesneden. Toch heeft de overheid nog een grote invloed op de woningcorporaties doordat de overheid financieel betrokken is bij het waarborgfonds voor woningcorporaties.

Een aantal deskundigen zijn van mening dat er mogelijk naar de verschillende rollen van de diverse partijen op de woningmarkt moet worden gekeken. Mogelijk moeten deze rollen worden herzien om tot een structurele oplossing te komen.

6. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

Voor de conclusies en aanbevelingen wordt teruggegrepen naar de hoofdvraag die aan het begin van dit onderzoek is gesteld:

Kan het arsenaal van verkoopstimulerende maatregelen voor een woningcorporatie worden geoptimaliseerd en zo ja hoe?

Centraal in deze vraag staan de mogelijkheden die een woningcorporatie heeft om de verkoop van nieuwbouwwoningen te stimuleren en de manier waarop deze mogelijkheden kunnen worden geoptimaliseerd. Om een antwoord te geven op deze vraag zijn er een aantal deelvragen gesteld die in dit onderzoek worden beantwoord. Gedurende het onderzoek hebben de problemen op de woningmarkt zich verder ontwikkeld, waardoor de situatie er op dit moment anders voorstaat dan op het moment dat met dit onderzoek is begonnen. Dit heeft er toe geleid dat het onderzoek een enigszins andere wending heeft gekregen. De aanleiding hiervoor is dat tijdens het onderzoek bleek dat de problemen die momenteel op de woningmarkt spelen twee verschillende oorzaken hebben. Allereerst is er de onzekerheid die momenteel onder consumenten leeft en aan de andere kant ligt de oorzaak in de structuur van woningmarkt zelf. Er kan hierdoor een tweedeling worden gemaakt in de maatregelen die genomen kunnen worden.

Enerzijds zijn er maatregelen om een oplossing te bieden voor de problemen die momenteel op de woningmarkt spelen. Woningcorporaties, maar ook projectontwikkelaars en andere partijen die woningen verkopen, zitten met het probleem dat de verkoop van nieuwbouwwoningen stagneert. Voor deze problemen zijn verschillende maatregelen ontwikkeld die de verkoop kunnen stimuleren. Verschillende maatregelen die in dit onderzoek aan bod zijn gekomen, kunnen door een woningcorporatie worden toegepast. Om de juiste maatregelen toe te passen dient eerst worden gekeken naar de oorzaak van de stagnerende verkoop. Deze oorzaak ligt op de korte termijn in het feit dat de consument te maken heeft met diverse onzekerheden, zoals de angst om zijn baan te verliezen en de angst om bij aankoop van een nieuwbouwwoning zijn bestaande woning niet verkocht te kunnen krijgen en hierdoor met dubbele woonlasten te komen zitten. Verschillende maatregelen die momenteel worden ingezet richten zich op de nieuwbouwwoning. Maatregelen als het kopen met korting, erfpachtconstructies, startersleningen, het (tijdelijk) verhogen van de NHG zijn er op gericht om de koop van een nieuwbouwwoning aantrekkelijker te maken. Door deze maatregelen wordt niet ingespeeld op het daadwerkelijke probleem, namelijk de onzekerheden die bij consumenten leven. Om de verkoop van nieuwbouwwoningen te stimuleren is het van belang om zoveel mogelijk onzekerheden bij de consument weg te nemen. Een corporatie heeft de mogelijkheden om een combinatie te bieden van verschillende maatregelen die de onzekerheden bij de consument wegnemen. Het bieden van een werkloosheidsverzekering en het geven van een garantie voor de verkoop van de bestaande woning, gecombineerd met een overbruggingsgarantie neemt een groot deel van de onzekerheden bij een consument weg.

Naast het probleem van het verminderde vertrouwen is er ook het probleem dat het aanbod vaak niet goed aansluit op hetgeen de consument wenst. In de huidige economische situatie is de consument kritischer geworden op de uitgaven die hij doet, wat ook geldt voor het investeren in een nieuwe woning. Wanneer een consument de beslissing neemt om een nieuwe woning te kopen zal hij in het groeiende aanbod van dit moment op zoek gaan naar een woning die overeenkomt met de wensen die hij aan een woning stelt. Wanneer er geen passende woning gevonden kan worden zal

een consument beslissen de aankoop van een woning uit te stellen of een andere keuze te maken. Een voorbeeld is het overstappen naar een geschikte woning in de huursector, hetgeen overeenkomt met de theorie van Neuteboom & Van der Heijden (2005), zoals beschreven in het theoretisch kader van dit onderzoek. In het aanbod wat er momenteel is, zijn veel producten die niet aansluiten op de wens van de consument. Om dit probleem op te lossen zal een corporatie ook kritischer moeten worden over hetgeen dat ontwikkeld zal gaan worden. Het zal in de toekomst steeds belangrijker worden om te onderzoeken wat de wensen van de consument zijn. Vervolgens zullen deze wensen vertaald moeten worden naar producten die aan deze wensen voldoen. Hierbij is het van belang dat er een goede kwaliteit wordt geboden tegen een goede prijs.

Wanneer gezocht wordt naar een antwoord op de hoofdvraag kunnen de volgende aanbevelingen worden gedaan:

- Op korte termijn kan een corporatie verschillende maatregelen nemen om de diverse onzekerheden weg te nemen die momenteel bij de consument leven. Hierbij is het van belang om zo veel mogelijk onzekerheden weg te nemen door het aanbieden van een combinatie van maatregelen. Het nemen van een enkele maatregel zal slechts een deel van de onzekerheden bij een consument wegnemen. Een pakket van maatregelen bieden aan een consument. Hierbij valt te denken aan een combinatie van een werkloosheidsverzekering, garantie van de verkoop van de bestaande woning en een overbruggingsgarantie. Zo worden de meeste onzekerheden bij consumenten weggenomen.
- Voor de langere termijn zullen de corporaties kritischer moeten worden op hetgeen ontwikkeld zal gaan worden. Het is noodzakelijk om de wensen van de consument centraal te stellen. Hierdoor zullen woningen op de markt komen die aansluiten bij de wensen van de consument en dit zal de verkoop van de woningen stimuleren. Wanneer hiernaast het vertrouwen bij consumenten weer toeneemt, zullen maatregelen voor de korte termijn, zoals hierboven vermeld, niet meer nodig zijn.

Door de ontwikkeling van de problemen op de woningmarkt heeft dit onderzoek zoals eerder vermeld een enigszins andere wending gekregen. Met name door de gespreken die gevoerd zijn met de diverse deskundigen zijn structurele problemen op de woningmarkt aan de orde gekomen. De huidige problematiek ligt deels op een hoger schaalniveau. De kans dat een enkele partij, zoals een woningcorporatie, een oplossing kan bieden voor deze problematiek lijkt hierdoor gering. Een aanpak op een hoger schaalniveau is voor de hand liggend. Echter zijn door de kenmerken van de woningmarkt in Nederland de mogelijkheden om maatregelen te nemen op landelijk niveau zeer gering. Er is immers geen sprake van één woningmarkt, maar van vele, lokale/regionale, deelmarkten. Door het lokale kenmerk van de woningmarkt, is het mogelijk de problematiek op lokaal niveau aan te pakken. Hiervan zijn reeds twee voorbeelden te noemen, namelijk de aanpak in Zwolle (Gemeente Zwolle 2009) en die in Alkmaar (Gemeente Alkmaar 2009). Hier zijn door de betrokken partijen, die actief zijn op de lokale woningmarkt, convenanten gesloten om de verkoop van nieuwbouwwoningen te stimuleren. De diverse partijen hebben zich gecommitteerd aan deze convenanten. Door samenwerking tussen verschillende partijen wordt de kans op succes vergroot ten opzichte van een aanpak van de diverse partijen afzonderlijk. Doordat deze convenanten pas recent zijn gesloten is het nog niet mogelijk om de effecten van een dergelijke aanpak op lokaal niveau te meten. Hier ligt een mogelijkheid voor vervolgonderzoek naar de effecten van de gesloten convenanten op de verkoop van nieuwbouwwoningen.

De hierboven genoemde convenanten richten zich op de problematiek op de korte termijn. Een complexer vraagstuk ligt er bij de oplossing voor de problematiek op lange termijn. Hiervoor zullen

structurele veranderingen plaats moeten vinden. Het begint bij de afzonderlijke ontwikkelende partijen. Deze zullen meer moeten gaan ontwikkelen naar de wensen van de consument. Hierdoor ontstaat er een passender aanbod en wordt de verkoop van nieuwbouwwoningen gestimuleerd. Dit vraagt bij veel partijen om een andere manier van denken en werken. Er zal meer onderzoek moeten plaatsvinden naar de wensen van de consumenten en vervolgens zullen hiervoor woningen moeten ontwikkeld die aansluiten op die wensen. De verwachting is dat in de toekomst deze manier van denken en werken steeds belangrijker zal worden. Dit wordt veroorzaakt door de demografische ontwikkelingen, waarbij een groeiende doelgroep van senioren ontstaat. Deze doelgroep heeft specifieke wensen waarop in de toekomst zal moeten worden ingespeeld.

Waar in dit onderzoek geen plaats meer voor is, maar wat wel te maken heeft met de structurele problemen op de woningmarkt is de rolverdeling tussen de verschillende partijen op deze markt. Dit zou een aanleiding kunnen zijn voor nader onderzoek. In de gesprekken met diverse deskundigen kwam regelmatig de rol van de overheid binnen de woningmarkt in Nederland ter sprake. Wanneer deze wordt vergeleken met andere landen, bijvoorbeeld Duitsland, valt op dat de rol die de overheid speelt op de woningmarkt een bijzondere is. Enerzijds speelt de overheid een passieve (faciliterende) rol door het stellen van kaders aan de ontwikkeling van woningen. Anderzijds speelt de overheid een actieve rol op de woningmarkt door de grondposities die overheden hebben, welke mogelijkheid bieden tot exploitatie. Door deze dubbele rol is het voor de overheid moeilijk om afstand te nemen van de markt en maakt het moeilijk om maatregelen te nemen als kaderstellende partij, omdat de overheid ook actief is binnen de woningmarkt. Deze bijzondere situatie kan aanleiding zijn voor een vervolgonderzoek.

Geconcludeerd kan worden dat in dit onderzoek een mogelijke oplossing wordt aangedragen voor de problematiek op korte termijn, namelijk het wegnemen van zo veel mogelijk onzekerheden die leven bij consumenten en het kritischer worden bij het ontwikkelen van woningen waarbij meer wordt uitgegaan van de wensen van de consument. Door het bieden van meer zekerheid en het aanbieden van woningen die aansluiten op de wensen van de consumenten kan de verkoop van nieuwbouwwoningen worden gestimuleerd. Tijdens het onderzoek is gebleken dat een andere oorzaak van de stagnerende verkoop op een hoger niveau ligt. In dit kader heeft dit onderzoek mogelijk meer vragen opgeworpen dan dat er oplossingen worden gegeven.

LITERATUURLIJST

- AFN (2008) *Banken strenger bij hypotheekaanvragen*. In: De Financiële Telegraaf, 14 november 2008
- ANP (2008), *Koop huis gaat door crisis vaak niet door*. In: NRC Handelsblad 13 november 2008
- ANP (2009) *Consumentenuitgaven gedaald*. In: Trouw, 23 januari 2009
- Baarda, D.B. & M.P.M. de Goede (2001), *Basisboek Methodes en Technieken*. Wolters-Noordhoff bv, Groningen/Houten
- Ball, M., M. Harloe & M. Martens (1988), *Housing and Social Change in Europe and the USA*. Routledge, London
- Barr, N. (1998), *The economics of the welfare state*. Oxford University Press, Oxford
- Blauwer, M. (2009), *Makelaars willen hun aanbod kwijt. Cadeautje!* In: Eigen Huis Magazine, februari 2009
- Boelhouwer, P.J. & M.E.A. Haffner (2002), *Subjectsubsiëring in de huursector onder de loep*. DGVH/NETHUR-partnership 16. NETHUR, Utrecht
- Boelhouwer, P.J. (2003), *Huisvestingssystemen. Wonen als wankel pilaar onder de verzorgingsstaat*. Intreerede 5 februari 2003. TU Delft, Delft
- Boer, R. den (2009), *Zekerheid voor kopers nieuw huis*. In: Noordhollands Dagblad. 19 maart 2009
- CBS (2009), *CBS Statline*. statline.cbs.nl, bezocht op 14-01-2009
- Clevers, E & G. Korevaar (2009), *Eén op tien Nederlanders werkloos*. In: Algemeen Dagblad, 16 juni 2009
- Dekker, S.M. (2006), *Circulaire MG 2006-06: Beleidsregels bij verkoop van woongelegenheden door toegelaten instellingen*. Ministerie van VROM, Den Haag
- De la Porte, H.A. (2009), *Workshop Consumentenvertrouwen*. Tijdens: Nationale Bouwcrisisconferentie. Bouwen in crisistijd: Plan B. Nirov. Amersfoort, 11 juni 2009
- DiPasquale, D. & W.C. Wheaton (1994), *Housing market dynamics and the Future of House Prices*. In: Journal of Urban Economics, jaargang 35, nummer 1
- DiPasquale, D & W.C. Wheaton (1996), *Urban economics and real estate markets*. Prentice-Hall, Engelwood Cliffs, New Jersey
- Eerenbeemt, M. van den (2008), *'Verkoop huizen helemaal ingezakt'*. In: Volkskrant 10 december 2008

- Eerenbeemt, M. van den (2009), *'Hypotheekrente kan een flink stuk omhoog'*. In: De Volkskrant, 12 mei 2009
- Eichholtz, P.M.A. & G. Opsteeg (1994), *Vastgoed op de lange termijn, 1630-1974*. In: Economisch Statistische Berichten, jaargang 79, nummer 3976, blz. 816-819
- Eichholtz, P.M.A. (2009), *Barst de huizenmarkt als een zeepbel uiteen*. In: Me Judice, jaargang 2, 26 januari 2009
- Ekkers, P. (2006), *Van volkshuisvesting naar woonbeleid*. Sdu Uitgevers bv, Den Haag
- Feijten, P & P. Visser (2005), *Binnenlandse migratie: verhuismotieven en verhuisafstand*. Bevolkingstrends, 2e kwartaal 2005. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag
- Gemeente Alkmaar (2009), *Ontwikkeld Alkmaar: "Samen op weg naar de economische lente"*. Pakket van Afspraken, april 2009
- Gemeente Zwolle (2009), *De Zwolse Aanpak*. Maatregelen ten behoeve van stimuleren woningbouw, maart 2009
- Laan, E.E. van der (2009), *Analyse woningmarkt en overheidsinstrumentarium*. Brief aan Tweede Kamer. 30 januari 2009
- Langi Chiang (2008), *Stimulating the Chinese housing market*. In: New York Times, 17 oktober 2008
- Maas, B. & M. de Jongh (2008), *Woonpeil nr. 9 november/december 2008*, Vereniging Eigen Huis, Amersfoort
- Martens, M. (2009), *Een ding is zeker: woningprijzen in Nederland zullen scherp dalen*. In: Tijdschrift voor Bouwkostenkunde & Huisvestingseconomie, jaargang 2009, nummer 1, blz. 8-12
- NAHB (2009), *First-Time Home Buyer Tax Credit Fact Sheet*. National Association of Home Builders
- Neuteboom, P. & H. van der Heijden (2005), *Conjunctuur op de Nederlandse Woning(bouw)markt*. DGW/NETHUR, Utrecht
- Nieuwenbroek, M. (2005), *Regionale woningmarkten*. Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid, Amsterdam
- Nieuwenhuijsen, B. (2008) *Wat doet de crisis met de huizenprijzen? Hoogleraar Woningmarkt: even doorbijten*. Rubriek Huizen & Wonen, www.z24.nl
- NRC (2009), *Werkloosheid stijgt trager dan verwacht*. In: NRC Handelsblad, 18 juni 2009
- NVB (2009), *Woningverkoop en bouwproductie zakken fors weg*. Persbericht NVB, 11 maart 2009
- NVB (2009), *Maatregelen kredietcrisis geïnventariseerd*. Bijlage Bulletin, april 2009

NVM (2008), *Minder huizen verkocht; prijzen dalen licht*. Persbericht woningmarktcijfers derde kwartaal 2008. NVM, Nieuwegein

OTB (2009), *Monitor Nieuwe Woningen*. Onderzoeksinstituut OTB, Delft

Priemus, H. (1983), *Volkshuisvestingssysteem en woningmarkt*. Delftse Universitaire Pers, Delft

Priemus, H. (2000), *Volkshuisvesting in de 21^e eeuw. Naar een nieuw evenwicht tussen markt, overheid en informele sector*. Bank Nederlandse Gemeenten, Den Haag

Rietdijk, N. (2009), *Thermometer Koopwoningen, Voorjaar 2009*. NVB Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers, Voorburg

Robbins, C. (2002), *Real world research. A resource for social scientists and practitioner-researchers*. Blackwell Publishing Ltd. Hoboken, New Jersey

Schuyt, J. (2008), *Woningfonds voor vastgelopen markt*. In: Cobouw, 6 november 2008

Stichting OpMaat (2009), *Koopgarant: De maat voor verkoop met een missie*. Brochure Koopgarant. Stichting OpMaat, Amersfoort

Strop, J-H. (2009), *Veilig kopen met een inruilgarantie*. In: De Pers, 13 maart 2009

SVn (2007), *De starterslening voor uw eerste koopwoning*. Brochure Starterslening, SVn, Hoevelaken

Swanborn, P.G. (1991), *Basisboek sociaal onderzoek*. Uitgeverij Boom, Amsterdam

Ten Hag, M. (2009) Vragen gesteld via mail, op 10 maart 2009

Vollaard, B. (2007), *Groei gaat tegen sentiment in*. In: NIC Handelsblad, 27 september 2007

VROM (2006), *Ruimte geven, bescherming bieden. Een visie op de woningmarkt*. Ministerie van VROM, Den Haag

VROM-raad (2007), *Tijd voor keuzes. Perspectief op een woningmarkt in balans*. Advies 064. VROM-raad, Den Haag

Well-Stam, D. van (2003), *Risicomanagement voor projecten: de RISMAN-methode toegepast*. Het Spectrum, Utrecht

Zeeuw, W.C.T.F. de (2009), *'Als opkoopfonds van start gaat, is crisis voorbij.'* In: Cobouw, 4 april 2009

BIJLAGE 1: INTERVIEWVRAGEN

De vragen die gesteld zijn algemeen gehouden. Dit als opmaat voor een dialoog die aan de hand van deze vragen ontstaat. In de diverse gesprekken is hierdoor een goed beeld ontstaan van de visie die de diverse deskundigen hebben over de huidige problemen op de woningmarkt en de mogelijke oplossingen voor deze problemen.

Waar ligt volgens u de grootste oorzaak van de huidige problemen op de woningmarkt?

Kunt u uw visie geven op de huidige problematiek?

Waar ligt volgens u de kern van de oplossing voor de huidige problemen op de woningmarkt?

Wat is uw mening over de verkoopstimulerende maatregelen die reeds zijn ontwikkeld?

Welke partij heeft volgens u de belangrijkste rol in het oplossen van de problemen? En hoe zou deze partij deze rol kunnen uitvoeren?

BIJLAGE 2: LIJST VAN FIGUREN

- Figuur 1.1 Conceptueel model
- Figuur 2.1: Vier kwadranten model
- Figuur 2.2a: Toename vraag
- Figuur 2.2b: Daling hypotheekrente
- Figuur 2.3: Schematische weergave woningmarktmodel
- Figuur 2.4: Ontwikkeling woningvoorraad
- Figuur 2.5: Index Herengracht 1630-1974
- Figuur 2.6: Verkochte nieuwe koopwoningen per maand, 2001-2008
- Figuur 2.7: Aantal verkochte bestaande woningen: 12-maands voortschrijdend gemiddelde
- Figuur 2.8: Consumenten- en producentenvertrouwen
- Figuur 2.9: Marktindicator Vereniging Eigen Huis
- Figuur 5.1: Gemiddelde huizenprijs in duizenden euro's