

De verkoop van corporatiewoningen

*een onderzoek naar het beleid en de praktijk van het uitpanden
van sociale huurwoningen door woningcorporaties*



M.J.A. Hoeks
1802887

Masterthesis Vastgoedkunde

Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Colofon

- Titel:** De verkoop van corporatiewoningen
Ondertitel: *Een onderzoek naar het beleid en de praktijk van het uitponden van sociale huurwoningen door woningcorporaties.*
- Datum:** 16 augustus 2010
- Omvang:** 74 pagina's exclusief bijlagen, 98 pagina's inclusief bijlagen.
- Bijlagen:** Bijlage 1: Yieldparameters, mutatieparameters en kostenparameters
Bijlage 2: De 100 onderzochte woningcorporaties
Bijlage 3: Uitwerking van de interviews
Bijlage 4: Data voor de regressie-analyse
- Auteur:** M.J.A. Hoeks
- Onderwijsinstelling:**  **rijksuniversiteit
 groningen**
- Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Afstudeerrichting Vastgoedkunde
Landleven 1
9747 AD Groningen
050-363 3897
- Eerste begeleider:** Dr. M.H. Stijnenbosch
Tweede begeleider: Prof. dr. E.F. Nozeman

Samenvatting

Probleem en doelstelling

De overheid heeft geprobeerd om vanaf de jaren negentig van de vorige eeuw het eigenwoningbezit in de maatschappij te bevorderen. De huisvesting van burgers in koopwoningen heeft volgens de overheid namelijk verschillende maatschappelijke voordelen ten opzichte van huurwoningen. Zo zou de bevordering van het eigenwoningbezit moeten leiden tot meer woongenot, vermogensvorming en zeggenschap voor bewoners. Daarnaast dient de verkoop van sociale huurwoningen, ook wel 'uitponding' genoemd, te zorgen voor positieve sociaal-ruimtelijke effecten in buurten en wijken voor wat betreft de leefbaarheid, zuinigheid en kwaliteit van het vastgoed en de openbare ruimte. Bovendien is er tegenwoordig in Nederland -vooral in de Randstad- een groot tekort aan betaalbare en kwalitatief goede koopwoningen die een marktwaarde hebben onder de 200 duizend euro.

Bij de vergroting van het eigenwoningbezit in de maatschappij is sindsdien een belangrijke taak weggelegd voor de woningcorporaties. Door een gedeelte van hun huurwoningbezit te verkopen zouden zij een aanzienlijke bijdrage kunnen leveren aan de bevordering van het eigenwoningbezit. Bovendien zorgt de verkoop van huurwoningbezit voor noodzakelijke inkomsten voor de corporaties, die nodig zijn voor investeringen in stadswijken; de renovatie, sloop en nieuwbouw van woningbezit.

De doelstelling van de overheid was het eigenwoningbezit in de maatschappij te vergroten door een half miljoen corporatiewoningen te verkopen tussen 2000 en 2010. Achteraf blijkt echter dat er in die periode ongeveer 150 duizend huurwoningen zijn verkocht. Dit is fors minder dan het door de overheid ten doel gestelde aantal en de kloof tussen de verwachtingen en realisatie is groot. Huurders zijn minder bereidwillig gebleken om een huurwoning te kopen dan door de overheid voorzien was. Dit komt onder andere door de context, werking en de imperfecties van de Nederlandse woningmarkt, de huidige economische recessie en de afname van het consumentenvertrouwen. Hoewel hierdoor de mogelijkheden om huurwoningen te verkopen belemmerd worden, zijn woningcorporaties steeds meer aangewezen op het uitponden. De investeringsruimte van corporatie wordt namelijk onder druk gezet door gestegen bedrijfslasten, maatregelen vanuit de overheid - vennootschapsbelasting en Vogelaarheffing-, gestegen grondprijzen en bouwkosten. Bovendien is de koopsector in vergelijking met de sociale huursector relatief duur in ons land voor veel huishoudens. Ook is aantrekken van vreemd vermogen moeilijker geworden voor corporaties door de huidige economische recessie en de kredietwaardigheidsbeoordeling op basis van kasstromen vanuit het WSW.

De doelstelling van dit onderzoek is om er achter te komen wat tegenwoordig de bepalende motieven zijn bij woningcorporaties om huurwoningen te verkopen. Er wordt hierbij gekeken naar het verkoopbeleid van corporaties en de argumenten bij het samenstellen van de 'verkoopvijver'; de selectie van de voor verkoop aangewezen huurwoningen. Daarnaast wordt in dit onderzoek bekeken in hoeverre de achtergebleven verkoop van huurwoningen toe te rekenen is aan de corporatiesector. De centrale onderzoeksvraag van dit onderzoek luidt:

Wat zijn bij woningcorporaties de doorslaggevende motieven bij het beleid en de selectie van te verkopen sociale huurwoningen en in hoeverre zijn de achterblijvende verkoopaantallen in het afgelopen decennium toe te rekenen aan de corporatiesector?

Aanpak

Het onderzoek in deze thesis is ingericht als een toetsingsonderzoek. Dit bestaat uit een literatuuronderzoek en een empirisch onderzoek. Het literatuuronderzoek bestaat uit drie hoofdstukken, waarbij er eerst wordt ingegaan op de Nederlandse woningmarkt en vervolgens op de kenmerken van woningcorporaties. Als laatste wordt er gekeken naar de motieven van corporaties voor uitponding vanuit de literatuur. In het empirisch onderzoek wordt onderzocht hoe corporaties in de praktijk omgaan met de verkoop van huurwoningen en in hoeverre de in de theorie uiteengezette motieven doorslaggevend zijn bij de verkoop van corporatiewoningen. Dit empirisch onderzoek zal via kwantitatief onderzoek -regressie-analyse- en kwalitatief onderzoek -interviews met verkoopdeskundigen van woningcorporaties- plaatsvinden. Er ontstaat hierdoor een duidelijk beeld van de verkoop van huurwoningen in de praktijk. Hierbij dienen de numerieke resultaten van de verkoop van

huurwoningen en de standpunten en visies van sleutelpersonen om de bevindingen in de theorie te toetsen, waarna de centrale onderzoeksvraag beantwoord kan worden.

Literatuuronderzoek

De Nederlandse woningmarkt

De woningmarkt blijkt in ons land in de twintigste eeuw gekenmerkt te worden door een volkshuisvestelijk stelsel met een grote sociale huursector. De overheid heeft binnen de context van de verzorgingsstaat continu een sterke invloed gehad op de woningmarkt in ons land. In de jaren vijftig en zestig zijn er in de Nederlandse stadswijken op grote schaal portiekflats, galerijflats en rijtjeshuizen gebouwd. Dit is gebeurd onder regie van de overheid. Deze regie diende ter beantwoording van de grote kwantitatieve vraag naar woningen door de 'babyboom' en het handhaven van een duidelijke scheiding tussen de compacte steden enerzijds en het landelijk gebied en natuur anderzijds. Op dit moment is deze voorraad corporatiebezit, na enkele decennia van exploitatie, verouderd. Om dit corporatiebezit voor de toekomst weer op een kwalitatief goed niveau te brengen, is de komende jaren een forse investeringsopgave vanuit de corporatiesector noodzakelijk.

Het sterke overheidsingrijpen in de afgelopen zestig jaar heeft gezorgd voor een aantal imperfecties op de Nederlandse woningmarkt. Zo bestaat er een kloof tussen de huurwoningmarkt en de koopwoningmarkt, wat zorgt voor een gebrekkige doorstroming tussen de huursector en koopsector, scheefwonen en een woningmarkt die op slot zit. Daarnaast zijn in Nederland de huizenprijzen in Europees perspectief relatief hoog en is er een blijvend kwantitatief en kwalitatief woningtekort, met vooral een gebrek aan betaalbare koopwoningen. Verder is in Europese context de mate van overheidssteun op de woningmarkt in Nederland uniek. Jaarlijks wordt er van rijkswege 25 miljard euro de woningmarkt ingepompt, voornamelijk via de hypotheekrenteaftrek en de huurtoeslag. Behalve deze invloed op de vraag naar woningen, beïnvloedt de Nederlandse overheid ook de aanbodzijde van de woningmarkt door een restrictief verstedelijkings- en ruimtelijk ordeningsbeleid. Van een, vanuit de economische theorie, logische werking van de woningmarkt, waarin de vraag vanuit de markt het kwantitatieve en kwalitatieve aanbod van woningen bepaald, is in ons land dan ook weinig sprake.

Woningcorporaties

De overheid heeft met de beoogde uitponding van huurwoningen, het initiatief gelegd bij de woningcorporaties om de kloof tussen de huur- en de koopsector te verkleinen, het aanbod van betaalbare koopwoningen te vergroten en het door de overheid gewenste eigenwoningbezit in de maatschappij te vergroten. De woningcorporaties zijn voortgekomen uit de kleinschalige woningbouwverenigingen uit de negentiende eeuw. Het bestaansrecht van de woningcorporatie is in al die jaren echter onveranderd gebleven; het bieden van goede en betaalbare huisvesting aan mensen die dit op de vrije markt niet kunnen, zoals lagere inkomensgroepen, gehandicapten en ouderen. De corporaties opereren van oudsher tussen de overheid, de markt en de burgermaatschappij in. Aan het einde van de vorige eeuw zijn de toenmalige woningbouwverenigingen via de bruteringsoperatie financieel zelfstandiger gaan functioneren, met daarbij het BBSH als wettelijk kader. Het gebrek aan kwalitatief hoogwaardige en betaalbare koopwoningen is voor het Rijk een belangrijk argument geweest om het initiatief bij de woningbouwproductie te geven aan een verzelfstandigde corporatiesector en commerciële marktpartijen. De woningcorporaties zijn daardoor meer van de overheid af komen te staan in het afgelopen decennium en zij hebben zich meer bewogen in de richting van de markt. Binnen de corporatiesector is er meer aandacht gekomen voor de financiële continuïteit en de investeringsruimte van de corporaties. De focus lag hierbij eerst op de solvabiliteit, vervolgens op de rendementen en tegenwoordig meer op de kasstromen van de corporaties.

De professioneler functionerende woningcorporaties voeren tegenwoordig een strategisch voorraadbeleid, waarbij besluiten worden gemaakt met behulp van afwegingsmethoden. Binnen dit portefeuillebeleid voeren corporaties een verkoopbeleid. Voor de uitpondingsbeslissing en de selectie van de verkoopvijver van corporaties worden vanuit de literatuur vier categorieën argumenten gegeven: *financiële* argumenten, *maatschappelijke* argumenten, argumenten met betrekking tot de *portefeuille* met huurwoningen en de *objecten* -de individuele woningen-. De kredietcrisis heeft tot gevolg gehad dat de mutatiegraden gedaald zijn, de vraag naar koopwoningen afgenomen is en de vraag naar huurwoningen juist toe neemt. Zittende huurders zijn door de economische recessie minder bereidwillig geworden om hun huurwoning te kopen en de financiering wordt ook bemoeilijkt door strengere eisen van hypotheekverstrekkers.

De verkoopbeslissing

De beslissing tot het verkopen van één of meerdere huurwoningen maakt een corporatie onder andere op basis van de uitkomsten van een exploitatiescenario en die van een uitpondscenari, berekend via de DCF-methode. Daarnaast zijn er andere belangrijke afwegingscriteria die invloed hebben op de uitpondbeslissing. Deze parameters zijn onder te verdelen in zes categorieën: de *waarde* van de huurwoning(en), de *yield* -het financiële rendement- van de uitgeponte woning(en), de *mutatie* van de te verkopen huurwoning(en), de *kosten* die gemaakt worden bij de uitponding, de *koopbereidheid* van de zittende huurders en het *maatschappelijk rendement* van de uitponding. De uitpondwaarde van één of meerdere te verkopen huurwoningen kan met behulp van deze parameters berekend worden.

De laatste jaren gebruiken steeds meer corporaties zogenaamde kooptussenvormen om de aankoop van een huurwoning aantrekkelijk te maken voor zittende huurders en starters. Deze koopvarianten gaan uit van een door de corporatie verleende korting op de koopsom, een terugkooprecht of terugkoopplicht van de corporatie en een deling in de waardewinst of het waardeverlies van een verkochte huurwoning. Bij het maatschappelijk rendement van uitponding wordt er een onderscheid gemaakt tussen de effecten voor de buurt en de effecten voor de bewoner.

Vanuit de literatuur blijken bij woningcorporaties de financiële parameters -de waarde, de yield en de gemaakte kosten van te verkopen huurwoning(en)- de afwegingscriteria te zijn die de meeste invloed hebben op de beslissing tot het verkopen van huurwoningen.

Empirisch onderzoek

Kwantitatief onderzoek

Er blijken duidelijke verschillen te zijn in het gebruik van het instrument van uitponden binnen de corporatiesector. Woningcorporaties ponden jaarlijks gemiddeld één procent uit van hun huurwoningbezit. Deze verkoop draagt gemiddeld voor 10 procent bij aan de totale jaaromzet van de corporaties. Vooral de grotere corporaties, met een bezit van meer dan 15 duizend wooneenheden, halen een hoog verkoopresultaat. Hoewel er corporaties zijn die een jaarlijks verkoopresultaat behalen van meer dan 50 miljoen euro, blijken de meeste corporaties een jaaromzet te behalen van minder dan 10 miljoen euro op de verkoop van bestaand bezit. De verkoopomzet wordt bij corporaties verschillend gecorrigeerd voor de boekwaarde en de verkoopkosten, waardoor er duidelijke verschillen bestaan in de behaalde boekwinsten op uitponding binnen de corporatiesector.

Uit de literatuur is gebleken dat corporaties in toenemende mate afhankelijk zijn geworden van de verkoop van huurwoningen, vanwege investeringen in nieuwbouw. De regressie-analyse van honderd woningcorporaties blijkt dit te bevestigen. Er bestaat een vrij sterk verband tussen het verkoopresultaat op huurwoningen en de investeringen in nieuwbouw. Corporaties die actief uitponden blijken dus ook hun actief hun portefeuille te vernieuwen. De samenhang tussen de verkoopresultaten op huurwoningen en de investeringen in de huurwoningen die in exploitatie zijn, is echter veel zwakker. Woningcorporaties die actief uitponden lijken deze verkoopopbrengsten niet zozeer te gebruiken voor investeringen in de bestaande woningportefeuille, zoals onderhoud en renovatie. Uit de regressie-analyse komt verder naar voren dat de grootte van het woningbezit van een corporatie een matige samenhang heeft met het aantal verkochte huurwoningen en de daarop behaalde omzet. Uit de regressie-analyse blijkt er echter wel een sterk verband te bestaan tussen de huurinkomsten van een corporatie en het resultaat van de verkoop van huurwoningen.

Kwalitatief onderzoek

Uit de interviews blijkt dat bij de meeste corporaties de huurinkomsten alleen de reguliere kosten voor de exploitatie dekken. Hiertoe behoren de overheadkosten, de beheerskosten en de kosten voor het onderhoud van het vastgoed. Voor de financiële continuïteit zijn de corporaties niet afhankelijk van het uitponden van woningbezit. De corporaties geven in de interviews aan dat zij voor investeringen in nieuwbouw wel afhankelijk zijn van de opbrengsten uit de verkoop van huurwoningen. Dit bevestigt dus de bevindingen uit de regressie-analyse en het literatuuronderzoek. De sleutelpersonen geven in de interviews aan dat alle categorieën argumenten, die in de literatuur naar voren gekomen zijn, van invloed zijn bij de beslissing tot verkoop van huurwoningen en de selectie van de verkoopvijver. Ook de vanuit de theorie aangedragen parameters wegen allemaal mee bij het beleid en de selectie van te verkopen sociale huurwoningen.

Vanuit de theorie en de empirie blijkt dat corporaties de laatste jaren in toenemende mate afhankelijk zijn geworden van de verkoop van huurwoningen om te kunnen investeren in nieuwbouw en de wijkenaanpak. Uit de interviews komen de financiële argumenten en financiële parameters -waardeparameters, yieldparameters en kostenparameters- naar voren als de doorslaggevende motieven voor het beleid en de selectie van te verkopen sociale huurwoningen. In het verleden had de verkoop van huurwoningen bij corporaties vooral portefeuillesturende en sociaal-ruimtelijke motieven. Deze strategische target van uitponding is de laatste jaren, door een gewijzigde uitgangspositie van de corporaties, omgeslagen in een financiële target.

De visie van de overheid, beleidsmakers en sommige wetenschappers over de positieve maatschappelijke effecten van de vergroting van het eigenwoningbezit in wijken wordt niet unaniem gedeeld door de geïnterviewde woningcorporaties. Bij de corporaties zijn de meningen over de verkoop van huurwoningen verdeeld. Er zijn zowel positieve als negatieve ervaringen met betrekking tot verkoop van corporatiewoningen. De interviews bevestigen de voordelen en nadelen van het uitponden van huurwoningen en de regionale verschillen daartussen.

De resultaten uit dit onderzoek geven daarmee aan dat het verstandig is dat de rijksoverheid het generaliserende standpunt voor de bevordering van het eigenwoningbezit door de verkoop van corporatiewoningen los laat. Het is verstandiger als het Rijk en de lagere overheden meer onderscheid maakt bij het beleid ten aanzien van de verkoop van sociale huurwoningen. Hierbij dient er gekeken te worden naar de specifieke kenmerken van regio's, steden, wijken en buurten.

Vanuit de theorie en de empirie blijkt verder dat de achterblijvende verkoopaantallen van huurwoningen in het afgelopen decennium niet zozeer aan de corporatiesector zelf toe te rekenen zijn. Zij zijn voor een groot deel terug te voeren op de hiervoor beschreven problemen op de woningmarkt in ons land, die het gevolg zijn van een inefficiënt en kunstmatig woningmarktbeleid van de overheid. Voor het wonen kunnen betere en eerlijkere keuzes gemaakt worden door de Nederlandse bevolking wanneer de overheid met maatregelen de woningmarkt uit het slot weet te halen. De huidige druk op de huursector, met veel aanbod en een relatief goede betaalbaarheid, zal afnemen wanneer het aanbod van kwalitatief goede en betaalbare koopwoningen een volwaardig alternatief vormt. De corporatiesector kan zich vervolgens, met de kortere wachtlijsten, weer richten op het aanbieden van woningen voor de doelgroep. De verkoop van huurwoningen aan zittende huurders en starters -die hierbij voordelen zien voor hun woonsituatie en waarbij dit geen negatieve gevolgen heeft voor de bewoner, woning en woonomgeving-, is hierbij een goed middel dat kan helpen bij de verbetering van de woningmarkt.

Voorwoord

Deze afstudeerscriptie is geschreven in het kader van het afsluiten van de masteropleiding Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen. Het onderzoek gaat in op de doorslaggevende motieven van woningcorporaties bij de verkoop van sociale huurwoningen. Tijdens het zoeken naar een geschikt onderwerp voor mijn scriptie heb ik gelezen dat de markt voor uitponden de laatste jaren erg succesvol is geweest voor woningcorporaties en vastgoedbeleggers. De noodzaak voor veel corporaties om huurwoningen te verkopen werd mij toen ook duidelijk. Ik wilde graag weten welke motieven de corporaties hebben om huurwoningen te verkopen, ook omdat het logischer is dat corporaties huurwoningen verhuren.

Twee vrienden van mij hebben allebei een voormalige huurwoning gekocht van een corporatie en zijn hier zeer tevreden over. De verkoop van sociale huurwoningen is dus ook een heel actueel en tastbaar onderwerp.

Omdat corporaties aangaven geen plaats te hebben voor een afstudeerstage, heb ik besloten de scriptie zelfstandig te schrijven. Gedurende het onderzoek voor het theoretisch kader van de scriptie is mijn interesse voor het onderwerp groter geworden. Daarnaast heb ik de corporatiesector leren kennen als een boeiende en dynamische sector, met een grote waarde voor de maatschappij.

Graag zou ik mijn scriptiebegeleider Martin Stijnenbosch willen bedanken voor zijn nuttige feedback en begeleiding van mijn scriptie. Ook wil ik de geïnterviewden bedanken die mij een helder beeld hebben gegeven over de verkoop van huurwoningen in de praktijk.

Ik wens u veel plezier met het lezen van mijn scriptie.

Mark Hoeks
Groningen, augustus 2010

Inhoudsopgave

Samenvatting	3
Voorwoord	7
1. Inleiding	10
1.1 Aanleiding	10
1.2 Probleemstelling	10
1.3 Doelstelling	10
1.4 Vraagstelling	11
1.5 Relevantie	11
1.6 Conceptueel model	12
1.7 Aanpak	13
1.8 Leeswijzer	14
2. Woningmarkt en eigenwoningbezit	16
2.1 Huisvestingstradities	16
2.2 De woningmarkt en het volkshuisvestelijk stelsel in Nederland	17
2.3 Eigenwoningbezit in de maatschappij	20
2.4 Stimulering van het eigenwoningbezit door de overheid	21
2.5 Conclusie	24
3. Woningcorporaties	25
3.1 Van woningbouwvereniging naar woningcorporatie	25
3.2 De positie van woningcorporaties in de maatschappij	26
3.3 Rendement en investeringen van woningcorporaties	29
3.3.1 <i>Het financiële rendement van woningcorporaties</i>	29
3.3.2 <i>Het maatschappelijk rendement van woningcorporaties</i>	31
3.3.3 <i>Investeringen van woningcorporaties</i>	31
3.4 Voorraadbeleid van woningcorporaties	32
3.4.1 <i>Voorraadbeleid</i>	32
3.4.2 <i>Afwegingsmethoden</i>	33
3.5 Verkoop van sociale huurwoningen en het verkoopbeleid	34
3.5.1 <i>Uitponding door woningcorporaties</i>	34
3.5.2 <i>Verkoopbeleid</i>	34
3.5.3 <i>De gevolgen van de kredietcrisis voor de verkoop van sociale huurwoningen</i>	36
3.5.4 <i>Het Wooninvesteringsfonds</i>	37
3.6 Conclusie	37
4. De beslissing tot verkoop	39
4.1 Taxeren en waarderen	39
4.1.1 <i>De taxatie van corporatievastgoed</i>	39
4.1.2 <i>Uitponding met de DCF-methode</i>	40
4.2 Bepalende parameters bij de beslissing tot uitponding	41
4.2.1 <i>Waardeparameters</i>	41
4.2.2 <i>Yield-, mutatie- en kostenparameters</i>	43
4.2.3 <i>Koopbereidheid van zittende huurders</i>	43
4.2.4 <i>Maatschappelijk rendement van uitponding</i>	46
4.3 Berekeningen bij de beslissing tot uitponding	47
4.4 Conclusie	48
5. Uitponding en de jaarrekening	50
5.1 Correlatie en regressie	50
5.2 De samenhang van de grootte van het woningbezit met andere variabelen	54

5.2.1	<i>Correlatie en regressie</i>	54
5.2.2	<i>De samenhang van de grootte van het woningbezit van een corporatie met andere variabelen</i>	54
5.2.3	<i>De samenhang van het verkoopresultaat met andere variabelen</i>	55
5.3	Conclusie	56
6.	Verkoop van corporatiewoningen in de praktijk	58
6.1	De geïnterviewde woningcorporaties	58
6.2	Bevindingen uit de interviews	58
6.3	Conclusie	61
7.	Conclusies en aanbevelingen	63
7.1	Eindconclusie	63
7.2	Toetsing van de hypothesen	64
7.3	Aanbevelingen	66
	Bronnen	70
	Geraadpleegde literatuur	70
	Afbeeldingen	74
	Bijlagen	I
	Bijlage 1	I
	Bijlage 2	III
	Bijlage 3	V
	Bijlage 4	XXI

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

De verkoop van sociale huurwoningen is de afgelopen jaren een interessante markt gebleken voor woningcorporaties. Deze verkoop van bestaand bezit wordt 'uitponden' genoemd. Ook vastgoedbeleggers hebben de laatste jaren wooncomplexen verkocht, waar deze partijen goede rendementen op hebben behaald. De afgelopen tijd zijn huurders echter minder bereidwillig om hun corporatiewoning te kopen. Verklaringen hiervoor zijn dat het niet meer aantrekkelijk is vanwege de koppeling van de huurstijging aan de inflatie, de economische recessie en de afname van het consumentenvertrouwen. De Nederlandse overheid staat nog steeds positief tegenover de verkoop van huurwoningen door woningcorporaties. De overheid ziet de verkoop van huurwoningen voor woningcorporaties als middel om inkomsten te genereren die nodig zijn voor de herstructurering van stadswijken. Daarnaast is de overheid voorstander van de bevordering van het eigenwoningbezit onder mensen met lagere en middeninkomens. Sinds het begin van deze eeuw voert de overheid dan ook een beleid om de verkoop van corporatiewoningen te stimuleren. De overheid heeft zich tien jaar geleden ten doel gesteld om een half miljoen corporatiewoningen te verkopen tot 2010. Deze doelstelling is bij lange na niet gehaald. In de periode 2001 tot 2008 zijn er namelijk ongeveer 120 duizend corporatiewoningen verkocht. In diezelfde periode hebben de woningcorporaties bijna 160 duizend nieuwe sociale huurwoningen toegevoegd aan hun voorraad.

Sinds de economische recessie van 2007 is het aantal huurwoningverkoop van woningcorporaties afgenomen. Dit terwijl de verkoop van het bestaand woningbezit steeds belangrijker wordt voor woningcorporaties om nieuwbouwprojecten te kunnen financieren. De investeringsruimte van de corporaties staat namelijk onder druk door kabinetsmaatregelen, verhoogde bedrijfslasten, stijgende bouwkosten, oplopende grondprijzen, een woningmarkt die 'op slot zit' en de huidige economische recessie (Aedes, 2009). De verkoop van sociale huurwoningen blijft ver achter bij de prognoses van de corporaties zelf -18.200 verkochte huurwoningen in 2008 en 19.900 in 2009- en de doelstelling van de overheid. Voor de corporatiesector zijn de inkomsten uit de verkoop van bestaand bezit na de inkomsten uit de huren de belangrijkste inkomstenbron. Vooral de grote corporaties zien tegenslag in hun verkoopcijfers. Volgens directeur Jan van der Moolen van het Centraal Fonds Volkshuisvesting is de kloof tussen de realisatie van de verkoopaantallen en de verwachtingen verbazingwekkend groot (Tamminga, 2009).

In deze thesis wordt onderzocht wat de voordelen en de belangrijkste motieven zijn van het verkopen van huurwoningen door woningcorporaties. Er wordt ook onderzocht waarom de verkoopaantallen achterblijven bij de geprognoseerde aantallen van de overheid en de corporatiesector. In het theoretische gedeelte van deze masterthesis zal ingegaan worden op de volkshuisvesting in het algemeen, de Nederlandse woningmarkt, de karakteristieken van woningcorporaties en de belangrijkste afwegingen van corporaties bij de verkoop van sociale huurwoningen.

1.2 Probleemstelling

Dit onderzoek behandelt de motieven en bepalende factoren voor het verkopen van sociale huurwoningen door woningcorporaties. In deze thesis wordt onderzocht welke variabelen van invloed zijn op het door de woningcorporatie gevoerde verkoopbeleid. De factoren die van bepalende invloed zijn bij de vaststelling van de zogenoemde 'verkoopvijver' komen in deze thesis ook naar voren. Bovendien wordt er ingegaan op de voor- en nadelen van het uitponden van wooncomplexen door externe partijen, zoals vastgoedbeleggers. In deze thesis wordt ook duidelijk hoe het verkoopproces georganiseerd is en wat voor een procesmatige verbeterpunten er zijn voor uitpoding door de corporatiesector.

1.3 Doelstelling

De doelstelling van dit onderzoek is het geven van een analyse en evaluatie van de factoren die van invloed zijn op het verkoopbeleid van woningcorporaties. Er wordt hiermee geprobeerd een verklaring te geven voor het feit dat er het afgelopen decennium veel minder corporatiewoningen zijn verkocht dan dat door de overheid beoogd

was. Over de verkoop van sociale huurwoningen is de afgelopen jaren al veel geschreven. Daarbij stond vooral het aantal te verkopen huurwoningen centraal en de vraag of deze verkoop maatschappelijk gezien wenselijk is. Deze thesis richt zich echter specifiek op de beweegredenen van woningcorporaties voor uitpanding. In buurten en wijken hebben woningcorporaties namelijk allemaal hun eigen motieven voor de verkoop van sociale huurwoningen. Er wordt in deze thesis onderzocht welke factoren en variabelen van invloed zijn op de beslissing tot het uitpanden door corporaties. Hierbij wordt ook onderzocht hoe de verkoop van bestaand bezit in een buurt of wijk beter gestuurd kan worden door de verschillende corporaties of op gemeentelijk schaalniveau.

1.4 Vraagstelling

De probleemstelling en de doelstelling leiden tot de volgende centrale vraag:

Wat zijn bij woningcorporaties de doorslaggevende motieven bij het beleid en de selectie van te verkopen sociale huurwoningen en in hoeverre zijn de achterblijvende verkoopaantallen in het afgelopen decennium toe te rekenen aan de corporatiesector?

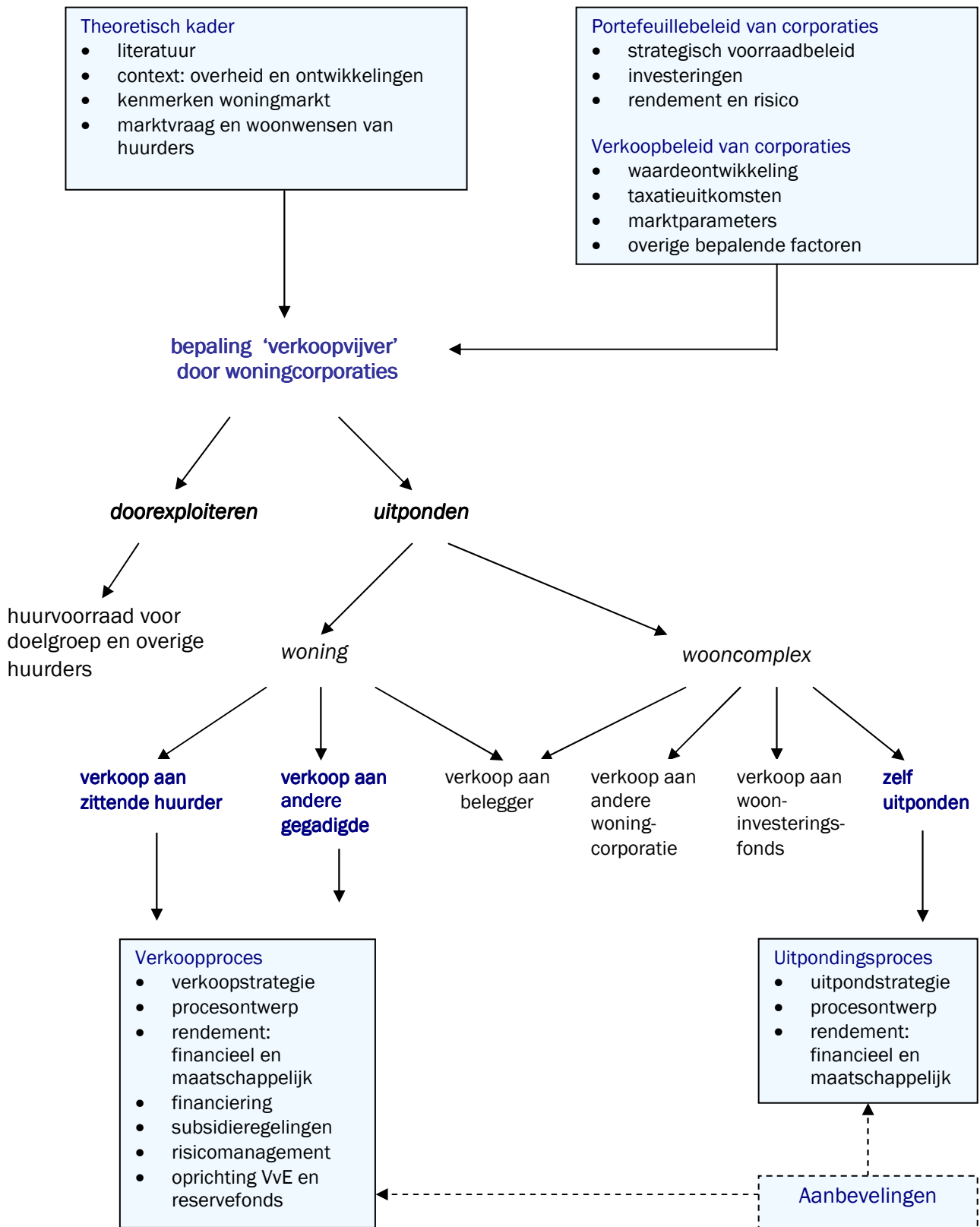
Voor de beantwoording van de centrale vraag zijn de volgende deelvragen opgesteld:

1. *Wat zijn de maatschappelijke en financiële voor- en nadelen van het verkopen van sociale huurwoningen?*
2. *Wat zijn de belangrijkste afwegingscriteria voor woningcorporaties bij het gevoerde beleid ten aanzien van de verkoop van sociale huurwoningen?*
3. *Hoe wordt het gedeelte van de huurwoningvoorraad bepaald dat in aanmerking komt voor verkoop; de zogenoemde 'verkoopvijver'?*
4. *Wat zijn de maatschappelijke effecten van het verkopen en het complexgewijs uitpanden van corporatiewoningen (mutatiegraad, buurtbinding, veranderd ruimtegebruik)?*
5. *Gaat de verkoop van bestaand bezit in de toekomst belangrijker worden voor woningcorporaties?*

1.5 Relevantie

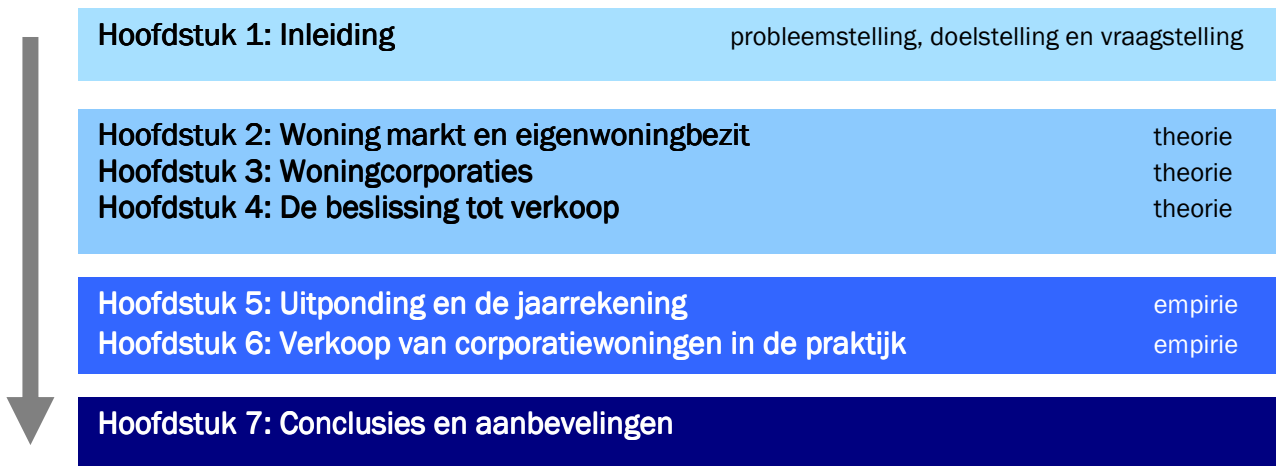
De overheid probeert de verkoop van huurwoningen door woningcorporaties en vastgoedbeleggers te stimuleren. De verkoop is volgens de overheid een goede manier om het eigenwoningbezit voor lagere inkomensgroepen te bevorderen. Het heeft positieve effecten op de woning, de sociale cohesie en de doorstroming in wijken. Daarnaast zorgt de verkoop van sociale huurwoningen voor noodzakelijke inkomsten voor woningcorporaties. Een aanzienlijk deel van deze inkomsten moet worden gebruikt voor de stedelijke herstructurering van naoorlogse wijken. De veronderstelde noodzaak en het aangetoonde nut van de verkoop en uitpanding voor de Nederlandse woningmarkt geeft de maatschappelijke relevantie aan van deze thesis. Het empirische onderzoek naar de bepalende factoren voor de beslissing tot verkoop of uitpanding en de invloedrijke factoren op de bepaling van de omvang van de verkoopvijver vormen de kern van deze thesis.

1.6 Conceptueel model



1.7 Aanpak

In de hoofdstukken twee, drie en vier zullen de werking van de woningmarkt en de achterliggende factoren bij de verkoop van huurwoningen door woningcorporaties nader geanalyseerd worden. Deze hoofdstukken vormen hiermee het theoretische gedeelte van deze thesis. In deze hoofdstukken vindt een beschrijvend onderzoek plaats. Het onderzoek is een toetsingsonderzoek. Vanuit de literatuur zullen hypothesen worden opgesteld die in hoofdstuk vijf en zes op kwantitatieve en kwalitatieve wijze getoetst worden. Dit zal gebeuren door middel van regressie-analyse en diepte-interviews met acht sleutelpersonen. Als laatste zullen de onderzoeksresultaten verwoord worden in een eindconclusie. Ook zullen er aanbevelingen worden gemaakt voor woningcorporaties en de overheid ten aanzien van de verkoop van huurwoningen. De onderzoeksopzet is in het onderstaande schema gevisualiseerd:



Nadat vanuit de literatuur de bepalende factoren voor uitponding zijn vastgesteld, zal geprobeerd worden om de achterblijvende verkopen van de woningcorporaties in het afgelopen decennium te verklaren. Enkele redenen die hiervoor gegeven kunnen worden zijn:

“de beslissing tot uitponden is een afweging tussen de langetermijnopbrengsten uit de huren versus de korte termijnopbrengsten uit de verkoop van bestaand bezit”.

“voor de financiering van herstructurerings en onrendabele toppen bij nieuwbouw is de verkoop van bestaand bezit niet noodzakelijk; deze kosten kunnen gedekt worden door het doorexploiteren van het vastgoed”.

“woningcorporaties staan niet positief tegenover de verkoop van bestaand bezit, omdat het een slechte invloed heeft op de sociale cohesie in een wijk en de bereikbaarheid van betaalbare huurwoningen voor de doelgroep”.

“er is weinig animo voor het kopen van huurwoningen, onder andere bij de zittende huurders”.

“er zijn weinig stimulerende maatregelen voor de verkoop van corporatiewoningen vanuit de overheid”.

“gemeenten zijn niet bereidwillig met het verlenen van splitsingsvergunningen, omdat zij de betaalbare huurwoningen beschikbaar willen laten blijven voor de lagere inkomensgroepen”.

Op basis van de deelvragen, het conceptueel model en deze veronderstellingen zijn voor dit onderzoek de volgende vijf hypothesen geformuleerd:

- 1. De hoogte van de opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit van een woningcorporatie heeft een positieve samenhang met het aantal verkochte sociale huurwoningen, de hoogte van de huuropbrengsten en het bedrijfsresultaat.**
- 2. Woningcorporaties die actief huurwoningen verkopen investeren meer in de bestaande woningvoorraad dan woningcorporaties die terughoudend zijn met de verkoop van huurwoningen.**
- 3. Woningcorporaties die actief huurwoningen verkopen investeren meer in nieuwbouw dan woningcorporaties die terughoudend zijn met de verkoop van huurwoningen.**
- 4. De verkoop van huurwoningen is maatschappelijk wenselijk, omdat het positieve sociaal-ruimtelijke effecten heeft voor buurt en bewoner.**
- 5. Bij woningcorporaties is tegenwoordig het financiële motief voor uitpounding sterker dan het sociaal-ruimtelijke en portefeuillesturende motief.**
- 6. De niet behaalde doelstelling van de overheid ten aanzien van het gewenste aantal te verkopen sociale huurwoningen is mede toe te rekenen aan het gevoerde woningmarktbeleid van de Nederlandse overheid.**

De juistheid van hypothesen één en twee zal op kwantitatieve wijze onderzocht worden door middel van een analyse op samenhang, via regressie-analyse. Hierbij zal er getoetst worden of lineaire samenhang bestaat tussen uitpounding en de andere variabelen. Hypothesen drie, vier, vijf en zes zullen met behulp van kwalitatief empirisch onderzoek getoetst worden. De onderzoeksmethode waarmee deze drie hypothesen getoetst worden is die van het open interviewen. Het empirisch onderzoek, waarbij de juistheid van deze hypothesen onderzocht wordt, vindt plaats in hoofdstuk 5 van deze thesis.

1.8 Leeswijzer

In hoofdstuk één wordt ingegaan op het nut en de noodzaak van deze thesis. In dit hoofdstuk worden de aanleiding, relevantie en probleem-, doel- en vraagstelling behandeld.

Hoofdstuk twee behandelt de context van uitpounding. In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de kenmerken van de Nederlandse woningmarkt. Vervolgens wordt de visie van de overheid ten aanzien van de woningmarkt en de verkoop van sociale huurwoningen beschreven.

Als laatste zal de ontwikkeling en de context van de corporatiesector uiteengezet worden. Hierbij wordt er onder andere gekeken naar de positie van woningcorporaties in Nederland. Ook wordt er in dit hoofdstuk ingegaan op het voorraadbeleid en verkoopbeleid van woningcorporaties.

In het vierde hoofdstuk wordt ingegaan op de financiële aspecten van uitpounding. Vanuit de literatuur zullen de investeringen en rendementen van woningcorporaties beschreven worden. Bovendien zal in dit hoofdstuk worden ingegaan op het aspect van waarderen en taxeren bij uitpoundingsbeslissingen. De voordelen en motieven voor de verkoop van bestaand bezit zullen aan bod komen. Als laatste zal er in dit hoofdstuk een vergelijking worden gemaakt van de uitpounding in 2007 en 2008 door tien middelgrote en grote woningcorporaties.

In hoofdstuk vijf zal worden beschreven hoe het empirisch onderzoek wordt aangepakt. Er zal een verantwoording van het onderzoeksontwerp en de operationalisering van de concepten plaatsvinden. Ook zal worden ingegaan op de betrouwbaarheid en validiteit van het empirische gedeelte van deze thesis. De voordelen van interviewen en de gehanteerde wijze van het interviewen worden in dit hoofdstuk ook beschreven.

Het empirisch onderzoek vindt plaats in het zesde hoofdstuk. In dit hoofdstuk zullen de hypothesen getoetst worden op kwantitatieve wijze door regressieanalyse en op kwalitatieve wijze door middel van interviews met sleutelpersonen.

In hoofdstuk zeven zullen conclusies en aanbevelingen geformuleerd worden ten aanzien van de bepalende factoren voor de verkoop van bestaand bezit van woningcorporaties en een verklaring gegeven worden voor de niet behaalde verkoopdoelstelling van de overheid in het afgelopen decennium.

2. De woningmarkt en het eigenwoningbezit

2.1 Huisvestingstradities

Tijdens de wederopbouw van de jaren vijftig werd Nederland opgebouwd als een verzorgingsstaat. Dit overheidssysteem heeft een sociaaldemocratische basis, waarbij de overheid invloed heeft op vele maatschappelijke gebieden, waaronder huisvesting. De Nederlandse overheid heeft in de jaren vijftig en zestig, vooral in de steden, veel sociale woningen gebouwd, om de grote woningtekorten weg te werken. Sindsdien heeft de overheid het sterke ingrijpen in de volkshuisvesting gehandhaafd om te voorzien in kwalitatief goede sociale huisvesting voor de lagere inkomensgroepen in de maatschappij. De socialistische visie van het collectief eigendom was hierbij leidend en marktwerking op de woningmarkt werd door de overheid zo veel mogelijk beperkt, omdat dit tot sterke huurverhogingen zou leiden. De betaalbaarheid van het wonen voor mensen met lage inkomens zou hierdoor in gevaar kunnen komen. Instrumenten waarmee de overheid ingrijpt op de woningmarkt zijn onder andere de huurprijnsbeheersing, overdrachtsbelasting, hypotheekrenteaftrek, het BBSH -waar in paragraaf 2.3 op wordt ingegaan-, de bouwregelgeving en het ruimtelijke ordeningsbeleid, met bijvoorbeeld bestemmingsplannen en de Wet voorkeursrecht gemeenten. De verzorgingsstaat staat tegenover de nachtwakersstaat. Dit overheidssysteem heeft het liberalisme als grondslag. Op het gebied van volkshuisvesting staat het liberalisme voor marktwerking, privé-eigendom en keuzevrijheid van de burgers wat betreft het wonen. De bevordering van het eigenwoningbezit past binnen dit liberalistische gedachtegoed. Naast het streven naar optimale behoeftebevrediging voor de burgers, leidt de bevordering van het eigenwoningbezit volgens dit systeem ook tot een grotere keuzevrijheid en zelfredzaamheid onder de bevolking (Priemus, 1999). Het christendemocratische gedachtegoed hecht van oudsher veel waarde aan het rentmeesterschap en persoonlijke verantwoordelijkheid van burgers. De vertegenwoordigers van deze politiek-ideologische stroming dragen dan ook de mening dat het goed is als burgers woningen bezitten en daar verantwoordelijkheid voor dragen (WI CDA, 2008). Het argument “kopen is goed voor de mens” wordt vooral vanuit de liberale en christendemocratische overtuiging uitgedragen.

De Nederlandse overheid heeft na de Tweede Wereldoorlog een sterk sociaal karakter gekend, waarbij Nederland een verzorgingsstaat was. Het aandeel huurwoningen op de woningmarkt ligt in ons land daardoor relatief hoog. Zo ligt in België het eigenwoningbezit veel hoger. België heeft na de Tweede Wereldoorlog een liberalere overheid gehad, waarbij er meer sprake was van een nachtwakersstaat. Bij onze zuiderburen is het aandeel van de sociale huursector op de totale woningmarkt maar zeven procent, terwijl dit aandeel in Nederland op 34 procent ligt. In België probeert de federale overheid het aandeel sociale huurwoningen te vergroten, omdat hier een groot tekort aan is, waardoor er lange wachtlijsten zijn. Zo waren er op 1 januari 2007 in België bijna 280 duizend sociale huurwoningen en in Nederland ongeveer 2,4 miljoen, wat bijna het negenvoudige is. Er zijn daarom ook veel minder sociale huisvestingsmaatschappijen in België, dan dat er woningcorporaties in Nederland zijn (CFV, 2008; Steunpunt Armoedebestrijding, 2009). Ook in de andere landen van de Europese Unie is de sociale huursector kleiner dan die in Nederland. Zo liggen de percentages van de sociale huursector op de totale woningmarkt in het Verenigd Koninkrijk en Duitsland op respectievelijk twintig en zes procent (Federcasa, 2006). De Nederlandse overheid heeft sinds eind vorige eeuw als doelstelling het eigenwoningbezit te vergroten en daarmee de huursector te verkleinen. In België is er met de beoogde vergroting van de sociale huursector een tegengesteld volkshuisvestingsbeleid. De mate waarin burgers koopwoningen of huurwoningen prefereren is naast economische -zoals welvaart- en persoonlijke factoren -zoals inkomen-, dus ook sterk afhankelijk van de huisvestingstraditie van een land. Deze huisvestingstraditie is politiek-ideologisch bepaald. Kemeny maakt in zijn woningmarkttheorie over huisvestingstradities een onderscheid tussen ‘homeowning societies’ en ‘cost-rental societies’. De homeowning societies zijn de Angelsaksische landen, zoals de Verenigde Staten en Canada, waar het eigenwoningbezit volgens de daar geldende visie op de huisvesting het ideaal is; “the American Dream”. In deze nachtwakersstaten is de huursector marginaal, waarbij er een stigma op huurwoningen zit. Tot de cost-rental societies behoren Europese landen zoals Nederland en Zweden. In deze verzorgingsstaten heeft de huursector, in tegenstelling tot de homeowning societies, geen stigma en neemt zij een groot aandeel in op de woningmarkt. Volgens Kemeny hebben zowel een koopwoning als een huurwoning hun eigen voordelen en vormt een volwassen huursector in de cost-rental societies een volwaardig alternatief voor de huisvesting van mensen (Kemeny, 1981).

De bevordering van het eigenwoningbezit door de overheid, waarop in de volgende paragraaf wordt ingegaan moet dan ook beschouwd worden in het licht van politiek-ideologische verschillen. De mate van (keuze)vrijheid voor burgers en vrije marktwerking enerzijds en bescherming van lagere inkomensgroepen en sociale rechtvaardigheid en cohesie anderzijds zijn belangrijke argumenten bij de vraag of de verkoop van huurwoningen door corporaties maatschappelijk wenselijk is.

Tabel 1: politiek-ideologische huisvestingstradities

stelsel	Verzorgingsstaat	Nachtwakersstaat
ideologie	socialistisch (links)	liberaal (rechts)
huisvesting	relatief grote huursector	relatief grote koopsector
eigendom	collectief eigendom	privé-eigendom
Kemeny	cost-rental societies	home-owning societies

De in het voorgaande beschreven onderbouwing van de verschillende huisvestingstradities is in tabel 1 samengevat. De christen-democratische ideologie staat

tussen deze twee systemen in. Binnen deze politieke ideologie ligt de nadruk wel op het stimuleren van privé-eigendom in de maatschappij.

2.2 De woningmarkt en het volkshuisvestelijk stelsel in Nederland

De verantwoordelijkheid voor de volkshuisvesting is in vrijwel alle Europese landen vastgelegd in de grondwet. De mate van volkshuisvestelijke verantwoordelijkheid en investeringen verschilt per nationale overheid. De fasenbenadering van Donnison uit 1967 gaat uit van drie verschillende soorten volkshuisvestingssystemen. In een embryonisch systeem zijn er weinig overheidsinvesteringen in de volkshuisvesting. Bij een residueel systeem grijpt de overheid in beperkte mate in op de woningmarkt. De overheid ziet marktwerking in dit systeem als het meeste efficiënte mechanisme voor huisvestingsvraagstukken. In een institutioneel systeem is de overheid permanent actief op de woningmarkt. De overheid heeft in dit systeem de verantwoordelijkheid voor de volkshuisvesting in het land. De overheid hanteert hierbij een minimaal kwaliteitsniveau voor goedkope huisvesting, die op een vrije markt niet gerealiseerd zal worden. Deze kwaliteitseisen veranderen tijdens de exploitatieperiode van de woningen. Hierop wordt gereageerd door middel van renovatie of sloop. Daarnaast heeft de overheid in een institutioneel volkshuisvestingssysteem de verantwoordelijkheid voor het betaalbaar houden van huisvesting voor de lagere inkomensgroepen. De Nederlandse overheid hanteert al vele decennia een institutioneel volkshuisvestingssysteem. Het hoofddoel van deze sterke overheidsbemoeienis op de Nederlandse woningmarkt is het inlopen van het woningtekort. Het woningtekort is nooit geheel weggewerkt. Barr heeft in 1998 een theoretische verklaring geformuleerd voor het ingrijpen van de overheid op de woningmarkt. Volgens hem dienen overheden op hun nationale woningmarkt te streven naar een evenwicht tussen economische efficiëntie en sociale gelijkheid. Een overheid dient hierbij dus aandacht te hebben voor marktwerking en sociale rechtvaardigheid (Boelhouwer, 2003).

Een woningmarkt is een markt waar woningen worden verhandeld, door meerdere vragers en aanbieders. De woningmarkt is een bijzondere markt, omdat zij vele imperfecties kent. Deze imperfecties zijn te verklaren door specifieke kenmerken van woningen en vastgoed in het algemeen, zoals de lange levensduur en de binding aan de grond (Boelhouwer, 2003). De locatie van een woning is van grote invloed op het ervaren nut ervan voor de gebruiker van de woning. De locatie is bepalend voor de marktwaarde van woningen. Woningen hebben in vergelijking met roerende goederen hoge financiële waardes. Daardoor is de woningmarkt van groot macro-economisch belang. Ook is de woningmarkt van grote invloed op de verdeling van inkomens en vermogens binnen en tussen generaties. Met haar woonbeleid kan de overheid zorgen voor de verdeling van de welvaart in een maatschappij, zoals de herverdeling van inkomens en vermogens (Besseling e.a., 2008).

De Nederlandse woningmarkt bestaat niet uit één uniforme markt, maar uit verschillende deelmarkten. Zo is er een geografische scheiding, waardoor er verschillende regionale woningmarkten bestaan. De regionale deelmarkten verschillen van elkaar in bevolkingsdichtheid, de mate van verstedelijking en de aanwezige woonmilieus in het stedelijk en landelijk gebied. Een woonmilieu is volgens onderzoeksinstituut OTB 'het geheel van de woning, de woonomgeving en de beleving van deze omgeving door bewoners en beleidsmakers' (KEI, 2010b). De meest gangbare verdeling in woonmilieus is het onderscheid in vijf typen woonmilieus naar mate van verstedelijking. Deze zijn in rangorde van sterk naar zwak verstedelijkt: het centrum-stedelijk, buiten-centrum, groen-stedelijk, centrum-dorps en het landelijk woonmilieu. Binnen deze vijf hoofdtypen woonmilieus zijn nog andere soorten woonmilieus onder te brengen zoals: binnenstedelijke historische woonmilieus,

vooorlogse en naoorlogse sociale woningbouw, tuindorpen, statige woonmilieus met herenhuizen, villawijken en Vinex-wijken (Ministerie van VROM, 2000). Naast een geografische verdeling van de Nederlandse woningmarkt is er ook een sectorale verdeling in de Nederlandse woningmarkt. Op de huurwoningmarkt is er een onderscheid tussen de sociale huursector en de vrije -of particuliere- huursector. Naast deze huurwoningmarkt is er de koopwoningmarkt, die de laatste decennia een groter aandeel heeft gekregen in de Nederlandse woningmarkt.

De Nederlandse overheid heeft sinds het begin van de twintigste eeuw een sterke invloed gehad op de Nederlandse woningmarkt, volkshuisvesting en de ruimtelijke ordening. Na de Tweede Wereldoorlog kreeg het ruimte bieden aan de landbouw prioriteit binnen de ruimtelijke ordening in Nederland. De reden hiervoor was dat de rijksoverheid Nederland in een nieuwe oorlogstijd zelfvoorzienend wilde laten zijn qua voeding voor de burgers, met het verleden van de Hongerwinter in het achterhoofd. Tegelijkertijd met het ruim baan geven van de landbouw werd door de rijksoverheid de verstedelijking en volkshuisvesting geregisseerd door middel van een restrictief ruimtelijk ordeningsbeleid. Dit ruimtelijke ordeningsbeleid en de landbouw hadden veel overeenkomstige belangen, zoals een duidelijke scheiding tussen stad en land (VROM-raad, 2004). Door de erkenning van het belang van de landbouw en de concentratie van verstedelijking is tegenwoordig nog bijna zeventig procent van het landsoppervlak in gebruik als landbouwgrond. De ruimtelijke inrichting van Nederland wordt hierbij gekenmerkt door een strakke scheiding tussen aan de ene kant de compacte steden met hoge bebouwingsdichtheden en daartegenover de grote openheid en ruimte van landbouw en natuur.

Vanaf de wederopbouw tot de jaren zeventig heeft er in Nederland veel overheidsgestuurde woningbouw plaatsgevonden in de vorm van goedkope rijtjeshuizen en gestapelde bouw met een hoge bebouwingsdichtheid. De reden voor deze grootschalige woningbouw was het grote woningtekort van na de Tweede Wereldoorlog dat ingelopen diende te worden. Hierdoor zijn deze seriematig gebouwde geschakelde woningen en flatgebouwen tegenwoordig nog vaak beeldbepalend in stadswijken. Bij de gestapelde bouw werd meestal gekozen tot efficiënte bouw in de vorm van portiekflats en galerijflats, waarbij er sprake was van een hoge mate van uniformiteit. Portiekflats hebben meestal enkele verdiepingen met woningen, met een gemeenschappelijk ingang in een portiek. Galerijflats hebben meestal meer verdiepingen dan portiekflats en de ingangen van de woningen komen uit op een galerij; een lange overdekte gang. De onderstaande afbeeldingen geven een goed beeld van deze in Nederland veel voorkomende vorm van sociale woningbouw.

Afbeeldingen 1 en 2: portiekflats



Afbeelding 3 en 4: galerijflats



Omdat de burgers een hogere woningkwaliteit wensten, kreeg de Nederlandse overheid vanaf halverwege de jaren zeventig ook meer aandacht voor de kwaliteit van de sociale huurwoningen. Vanaf de jaren negentig is de rijksoverheid meer ruimte gaan bieden aan marktwerking en consumentenvrijheid op de Nederlandse woningmarkt en in de volkshuisvesting. De regie binnen de volkshuisvesting kwam sindsdien bij de corporatiesector te liggen. De woningcorporaties veranderden van uitvoerende instanties van de overheid naar zelfstandig functionerende sociale ondernemingen (Boelhouwer, 2003). De overheid en de corporaties voerden tot de veranderde taakuitoefening in de jaren negentig veelal een anticyclisch bouwbeleid. De bouw van huur- en koopwoningen werd hierbij gesteund door de rijksoverheid door middel van objectsubsidies. Dit anticyclische bouwbeleid hield in dat de corporaties in tijden van economische groei weinig huurwoningen bijbouwden en veel huurwoningen verkochten. Door middel van een anticyclisch bouwbeleid kan de overheid de woningbouwproductie dusdanig beïnvloeden dat de invloed van conjunctuurschommelingen op de woningmarkt wordt beperkt. In economisch mindere tijden worden er bij een anticyclisch bouwbeleid juist veel woningen gebouwd en weinig van het bestaande bezit verkocht. Vanaf de jaren negentig gaf de overheid de productie van koopwoningen in handen van marktpartijen zoals projectontwikkelaars. De verantwoordelijkheid voor de productie van nieuwe sociale huurwoningen bleef in handen van de corporatiesector. Er werden vanaf dat moment echter geen objectsubsidies meer verleend door de rijksoverheid. Doordat de gemeenten voor hun beleid en programma voor sociale woningbouw aangewezen zijn gebleven op de verzelfstandigde woningcorporaties, wordt bouwgrond wat bestemd is voor sociale woningbouw nog vaak tegen gereduceerde prijzen verkocht aan de corporaties (Besseling e.a., 2008).

De Nederlandse woningmarkt is internationaal gezien uniek wat betreft de mate van invloed van de rijksoverheid en de lagere overheden op de huurwoning- en koopwoningmarkt. Het overheidsbeleid ten aanzien van de woningmarkt is ambivalent: zowel de koopsector als de (sociale) huursector worden financieel sterk gesteund (Elsinga & Hoekstra, 2004). Hierbij is er door de Nederlandse overheid weinig ruimte geschapen voor particulier initiatief. Zo is er in ons land een kleine particuliere huursector en weinig particulier opdrachtgeverschap op de koopwoningmarkt. Daarentegen heeft Nederland verreweg de grootste gereguleerde huursector in de westerse wereld en vindt de woningbouw op de koopwoningmarkt vooral seriematig plaats door private partijen, zoals projectontwikkelaars en bouwondernemingen (Phanos, 2006). Voor de Nederlandse woningmarkt geldt niet dat het werkt als een soepel werkend systeem met een op elkaar reagerend vraag en aanbod en een daaruit volgende bouwproductie en huizenprijzen. De woningmarkt wordt in Nederland in sterke mate direct en indirect beïnvloed door de overheid. Zowel aan de vraagzijde als aan de aanbodzijde van de woningmarkt is er een grote invloed van de Nederlandse overheid. De vraag naar koopwoningen wordt door de rijksoverheid beïnvloed door middel van de hypotheekrenteaftrek, het eigenwoningforfait en de overdrachtsbelasting. In deze sociale huursector grijpt de overheid in door middel van huurprijsregulering, woonruimteverdeling en subsidiëring van huurders (Van Gool e.a., 2007). De aanbodzijde van de woningmarkt wordt in Nederland sterk verstoord door een door de centrale overheid gevoerd restrictief verstedelijkings- en ruimtelijk ordeningsbeleid -bestemmingsplannen- en de strenge bouwregelgeving. De aanbodselasticiteit en prijselasticiteit van de Nederlandse woningmarkt zijn daarom een stuk lager dan die in de ons omringende landen. Het woningaanbod reageert in Nederland weinig tot niet op veranderingen in de vraag en prijzen. De fiscale subsidiëring van de koopwoningmarkt - met de hypotheekrenteaftrek als grootste subsidiepost - kost de rijksoverheid jaarlijks 15 miljard euro. De jaarlijkse uitgaven van de overheid op de huurwoningmarkt - onder andere via de huurtoeslag - bedragen in totaal 10 miljard euro. Deze forse jaarlijkse overheidsinjectie op de woningmarkt is in internationaal opzicht uniek. De Europese Unie, de OESO en het IMF zijn daarom voorstander dat Nederland minder overheidsgeld steekt in de nationale woningmarkt en daarnaast de invloed van de markt op de woningmarkt laat toenemen (OTB, 2010).

Omdat de groeiende vraag naar koopwoningen niet beantwoord werd met een vergroting van het aanbod, zijn de Nederlandse huizenprijzen sterk gestegen in de afgelopen decennia. Daarbij is de vraag naar koopwoningen de afgelopen vijftien jaar sterk toegenomen door gezinsverdunding -de daling van het aantal personen per huishouden-, de daaruit volgende groei van het aantal huishoudens, vergrijzing en de stijging van het aantal tweeverdieners. Ook hebben financiële innovaties -zoals aflossingsvrije hypotheeken- en de daling van de hypotheekrente de vraag naar koopwoningen doen toenemen. Als gevolg hiervan zijn de prijsstijgingen op de Nederlandse koopwoningmarkt in historisch en internationaal opzicht zeer hoog (Besseling e.a., 2008). Op basis van de internationale betaalbaarheidmeting van huizenprijzen in 2007 wordt de Nederlandse woningmarkt door Cox en Pavletich gewaardeerd als 'ernstig onbetaalbaar'. Bij deze meting wordt de mediane verkoopprijs van koopwoningen in een regio vergeleken met het mediane bruto inkomen van alle huishoudens

in diezelfde regio. Verklaringen die voor de onbetaalbaarheid van de Nederlandse woningmarkt worden gegeven zijn het door de overheid gevoerde restrictieve ruimtelijke orderingsbeleid en de sterke publieke subsidiëring (WRR, 2006; Romijn & Besseling, 2008).

De babyboomgeneratie heeft optimaal weten te profiteren van de gestegen huizenprijzen in de laatste decennia, waardoor hun vermogens gegroeid zijn. Huurders -vaak lagere en middeninkomensgroepen- en starters, die graag een woning willen kopen, ondervinden echter tegenwoordig nadeel van de gestegen huizenprijzen bij de hypotheekverstrekking. De financiering van een koopwoning is hierdoor voor velen vaak alleen mogelijk met een risicovolle beleggings- of aflossingsvrije hypotheek (Boelhouwer, 2003). Door de gestegen huizenprijzen, de toegenomen vraag naar koopwoningen en het achterblijvende aanbod is er een kloof ontstaan tussen de huurmarkt en de koopmarkt. Hierdoor is de doorstroming gestagneerd tussen de huurmarkt en de koopmarkt; de woningmarkt zit 'op slot'. Lage inkomensgroepen hebben -vooral in de Randstad- vaak de keuze tussen goedkoop huren of duur kopen. Het is daardoor voor veel huishoudens bijna onmogelijk geworden om te verhuizen van een sociale huurwoning naar een koopwoning (Gruis & Zijlstra 2006). Daarnaast hebben de subsidies in de sociale huursector en de gestegen prijzen voor koopwoningen het verschil doen toenemen tussen de markthuizenprijzen in de vrije huursector en de feitelijke huurprijzen in de sociale huursector (Besseling e.a., 2008). Bovendien zijn er veel mensen die scheefwonen. Dit betekent dat mensen gezien hun inkomen in een voor hen te dure of goedkope woning wonen. Het gaat hierbij vaak om 'goedkope scheefheid', dit zijn mensen met midden of hoge inkomens die een huurwoning bewonen die bedoeld is voor mensen met lagere inkomens. De lagere inkomensgroepen zijn namelijk op deze woningen aangewezen vanwege de huurtoeslag (NYFER, 2003). Bij de betaalbaarheid van koopwoningen, de wachtlijsten van huurwoningen en de doorstroming tussen de huur- en de koopwoningmarkt zijn er grote regionale verschillen in Nederland. Zo zijn er in de vier grote steden en de rest van de Randstad de problemen op de woningmarkt groter dan in de meer perifere delen van het land (Renes & Jókövi 2008, p. 20).

Naast de onbetaalbaarheid van koopwoningen zijn er in Nederland opgelopen wachtlijsten voor huurwoningen. De gemiddelde wachttijd voor een sociale huurwoning bedraagt in ons land namelijk drie jaar (REA, 2006). Door de onbetaalbaarheid van koopwoningen en de lange wachtlijsten voor huurwoningen is de woningmarkt ontoegankelijk geworden voor zowel starters als huurders. Daarnaast is veel van de sociale woningvoorraad in de steden verouderd. Om de woningkwaliteit van deze rijtjeshuizen, portiekflats en galerijflats te vergroten zullen de komende jaren forse investeringen van de gemeenten en woningcorporaties nodig zijn. Hierbij zal er ook woningbezit gesloopt en nieuw gebouwd gaan worden, omdat huishoudens in de loop der jaren andere wensen en eisen hebben gekregen ten aanzien van de kwaliteit van de woning.

Door de inelasticiteit van de woningmarkt, de jaarlijkse overheidsinjectie van 25 miljard euro, het bestaande woningtekort en de onbetaalbaarheid wordt de Nederlandse woningmarkt ook wel de 'meest disfunctionele woningmarkt ter wereld' genoemd (OTB, 2010). Vooral in de periode tussen de jaren vijftig en negentig van de vorige eeuw was er sprake van een ernstig verstoorde reactie van het aanbod op de woningvraag in Nederland (Boelhouwer, 2003; Romijn & Besseling, 2008). De afgelopen decennia is er een toenemend kwalitatief en kwantitatief woningtekort ontstaan op de woningmarkt. Door de achterblijvende woningbouw in deze periode is er sprake van een krappe woningvoorraad in ons land; in vergelijking met andere landen is het aantal woningen per 1.000 inwoners in Nederland relatief laag (Phanos, 2006). De overheid heeft daarom in 2006 in de nota *Ruimte geven, bescherming bieden* haar doelstellingen geformuleerd om de woningmarkt weer in beweging te krijgen. Voor de woningmarkt heeft zij een maatschappelijke doelstelling geformuleerd voor de lange termijn: 'iedereen moet een woning kunnen vinden, zonder daarvoor jaren in de rij te moeten staan'. Er wordt hierbij gestreefd naar een ontspannen woningmarkt, waarbij iedereen gemakkelijk de woonruimte kan vinden die past bij de eigen woonwensen, levensfase en financiële situatie. Om deze maatschappelijke doelstelling te halen zullen er daarom meer woningen moeten komen, de kwaliteit van de woningen beter afgestemd worden op de woonwensen van de burgers en de scheiding tussen de huur en koopmarkt opgeheven moeten worden (Ministerie van VROM, 2006b).

2.3 Eigenwoningbezit in de maatschappij

Huisvesting behoort binnen de piramide van Maslow tot de meest fundamentele behoeften van de mens. De mens hecht dan ook veel waarde aan het bevredigen van deze behoefte. Bij de huisvesting heeft de mens de keuze tussen het gebruik van het eigendomsrecht bij een koopwoning en het recht van vruchtgebruik bij een

huurwoning; het recht om 'de vruchten te genieten' van een woning die aan een ander toebehoort. Het eigendomsrecht is in vergelijking met andere rechten het omvangrijkste recht, waardoor de eigenaar alles met de woning mag doen, mits zij geen onrechtmatige hinder veroorzaakt (Verheugt, 2007).

Bij marktwerking op de woningmarkt is er in het optimale geval sprake van 'consumentensoevereiniteit'. Dit houdt in dat de voorkeuren van de consumenten bepalen wat de voorraad en nieuwbouw van koop- en huurwoningen is in een bepaald geografisch gebied. De behoeften van de consumenten worden op deze wijze maximaal bevredigd en er is sprake van optimale vrijheid en zeggenschap. Iedere burger zal hierbij op zoek gaan naar de woning die hem het meeste nut verwerft bij een bepaald budget, ofwel maximale behoeftebevrediging (Priemus, 1999). In 1965 is het concept van 'place utility' geïntroduceerd door Wolpert. De place utility van een woning is in deze theorie de nutswaarde van een woonlocatie voor de behoeftebevrediging van de woonconsument. Bij ontevredenheid met de woning of woonomgeving is er sprake van 'residential stress'. De bewoner kan zich bij deze residential stress neer leggen of maatregelen tegen nemen, zoals verhuizen (Kleinhans, 2005). Uit onderzoek van Rohe uit 1994 en 2001 blijkt dat bewoners met eigenwoningbezit meer eigenwaarde, gezondheid, geluk en sociale betrokkenheid hebben dan huurders (Rohe & Stegman, 1994; Rohe e.a., 2001). Ook andere onderzoeken geven aan dat eigenwoningbezit maatschappelijke voordelen heeft. Zo geeft de NAR, de Amerikaanse organisatie voor vastgoedprofessionals, aan dat het eigenwoningbezit bijdraagt aan een positieve levenshouding van de bewoner, sociale stabiliteit en sociale participatie. Daarnaast geeft de NAR aan dat doordat eigenwoningbezitters financieel belang hebben bij een kwalitatief goede woonomgeving, zij meer verantwoordelijkheidsgevoel hebben voor de woonomgeving. Daarnaast zijn kopers minder geneigd tot crimineel gedrag en hebben buurten met eigenwoningbezit lagere criminaliteitscijfers (NAR, 2006). Ook in andere Nederlandse en Europese steden worden deze positieve maatschappelijke effecten van het eigenwoningbezit benadrukt. De SEV weerlegt in een onderzoek uit 2008 de veel geopperde stelling dat door het kopen van een huis de bewoners meer controle en zeggenschap over hun leven krijgen en zal zorgen voor sociale stijging, het zogenaamde 'empowerment'. Volgens de SEV zorgt de koop van een huurwoning bij de bewoners wel voor financiële vooruitgang, omdat er vermogen wordt opgebouwd. Ook ervaren kopers meer vrijheid en veiligheid in de woning. Verder blijkt uit het onderzoek dat kopers keuzevrijheid ervaren omdat zij eigenaar zijn van de woning, terwijl huurders ook keuzevrijheid ervaren omdat zij gemakkelijker kunnen verhuizen (Elsinga e.a., 2008). Een maatschappelijk argument tegen de verkoop van huurwoningen is dan ook dat de verkoop arbeidsparticipatie ontmoedigt, omdat huurders meer geneigd zijn om te verhuizen voor werk dan eigenwoningbezitters. Daarnaast wordt genoemd dat het eigenwoningbezit zorgt voor een vervroegde uittreding van mensen uit het arbeidsproces, omdat het vermogenopbouwend werkt (Elsinga en Hoekstra, 2004).

Andere centrale begrippen bij het onderzoek naar de maatschappelijke effecten van eigenwoningbezit zijn 'sociale cohesie' en 'sociaal kapitaal'. Sociale cohesie of 'collective efficacy' is een (container)begrip dat mate van interactie, normen en waarden, solidariteit, sociale controle –bijvoorbeeld buurtpreventie- en onderling vertrouwen in een buurt aangeeft. Sociaal kapitaal is een nieuwer begrip dan sociale cohesie en wordt tegenwoordig door de vele verschillende interpretaties over sociale cohesie steeds meer gebruikt door de politiek en beleidsmakers. Sociaal kapitaal gaat nog meer dan sociale cohesie over de interacties tussen buurtbewoners. Het 'kapitaal' zit hierbij vooral in de sociale netwerken van buurtbewoners (Kleinhans, 2005). De hypothese die volgt uit de theorieën van Rohe en de NAR is dat de verkoop van huurwoningen positieve maatschappelijke effecten heeft voor buurten, zoals een vergroting van het sociaal kapitaal. Het argument dat uitponding leidt tot meer sociale cohesie en een hoger sociaal kapitaal wordt namelijk vaak aangedragen. In het empirische hoofdstuk zal onderzocht worden in hoeverre het maatschappelijk rendement meeweegt bij de beslissing tot uitponden van woningcorporaties.

2.4 Stimulering van het eigenwoningbezit door de overheid

In paragraaf 2.2 is beschreven dat de afgelopen decennia te weinig nieuwe koopwoningen zijn gebouwd om het woningtekort weg te werken. Omdat de rijksoverheid vasthoudt aan het restrictieve ruimtelijke beleid, heeft zij vanaf de millenniumwisseling geprobeerd het aantal koopwoningen te vergroten via de corporatiesector. Een actieve verkoop van sociale huurwoningen door woningcorporaties wordt sindsdien gestimuleerd vanuit de Nederlandse overheid. De maatschappelijke voordelen die door de rijksoverheid en de lagere overheden worden gegeven voor de bevordering van het eigenwoningbezit zijn het grotere woongenot dat een koopwoning

de bewoner biedt, bezits- en vermogensvorming en een grotere zeggenschap over de woning. Bovendien kan de vergroting van het eigenwoningbezit de betrokkenheid bij de woonomgeving vergroten en gemengde buurten bevorderen. Daarentegen zitten er ook risico's verbonden aan het eigenwoningbezit, zoals waardedaling van de woning, stijgende hypotheeklasten en de kosten van -achterstallig- onderhoud (Terpstra, 2006). Behalve deze voordelen van uitponding vanuit het perspectief van de bewoners worden er ook andere argumenten aangedragen. Voor de verkoop van sociale huurwoningen worden er vanuit de overheid vaak drie argumenten gebruikt. Allereerst is er het al beschreven politiek-ideologisch argument: "kopen is goed voor de mens". Daarnaast is er een economisch argument: uitponding draagt sterk bij aan de financiering van de onrendabele investeringen van nieuwbouw en stedelijke herstructurering door corporaties. Als laatste is er een sociaal-ruimtelijk argument: de verkoop van sociale huurwoningen moet bijdragen aan de vitaliteit en de stabiliteit van de stedelijke bevolking en de kwaliteit van de leefomgeving (KEI, 2009). De verkoop van sociale huurwoningen wordt dan ingezet als instrument voor stedelijke vernieuwing. Dit gebeurt bijvoorbeeld voor het behouden van hoger opgeleide bewoners of het tegengaan van segregatie in stadswijken. In de hoofdstukken vier en zes zal er dieper op deze motieven voor uitponding van corporaties worden ingegaan.

Tabel 2: Mutaties in de woningvoorraad van woningcorporaties (2001-2008)

	2001	2002	2003	2004	2005
Totale woningvoorraad	2.439.000	2.440.000	2.432.000	2.420.200	2.411.900
Aankoop	21.400	19.000	6.200	4.000	12.300
Nieuwbouw huur	12.600	13.600	13.800	18.800	21.800
Nieuwbouw koop	3.600	5.200	5.100	6.300	7.200
Verkoop	13.400	14.100	15.800	15.800	17.100
<i>aan particulieren</i>	<i>11.400</i>	<i>12.400</i>	<i>14.800</i>	<i>15.100</i>	<i>16.400</i>
<i>aan beleggers</i>	<i>2.000</i>	<i>1.700</i>	<i>1.000</i>	<i>700</i>	<i>700</i>
Sloop	8.200	9.700	14.200	13.500	14.000
Overige mutaties	-8.200	-4.600	-1.100	-400	-3.600
	2006	2007	2008	Totaal 2001-2008	
Totale woningvoorraad	2.408.600	2.407.500	2.403.100	-84.000	
Aankoop	7.900	2.900	4.800	+78.500	
Nieuwbouw huur	24.700	25.200	28.000	+158.500	
Nieuwbouw koop	7.900	8.500	8.500	+52.300	
Verkoop	17.100	15.000	14.100	-122.400	
<i>aan particulieren</i>	<i>15.800</i>	<i>14.300</i>	<i>13.400</i>	<i>-113.600</i>	
<i>aan beleggers</i>	<i>1.300</i>	<i>700</i>	<i>700</i>	<i>-8.800</i>	
Sloop	16.600	15.900	16.000	-108.100	
Overige mutaties	-1.600	-800	-100	-20.400	

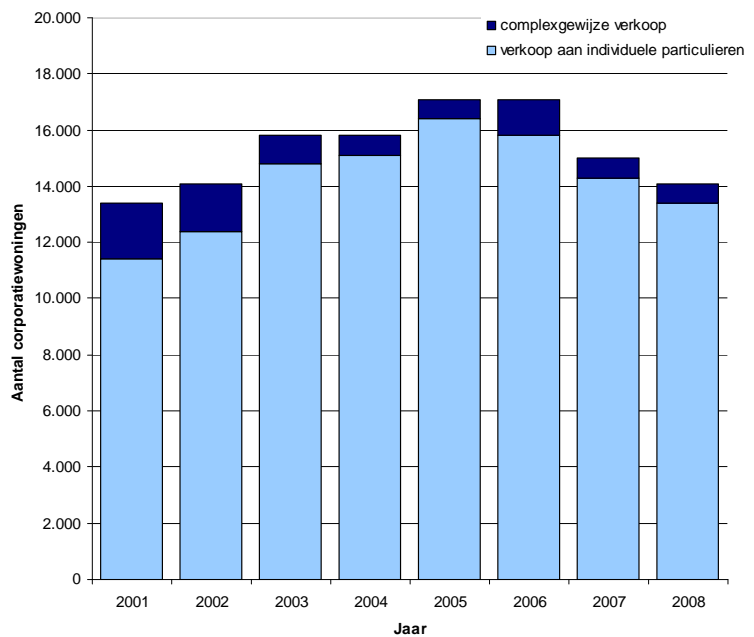
bron: Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2006 en 2009

De rijksoverheid -de ministers van VROM en WWI - maken elk jaar prestatieafspraken met woningcorporaties over het aantal te verkopen huurwoningen. Deze prestatieafspraken maken zij niet met alle corporaties, maar voornamelijk met de stedelijke corporaties, vanwege de wijkenaanpak. Daarnaast stellen gemeenten convenanten op voor meerdere jaren waarin overeenkomsten worden gesloten met corporaties over de splitsing en verkoop van sociale huurwoningen.

In 2000 werd door de overheid ten doel gesteld om in de periode 2000-2010 200.000 particuliere huurwoningen en 500.000 corporatiewoningen te verkopen. Dit komt neer op ongeveer vijftigduizend woningen per jaar. Deze doelstelling is destijds geformuleerd op basis van uitkomsten van het Woningbehoefte Onderzoek uit 1998. Hierin werd gesteld dat een kwart van de toenmalige huurders graag hun huurwoning zou willen kopen (Ministerie van VROM, 2000). Tot 2000 werden er jaarlijks tussen de 20.000 en 25.000 sociale huurwoningen verkocht door woningcorporaties. Om de doelstelling van 700.000 verkochte huurwoningen in de periode 2000-2010 te halen zou dit jaarlijkse aantal fors hoger moeten gaan liggen.

Na negen jaar kan er geconcludeerd worden dat de toentertijd geambieerde doelstelling bij lange na niet gehaald is. De verkoop van huurhuizen is sterk teruggevallen. Uit tabel 2 en figuur 1 blijkt dat er na 2000 jaarlijks minder huurwoningen verkocht zijn dan daarvoor. In de periode van 2001-2008 zijn er in totaal 122.400 corporatiewoningen verkocht (tabel 2). Dit blijft ver achter bij de in 2000 begrote doelstelling van 500.000 verkochte corporatiewoningen tot 2010. In 2008 zijn er door woningcorporaties slechts 14.100 huurwoningen verkocht aan de zittende huurders. Het aantal uitgepode wooncomplexen door vastgoedbeleggers was de afgelopen jaren ook relatief gering. Centraal Fonds Volkshuisvesting en minister Van der Laan van WWI maken zich door de tegenvallende verkoopresultaten zorgen over de financiële positie van woningcorporaties (Tamminga, 2009).

Figuur 1: Aantal verkochte corporatiewoningen van 2001 tot 2008.



bron: Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2006 en 2009. Eigen bewerking

De verkoopopbrengsten op bestaand bezit zijn namelijk na de netto-huurinkomsten uit de woningvoorraad de belangrijkste inkomstenbron voor woningcorporaties. De overheid is voorstander van het verkopen van sociale huurwoningen door corporaties, omdat hiermee inkomsten gegenereerd kunnen worden die noodzakelijk zijn voor de herstructureringsopgave van stedelijke wijken. Vooral in de grote steden wordt er door de gemeente veel druk op de corporaties uitgeoefend om het aandeel koopwoningen in de stad te vergroten (Nieboer, 2009). Het is volgens de overheid belangrijk dat de keuzemogelijkheid met betrekking tot de woonsituatie van mensen met een lager inkomen wordt vergroot. Eén van de manieren waarmee dit gebeurt, is door de bevordering van het eigenwoningbezit (DG WWI, 2008). De verkoop van sociale huurwoningen heeft naast de vergroting van de keuzevrijheid ook een positief effect op de doorstroming in het algemeen en die tussen de huurwoning- en de koopwoningmarkt in het bijzonder (Renes & Jókövi, 2008).

In de door de overheid aangewezen veertig krachtwijken wonen relatief veel mensen met een lager inkomen. Deze huishoudens hebben tegenwoordig vaak alleen de mogelijkheid om een woning te huren. Om de keuzemogelijkheden van deze groep te vergroten heeft de overheid aan het begin van deze eeuw zich ten doel gesteld om het eigenwoningbezit onder mensen met lagere inkomens te vergroten. In de nota *Mensen, wensen, wonen* uit 2000 is ten doel gesteld om het eigenwoningbezit te bevorderen. De grootste bijdrage aan deze vergroting gebeurt door middel van nieuwbouw van koopwoningen, zoals plaats heeft gevonden in de Vinex-uitleggebieden. Bovendien is in de nota *Mensen, wensen, wonen* de Wet Bevordering Eigenwoningbezit (BEW) gepresenteerd. Deze wet is op 1 januari 2001 inwerking getreden. Door de Wet BEW maken mensen met lagere inkomens aanspraak op een eigenwoningbijdrage. Deze koopsubsidie is een maandelijkse bijdrage in de hypotheeklasten vanuit de rijksoverheid (Ministerie van VROM, 2010b). De keuzemogelijkheid met betrekking tot de woning wordt hiermee voor deze groep mensen vergroot (Ministerie van VROM, 2000). Artikel 15 van de Wet BEW stelt vast dat in 2009 de koopsubsidie geldig is voor woningen met een koopsom van maximaal 163.625 euro (Overheid.nl, 2009c). Met de koopsubsidie kunnen huurders een woning kopen tegen een prijs van minimaal 70 procent van de marktwaarde. Het door de overheid gestelde budget voor verlening van de koopsubsidie is op 29 maart 2010 overschreden, waardoor aanvragen van na die datum niet meer in behandeling worden genomen (SenterNovem, 2010). Naast de vanuit rijksweg verleende koopsubsidies verlenen gemeenten en corporaties startersleningen om het woningbezit te vergroten. Dit is een aanvullende lening bovenop de hypotheek om de aankoop van woningen onder starters te vergemakkelijken, waarbij de eerste drie jaar renteloos en aflossingsvrij zijn. Het is niet mogelijk bij de koop van een woning de koopsubsidie en de starterslening te combineren (Ministerie van VROM, 2006a). De fiscale subsidiëring aan de vraagzijde van de koopwoningmarkt, met bijvoorbeeld de hypotheekrenteaftrek en koopsubsidie, werkt als een aanjager

voor het eigenwoningbezit. Daarentegen heeft de overheid aan de aanbodzijde van de woningmarkt een remmende werking op het eigenwoningbezit, door de restrictieve wet- en regelgeving via de bestemmingsplannen en de bouwregelgeving (Boelhouwer, 2003).

2.5 Conclusie

Nederland heeft zich vanaf de jaren vijftig ontwikkeld als verzorgingsstaat en cost-rental society, met een relatief grote sociale huursector en een institutioneel volkshuisvestingssysteem. De overheid heeft vanaf het begin van de twintigste eeuw een sterke invloed gehad op de woningmarkt. Het hoofddoel van deze overheidsbemoeienis, het wegwerken van het woningtekort, is nooit behaald. In veel Nederlandse steden zijn er op grote schaal portiekflats, galerijflats en goedkoop geproduceerde kleine eengezinswoningen. Deze woningvoorraad voldoet door veroudering niet meer aan de eisen van tegenwoordig. Er is een grote investeringsopgave noodzakelijk om de kwaliteit van de woningen en woonomgeving in deze wijken te verbeteren, zodat deze toekomstbestendig is.

De Nederlandse woningmarkt werkt niet volgens de gangbare economische theorieën, waarbij de vraag naar woningen het aanbod van woningen stuurt. Zowel de vraagzijde als de aanbodzijde worden in Nederland in sterke mate direct en indirect beïnvloed door overheidsingrijpen, wat marktperfecties tot gevolg heeft. De woningmarkt kampt tegenwoordig met een aantal grote problemen, zoals een gebrekkige doorstroming van de huurwoningmarkt naar de koopwoningmarkt, hoge huizenprijzen en een blijvend kwantitatief en kwalitatief woningtekort.

Vanaf het einde van de twintigste eeuw is de overheid het eigenwoningbezit in de Nederlandse samenleving gaan stimuleren met daarin een belangrijke taak voor de corporatiesector. Aan het eigenwoningbezit worden namelijk verschillende eigenschappen toegekend, zoals vermogensvorming en zeggenschap voor bewoners, positieve sociaal-ruimtelijk effecten voor buurten en noodzakelijke inkomsten voor de corporaties. Het overheidsbeleid heeft echter als onbedoeld effect dat het aan de vraagzijde van de woningmarkt het eigenwoningbezit stimuleert, terwijl het beleid remmend werkt op de vergroting van het eigenwoningbezit aan de aanbodzijde. Om het eigenwoningbezit in de maatschappij te vergroten heeft de overheid in 2001 de Wet Bevordering Eigenwoningbezit inwerking laten treden.

3. Woningcorporaties

3.1 Van woningbouwvereniging naar woningcorporatie

Al ver voordat er woningbouwverenigingen en woonstichtingen bestonden waren er al sociale huurwoningen. Zo hadden de Romeinen ook huurwoningen. In de Gouden Eeuw bestond ongeveer zestig procent van de woningen in Leiden uit huurwoningen. Deze woningen dienden vaak als een beleggingsvorm voor een oudedagsvoorziening. Op de huurwoningen werden jaarlijkse rendementen van tien à twaalf procent behaald (Van Gool e.a., 2007). In de negentiende eeuw zijn er woningbouwverenigingen opgericht door burgers om te voorzien in goede huisvesting voor de bevolking. Met de invoering van de Woningwet in 1901 kregen de verenigingen de status van 'toegelaten instelling'. Daarmee kregen de woningbouwverenigingen subsidies van de overheid voor de bouw en verhuur van sociale woningen aan de toenmalige arbeidersklasse; de woningwetleningen (Buitelaar e.a., 2009). Artikel 70c van de Woningwet geeft aan dat de toegelaten instellingen vooral moeten voorzien in de huisvesting van hun doelgroep (Overheid.nl, 2009a). Deze doelgroep omvat burgers die door een laag inkomen of andere omstandigheden moeilijk een woning kunnen vinden. De toegelaten instelling berekent aan de huurders in de doelgroep een huurprijs die lager ligt dan de marktconforme huurprijs. De doelgroep ontvangt hierbij huurtoeslag van de belastingdienst om zo een bijdrage te krijgen in de huisvestingskosten.

In 1949 trad een verkoopregeling in werking, waardoor het voor woningbouwverenigingen mogelijk werd om sociale huurwoningen te verkopen aan zittende huurders. Tot de jaren zestig werd daar weinig gebruik van gemaakt. In 1961 werden er extra eisen toegevoegd aan de verkoopregeling voor wat betreft de bouwtechnische staat van de woningen en de financiële situatie van de bewoner. Het aantal verkopen was ondanks de verkoopregeling gering. Vanaf 1965 richtte de overheid haar volkshuisvestingsbeleid op de geleidelijke verzelfstandiging van de woningbouwverenigingen. In 1976 kwam er een verkoopregeling die het mogelijk maakte dat er sociale huurwoningen verkocht werden aan lagere inkomensgroepen, met behulp van subsidies van de woningbouwvereniging. Hierdoor nam het aantal huurwoningverkopen in de jaren daarna fors toe. De overheid probeerde vervolgens deze vele verkopen af te remmen door huurwoningverkopen te laten toetsen aan een gemeentelijke beleidsnota, die weer vervolgens door het Rijk getoetst werd. Door deze maatregelen werden er in de jaren tachtig maar weinig sociale huurwoningen verkocht (Neele e.a., 2008). In de jaren tachtig werden twee steunfondsen opgericht voor de woningbouwverenigingen, het publieke Centraal Fonds Volkshuisvesting (CFV) en het private Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW). Het CFV functioneert als financiële toezichthouder en verleent sanerings- en projectsteun aan de toegelaten instellingen (CFV, 2009). Het WSW waarborgt de leningen op de kapitaalmarkt, waardoor de toegelaten instellingen een rentevoordeel hebben (WSW, 2009a). Door de garanties van het CFV en het WSW werd de sociale huisvestingssector financieel verzelfstandigd van de overheid. De overheid verleende vanaf de oprichting van het CFV en het WSW geen woningwetleningen meer aan woningbouwverenigingen (Neele e.a., 2008).

In 1989 verscheen de Nota *Volkshuisvesting in de jaren negentig*; de Nota VH90. In de Nota VH90 werd een aantal visies op de woningmarkt gelanceerd. Zo werd er in de nota bepleit om het eigenwoningbezit te bevorderen door middel van de Nationale Hypotheek Garantie en daarmee de sociale huursector te verkleinen. De vergroting van de marktwerking binnen de corporatiesector diende te leiden tot een groter aanbod van kwalitatief hoogwaardigere koopwoningen (Terpstra, 2003). In de Nota VH90 werd ook aangegeven dat de woningbouwverenigingen verzelfstandigd moesten worden van de overheid. Door deze overeenkomst tussen staatssecretaris Heerma en de woningbouwverenigingen werden de toegelaten instellingen stichtingen, die vanaf toen woningcorporaties genoemd werden. Daarom trad in 1995 de Wet Balansverkorting in werking, waarmee de bruteringsoperatie werd gestart. Na de bruteringsoperatie werden er door de overheid geen objectsubsidie meer verleend voor de nieuwbouw en exploitatie van huurwoningen (NYFER, 2003). De objectsubsidie werd weggestreept tegen de schulden die woningcorporaties nog uit hadden staan bij de overheid. Er waren veel corporaties die nog betalingsverplichtingen hadden uitstaan bij de overheid. Deze corporaties moesten bij de bruteringsoperatie geld betalen aan de overheid. Daarnaast waren er corporaties die een financieringsregeling hadden via een klimlening met een dusdanige garantiestelling, dat zij bij de bruteringsoperatie geld ontvingen van de overheid; de zogenoemde dynamische kostprijsuur (Zwijnenberg, 2010). Het woningbezit van de corporaties kreeg door de bruteringsoperatie de functie van 'revolving fund'. Dit houdt in dat de woningvoorraad

van een corporatie is gaan dienen als een zichzelf financierend fonds. Door de werking van het woningbezit als revolving fund heeft een corporatie geen subsidies meer nodig van de overheid nodig om financieel gezond te blijven (KEI, 2010a).

Twee jaar voor de bruteringswet, in 1993, is het Besluit beheer sociale huursector (BBSH) in werking getreden. Het BBSH is een Algemene Maatregel van Bestuur (AMvB) en is het wettelijk kader van woningcorporaties. Het BBSH bevat de regels, taken en verantwoordelijkheden voor het functioneren van woningcorporaties. Er zijn zes prestatievelden in het BBSH opgenomen met daarin de beleidspunten waarop de woningcorporaties zich moeten richten. Onder de prestatievelden vallen het passend huisvesten van de doelgroep, het kwalitatief in stand houden van het woningbezit en het betrekken van bewoners bij beleid en beheer. Daarnaast moeten corporaties de financiële continuïteit waarborgen, de leefbaarheid in wijken en buurten bevorderen en bijdragen aan de combinatie van wonen en zorg. In het BBSH is bepaald dat meerpersoonshuishoudens tot de doelgroep behoren wanneer zij in 2009 een gezamenlijk bruto jaarinkomen hebben van maximaal 28.475 euro; de huurtoeslaggrens (Overheid.nl, 2009b). Naast deze BBSH-doelgroep, de aandachtsgroep, richten woningcorporaties zich ook op de huisvesting van de doelgroep-plus. Dit zijn huishoudens met een gezamenlijk bruto jaarinkomen dat boven de huurtoeslaggrens ligt, maar onder de oude ziekenfondsgrens van 33.000 euro (Stoop, 2009). De Europese Commissie heeft bepaald dat negentig procent van de sociale huurwoningen dient te worden toegewezen aan huishoudens met een inkomen van 33.000 euro. De overige tien procent van het bezit van de corporatie kan worden verhuurd aan huishoudens met een hoger inkomen tegen huren boven de huurliberalisatiegrens van 647,53 euro. Ook kunnen deze woningen verkocht worden aan deze huishoudens met hogere inkomens.

Doelstelling van woningcorporaties:

- ... *het beschikbaar stellen van aanvaardbare en betaalbare woningen voor lage inkomensgroepen (WRR, 2006).*
- ... *het aankopen, bouwen, beheren, verhuren, onderhouden en verkopen van woningen op het gebied van de volkshuisvesting. Daarbij hebben zij een maatschappelijke verantwoordelijkheid voor de verbetering van de leefbaarheid in wijken en de huisvesting van ouderen, gehandicapten en zorgbehoevenden (Ministerie van VROM, 2010c).*

Woningcorporaties gebruiken het woningwaarderingstelsel -of puntensysteem- om de hoogte van de huur van een woning vast te stellen. Bij dit systeem wordt de kwaliteit van de huurwoning uitgedrukt in een puntenaantal. De kale huurprijs van een woning wordt vervolgens berekend op basis van het vastgestelde puntenaantal (Ministerie van VROM, 2010d). Door dit systeem van huurberekening hebben woningcorporaties de mogelijkheid tot 'rent pooling'. Dit houdt in dat de huren relatief goedkoper worden naarmate de woningen ouder worden. Een corporatie kan vervolgens deze huurruimte gebruiken voor andere doelen, zoals de bouw van nieuwe huur- of koopwoningen. Door de bruteringsoperatie en de BBSH kregen corporaties namelijk de mogelijkheid om nieuwe woningen te bouwen bestemd voor de verkoop. Bij de verkoop van bestaande woningen hebben woningcorporatie door de regels van het BBSH andere uitgangspunten dan een vastgoedbelegger. Vastgoedbeleggers kunnen marktconforme huren vragen aan de huurders. Woningcorporaties verhuren woningen aan hun doelgroep met gesubsidieerde huurprijzen die ongeveer vijftig procent lager liggen dan de marktconforme huren die vastgoedbeleggers kunnen vragen (Romijn & Besseling, 2008). De positieve maatschappelijke effecten van deze huurregulering zijn de kwalitatief beter en ruimere huisvesting van mensen met een lager inkomen, dan wanneer de overheid geen huurtoeslag geeft. Daarnaast is het aannemelijk dat huurregulering segregatie tegengaat, omdat het vrije prijsvorming op de huurwoningmarkt onmogelijk maakt (Besseling e.a., 2008). Segregatie houdt in dat er een zeer eenzijdige samenstelling van de bevolking is in een bepaalde wijk of buurt.

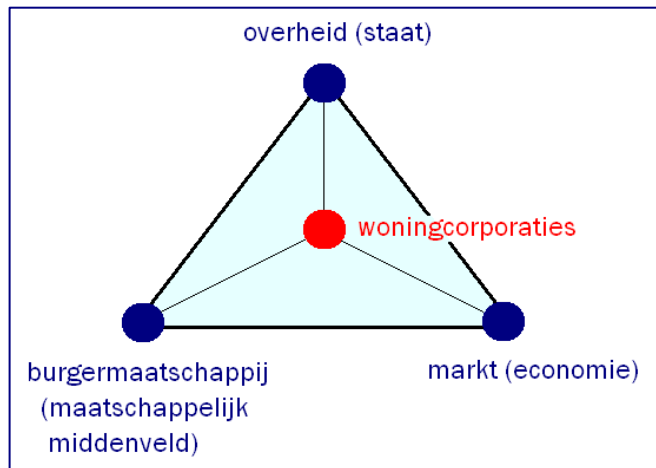
3.2 De positie van woningcorporaties in de maatschappij

De huidige positie van woningcorporaties binnen het volkshuisvestelijk stelsel in Nederland kan worden verklaard met de 'democratische driehoek'. Deze figuur is bedacht door de Nederlandse socioloog Anton Zijderveld en beschrijft de verbanden tussen verschillende elementen in een democratie. Volgens Zijderveld

bestaat de democratische maatschappij uit drie afzonderlijke elementen; de overheid, de burgermaatschappij en de markt (figuur 2). De overheid heeft als taak te zorgen voor orde en gezag in de maatschappij door middel van wet- en regelgeving. In de burgermaatschappij -civil society- vinden betekenisvolle interacties plaats waaraan de burgers hun individuele en collectieve identiteit ontleen. Tot dit maatschappelijk middenveld behoren ook maatschappelijke non-profit organisaties, zoals de vakbonden, belangenorganisaties en werknemers- en werkgeversorganisaties.

De markt heeft als doel het leveren van handel en bedrijvigheid en daarmee te voorzien in de welvaart van de burgermaatschappij. Wanneer de drie elementen binnen de democratische driehoek in evenwicht zijn met elkaar en geen van de elementen dominant is, dan heeft dat de meest optimaal functionerende maatschappij tot gevolg, waarbij de elementen optimaal tot ontwikkeling komen (Reverda, 2005). De woningcorporaties dienen de belangen van alle drie de elementen en staan eigenlijk in het midden van de democratische driehoek. Na de verzelfstandiging zijn zij verder van de overheid af komen te staan en dichterbij de 'markt' gekomen.

Figuur 2: De democratische driehoek



bron: Reverda (2005). Eigen bewerking

De corporaties zijn zelf verantwoordelijk geworden voor hun financiële situatie en steeds meer gaan acteren als marktpartijen. Toch blijven zij door de bepalingen in de Woningwet en de BBSH wel gebonden aan het element 'overheid'. De bestaansreden van de woningcorporaties is de maatschappelijke verantwoordelijkheid voor de burgermaatschappij. De corporatiesector is daardoor altijd sterk verbonden geweest met dit element van de driehoek van Zijderveld.

Na de bruteringsoperatie zijn de corporaties zelf verantwoordelijk geworden voor hun financiële situatie. Het Rijk staat sindsdien corporatie niet meer bij wanneer er exploitatietekorten zijn. Woningcorporaties zijn door de verzelfstandiging komen te staan tussen de private ondernemingen, die gericht zijn op winstmaximalisatie, en de publieke organisaties, die maatschappelijke doelen dienen (figuur 2). Binnen dit spanningsveld hebben zij publieke verantwoording, waarbij zij moeten voldoen aan maatschappelijke verwachtingen, zoals voorzien in aanvaardbare en betaalbare huisvesting van de lage en middeninkomensgroepen. Daarnaast moeten de corporaties met de toegenomen marktwerking in de sector ook hun eigen financiële continuïteit waarborgen (CFV, 2004). In de sociale huursector wordt deze bijzondere positie en manier van werken van corporaties aangeduid als 'maatschappelijk ondernemerschap'. Dit begrip is vrij nieuw en daardoor nog niet eenduidig gedefinieerd (TU Delft, 2007). Het begrip geeft wel aan dat woningcorporaties op een transparante wijze maatschappelijk handelen voor de huisvesting van de burgermaatschappij, waarbij er een controlerende rol is weggelegd voor de overheid. Daarnaast geeft het begrip aan dat er sinds de verzelfstandiging van de sector ondernemerschap wordt verwacht van de sector, in verband met de eigen verantwoordelijkheid van corporaties voor hun financiële situatie. Te veel controle en bemoeienis vanuit de overheid kan belemmerend werken op de effectiviteit en de financiële continuïteit van corporaties. Daarentegen kan te weinig publieke toezicht ertoe leiden dat corporaties te weinig maatschappelijk en te veel als commerciële marktpartij gaan handelen, waardoor zij de maatschappelijke doelen uit het oog verliezen (TU Delft, 2007). Het CFV ziet woningcorporaties als maatschappelijke onderneming en als vastgoedonderneming. Een maatschappelijke onderneming zijn zij vanuit het verleden en door de BBSH en een vastgoedonderneming zijn de corporaties omdat zij eigen vermogen bezitten en economisch risico lopen over hun activiteiten. Corporaties streven zowel naar maatschappelijk rendement als financieel rendement (CFV, 2004).

Zowel Tegel e.a. (2006) als Gruis (2007) maken een theoretisch onderscheid van vier verschillende typen woningcorporaties. Bij Tegel e.a. is dit onderscheid gemaakt voor onderzoek naar de beweegredenen van woningcorporaties. Gruis heeft dit onderscheid van verschillende soorten corporaties gemaakt voor onderzoek naar de verschillende bedrijfsstijlen van corporaties. De vier onderscheiden typen woningcorporaties komen bij

beide onderzoek redelijk sterk overeen met elkaar. In tabel 3 zijn de vier soorten woningcorporaties uiteengezet voor beide onderzoeken.

Tabel 3: Verschillende typen woningcorporaties

Typen woningcorporaties				
	dienstverlenende functie (traditioneel) →			ondernemende taak (marktwerking)
	Tegel e.a.	Belegger	Onderneming	Marktpartij
	Maatschappelijk dienstverlener			
Gruis	Sociale woningbeheerder	Sociale woningbelegger	Maatschappelijk innovator	Maatschappelijk vastgoedondernemer
<i>streefdoel</i>	dienstverlening	efficiënte exploitatie	innovatie	financieel rendement
Kenmerken	<ul style="list-style-type: none"> dienstverlening klanttevredenheid transparantie gefocust op BBSH terughoudendheid met nieuwbouw planmatig onderhoud 	<ul style="list-style-type: none"> (kosten)efficiëntie Portefeuillebeleid going concern-strategie onrendabiliteit van investeringen treasury matching terughoudendheid met nieuwbouw bedrijfswaarde gestuurd onderhoud 	<ul style="list-style-type: none"> ondernemerschap bijdrage aan maatschappelijke opgaven innovatie en productontwikkeling efficiëntie en effectiviteit (kosten)efficiëntie portefeuillebeleid consumentgericht onderhoud 	<ul style="list-style-type: none"> zeer actief in de huur- en koopsector marktwerking en concurrentie benutten van nieuwe mogelijkheden voor product, proces en markt. actief met nieuwbouw opgaven gediversifieerd onderhoud
Voorraad-beleid (BBSH)	relatief grote primaire voorraad, met weinig differentiatie	gemiddeld grote primaire voorraad met relatief weinig differentiatie	relatief grote primaire voorraad met veel differentiatie	grote niet- primaire voorraad met veel differentiatie
Uitponding	weinig	relatief weinig	relatief veel	veel

bronnen: Tegel e.a. (2006); Gruis (2007)

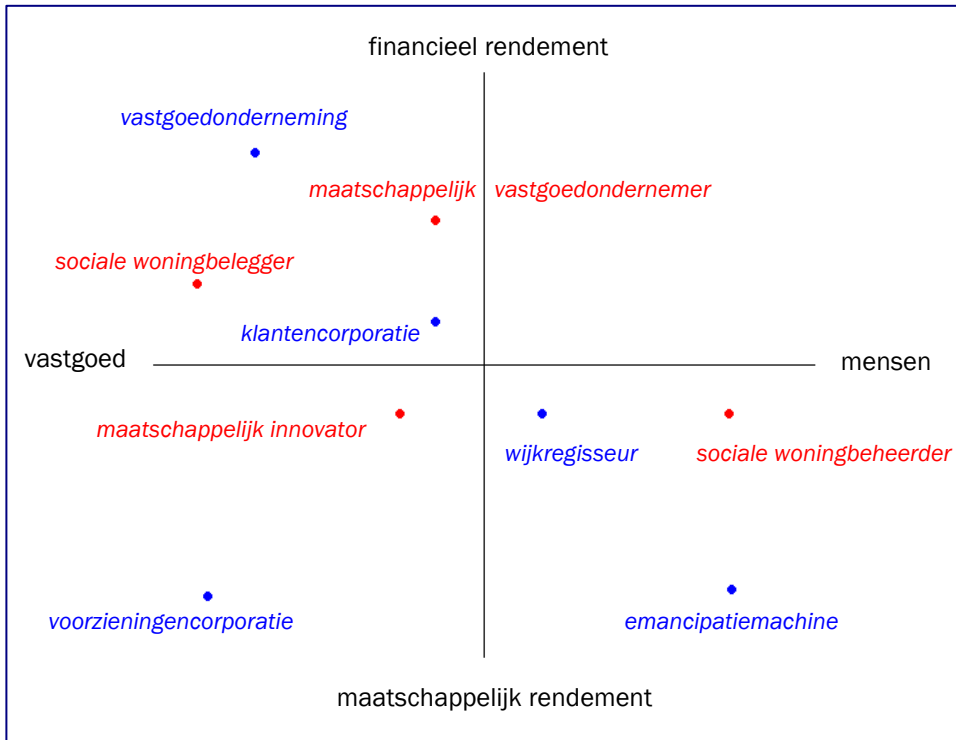
Er zijn drie ideaaltypische varianten voor de taakuitoefening van woningcorporaties. Vroeger waren corporaties publieke ondernemingen, waarbij zij zich beperkten tot de taken die zij volgens de regelgeving moesten uitvoeren. Tegenwoordig zijn de corporaties hybride ondernemingen. Dit houdt in dat zij naast de sociale taakstelling vanuit het BBSH zich ook mogen bezighouden met andere activiteiten, zoals de ontwikkeling van koopwoningen. Wanneer corporaties in de toekomst als private ondernemingen gaan functioneren, dan mogen zij via contractvorming met de overheid alle activiteiten ondernemen die zij willen (Gruis, 2007).

De primaire taken van woningcorporaties zijn het bouwen, verhuren en beheren van sociale huurwoningen. Op basis van het BBSH worden corporaties ook geacht een bijdrage te leveren aan de leefbaarheid van buurten en de huisvesting van ouderen, gehandicapten en zorgbehoevenden (Ministerie van VROM, 2009). De huidige woningbouwproductie voorziet namelijk onvoldoende in de huisvesting van ouderen en zorgbehoevenden, waarvan de vraag in de toekomst door de vergrijzing verder zal toenemen. In vergelijking met twintig jaar geleden heeft zich een aantal belangrijke wijzigingen voorgedaan in de corporatiesector. Zo hebben woningcorporaties een veel zelfstandigere positie gekregen. Bovendien hebben de woningcorporaties met de prestatievelden uit de BBSH een veel grotere taakopdracht gekregen, waarbij zij over het algemeen ook beschikken over meer financiële middelen om de taakopdracht in te kunnen vullen (WRR, 2006).

In figuur 3 staan verschillende bedrijfsstijlen van woningcorporaties vermeld in een vierkwadrantenmodel. De spanningsvelden binnen dit model zijn die van het financieel en maatschappelijk rendement enerzijds en die tussen de maatschappelijke opgave -'mensen'- en de efficiëntie van de vastgoedportefeuille anderzijds. De bedrijfsstijlen van Gruis (uit tabel 3) staan in figuur 3 in het rood vermeld. De typeringen in blauw zijn de

verschillende bedrijfsstijlen die de SEV -Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting- heeft gegeven aan de woningcorporaties naar hun verzelfstandiging.

Figuur 3: Bedrijfsstijlen van woningcorporatie in vier kwadranten



Na de verzelfstandiging van de corporatiesector hebben de vele woningcorporaties eigenhandig gekozen voor beleidsvoering op basis van één van de bedrijfsstijlen die in tabel 3 en figuur 3 staan. Zo zijn er woningcorporaties die zeer actief zijn met nieuwbouw en verkoop van bestaand bezit. Deze corporaties functioneren als marktpartij of maatschappelijk vastgoedondernemer. Daarentegen zijn er ook corporaties die terughoudend zijn met uitponding en vernieuwing van de voorraad. Dit zijn corporaties die meer traditioneel functioneren, als sociale woningbeheerder en waarbij dienstverlening zeer belangrijk is. Ook hebben de corporaties zich na de verzelfstandiging verschillend ontwikkeld qua financiën. Zo zijn er woningcorporaties die zich hebben ingelaten met risicovolle vastgoedprojecten, zoals de aanschaf van een luxe cruiseschip door de Rotterdamse corporatie Woonbron. Andere corporaties hebben juist de hand op de knip gehouden en zijn min of meer slapend rijk geworden. Hierdoor zijn er tegenwoordig 'rijke' corporaties en 'arme' corporaties (WRR, 2006).

3.3 Rendement en investeringen van woningcorporaties

3.3.1 Het financieel rendement van woningcorporaties

Sinds de verzelfstandiging van de corporatiesector heeft de financiële sturing bij corporaties aan belang gewonnen. In het begin werd er vooral gekeken naar de solvabiliteit van de corporatie; de verhouding tussen het eigen vermogen en het vreemd vermogen. Tegenwoordig is er steeds meer focus op de liquiditeit van de corporaties. Er wordt hierbij meer beoordeeld op de kasstromen binnen de corporatiesector; de operationele kasstromen, de investeringskasstromen en de financieringskasstromen. Daarnaast is er in het afgelopen decennium meer aandacht gekomen voor het rendement van woningcorporaties. Hierbij wordt er gekeken wat het vastgoedrendement -direct en indirect rendement- en het maatschappelijk rendement van een woningcorporatie is in een bepaalde periode. Het jaarlijkse rendement van woningcorporaties kan namelijk uitgedrukt worden in een financieel rendement en een maatschappelijk rendement. Doordat woningcorporaties hybride organisaties zijn, streven zij niet zoals private ondernemingen naar een zo hoog mogelijk financieel rendement. Sinds de verzelfstandiging is echter het financiële rendement wel belangrijker geworden voor de continuïteit van de organisatie. Het financieel rendement wordt daarbij gezien als middel en niet als doel. Het

financiële rendement bestaat uit een direct en een indirect rendement. De rendementen wordt hierbij uitgedrukt als een percentage van het gemiddeld geïnvesteerde vermogen.

Direct rendement

Het directe rendement, ook wel het exploitatierendement genoemd, komt voort uit de kasstromen in een jaar. De netto kasstroom bestaat uit de inkomsten uit de verhuur van de woningportefeuille en de verkoop van huurwoningen. Deze inkomsten worden verminderd met het onrendabele deel van de investeringen en de exploitatiekosten van het vastgoed in een bepaald jaar (CFV, 2004). De belangrijkste kostenpost voor de exploitatie van corporatiewoningen is het onderhoud. Hierna zijn de beheerkosten de grootste post. Vervolgens zijn er nog de kosten voor vennootschapsbelasting, heffingen, verzekeringspremies en andere vaste lasten. Een kengetal voor de analyse van het directe rendement van corporaties is de efficiency ratio. De ratio geeft aan hoeveel procent van de bruto inkomsten wordt uitgegeven aan de exploitatiekosten (aeDex/IPD, 2009).

Indirect rendement

Bij commerciële partijen slaat het indirect rendement op het behaalde verkoopresultaat. Voor de corporatiesector heeft het indirect rendement betrekking op de waardegroei van het vastgoed in de portefeuille (Tegel e.a., 2006). Het indirect rendement wordt gevormd door de verandering van de bedrijfswaarde van een woning of portefeuille in een jaar. Het indirect rendement wordt beïnvloed door de waardeontwikkeling van het vastgoed en de verandering van andere invloedsfactoren (CFV, 2004).

Vastgoedrendement

Het direct en indirect rendement samen vormen het totale rendement of vastgoedrendement. Binnen dit totale rendement werken de directe component en de indirecte component als communicerende vaten. Een hoog direct rendement gaat samen met een laag indirect rendement en andersom geldt hetzelfde (CFV, 2004). Sinds 1999 meet de aeDex/IPD Corporatie Vastgoedindex de prestaties van de corporatiesector. Deze benchmark meet zowel het bruto direct als indirect rendement van ruim 800.000 corporatiewoningen, wat neerkomt op één derde van de woningen van de totale corporatiesector (aeDex/IPD, 2008). Het bruto direct rendement is het rendement dat behaald wordt op de exploitatie van het vastgoed. Het netto direct rendement is het bruto direct rendement minus de overheadkosten, de rente op het vreemd vermogen, vennootschapsbelasting en heffingen.

Rendement op het eigen vermogen

Voor investeringen van corporaties is het rendement op het eigen vermogen de belangrijkste inkomstenbron. Dit is de verhouding van de nettowinst van een corporatie ten opzichte van het eigen vermogen. Het minimaal vereiste rendement op eigen vermogen van een woningcorporatie moet van een dusdanige grootte zijn dat de kapitaalverstrekkers kunnen worden terugbetaald en de inflatie kan worden gecompenseerd (Van Noordenne e.a., 2009). Naast het rendement op het eigen vermogen hebben ook de mutatie van het eigen vermogen en de opbrengsten uit de woningverkoop invloed op het rendement en de investeringsmogelijkheden van woningcorporaties.

Maatschappelijk dividend en beleidseffect

De investeringen in de onrendabele toppen beïnvloeden het vastgoedrendement van corporaties negatief, terwijl de opbrengsten uit de verkoop van huurwoningen het vastgoedrendement positief beïnvloeden (CFV, 2004). Door de belangrijke maatschappelijke functie zijn de vastgoedrendementen van de primaire voorraad van corporaties lager dan de behaalde rendementen van private vastgoedondernemingen, die marktconforme huurprijzen hanteren. Voor de corporatiesector zijn deze rendementen bij het primaire deel van de portefeuille niet haalbaar. Er bestaat een grote discrepantie tussen de werkelijk behaalde rendementen in de primaire voorraad en de theoretisch te behalen maximale rendementen op de particuliere woningmarkt. (Konings, 2009). Dit verschil wordt het maatschappelijk dividend genoemd en is het effect van de maatschappelijke verantwoordelijkheden van woningcorporaties. In 2008 bedroeg het maatschappelijk dividend van de woningcorporaties in de aeDex/IPD-index 1,7 procent. De rendementseffecten van het gevoerde beleid op het niet-primaire deel van de portefeuille wordt het beleidseffect genoemd. Het beleidseffect van de woningcorporaties in de aeDex/IPD-index was in 2008 1,4 procent (aeDex/IPD, 2009).

3.3.2 Het maatschappelijk rendement van woningcorporaties

Naast een voldoende financieel rendement streven woningcorporaties naar een zo goed mogelijk maatschappelijk rendement. Het is moeilijker om het maatschappelijk rendement objectief te meten dan resultaten als het financieel rendement en het aantal gebouwde woningen. Bij het financieel rendement gaat het om de hoeveelheid geld dat de investeringen van een woningcorporatie opleveren. Het maatschappelijk rendement heeft betrekking op de maatschappelijke waarde van investeringen van corporaties. Het zijn de sociale effecten die in de maatschappij ontstaan als gevolg van de activiteiten en investeringen van een woningcorporatie. Van een goed maatschappelijk rendement is sprake wanneer een kleine investering grote sociale effecten tot gevolg heeft. Een corporatie heeft een slecht maatschappelijk rendement wanneer grote investeringen kleine maatschappelijke effecten opleveren.

Een methode om het maatschappelijk rendement te meten is de Social Return on Investment (SROI). De SROI-ratio geeft de maatschappelijke waarde aan van elke geïnvesteerde euro. Naast de SROI-ratio is de Maatschappelijke Kosten en Baten Analyse -de MKBA- een methode om de maatschappelijk effecten van een investering te meten. Deze maatschappelijke effecten worden in een MKBA gemonetariseerd; uitgedrukt in een netto contante waarde (Deuten, 2007).

3.3.3 Investeringen van woningcorporaties

Woningcorporaties zijn sinds de verzelfstandiging in de jaren negentig zelf verantwoordelijk geworden voor hun financiële situatie. Bij de uitvoering van de kerntaken, die voortvloeien uit de prestatievelden uit het BBSH, moeten de corporaties minimaal kostendekkend werken (NYFER, 2003). Voor de financiële continuïteit en de mogelijkheid tot investeringen is het voor corporaties van belang dat zij toegang hebben tot kapitaal. Dit kapitaal kunnen zij aantrekken uit hun kasoverschotten, het eigen vermogen, of via leningen op de kapitaalmarkt; vreemd vermogen. Door de borging via het WSW kunnen corporatie relatief goedkoop lenen op de kapitaalmarkt. Door de in de afgelopen twintig jaar sterk gestegen huizenprijzen hebben de corporaties veel materiële vaste activa op de balans. Woningcorporatie kunnen daardoor hun bezit goed belenen (Besseling e.a., 2008). Bij de vaststelling van de investeringsruimte van een corporatie werd er voorheen beoordeeld op solvabiliteit van een corporatie. Veel corporaties bleken solvabel te zijn, maar niet liquide, omdat het kapitaal vast zit in de stenen en dit latente vermogen moeilijk te activeren is. Tegenwoordig wordt er door het WSW bij de geborgde investeringsruimte voor corporaties meer beoordeeld op de liquiditeit en kasstromen van een corporatie. Naast deze toetsing op kasstromen dient er door de corporaties jaarlijks twee procent afgelost te worden -een afschrijvingstermijn van 50 jaar-. De leencapaciteit van een corporatie bij het WSW heet niet meer de 'borgingsruimte', maar het 'faciliteringsvolume' (WSW, 2009a). Door deze nieuw kredietwaardigheidbeoordeling van het WSW is het voor corporaties moeilijker geworden om vreemd vermogen aan te trekken. Daardoor is het belang van uitponding voor corporaties groter geworden.

De investeringsruimte van een corporatie bestaat uit een gedeelte eigen vermogen en een gedeelte vreemd vermogen. De omvang van het aan te kunnen trekken vreemd vermogen is hierbij afhankelijk van het aandeel eigen vermogen. Bij investeringen van woningcorporaties is er een gedeelte van de investering niet winstgevend. Dit onrendabele deel van een investering wordt de 'onrendabele top' genoemd. Bij de nieuwbouw van huurwoningen heeft de investering altijd een onrendabele top. Voor woningcorporaties zijn deze onrendabele investeringen de laatste jaren hoger geworden door onder meer de invoering van vennootschapsbelasting en de Vogelaarheffing voor de veertig achterstandswijken. De vennootschapsbelasting is door de overheid ingevoerd voor de corporaties, omdat zij een concurrentievoordeel hadden ten opzichte van commerciële marktpartijen. Om geld beschikbaar te maken voor noodzakelijke investeringen in de veertig achterstandswijken heeft de overheid de Vogelaarheffing ingevoerd. Om onrendabele investeringen te kunnen doen dient een woningcorporatie over voldoende eigen vermogen te beschikken. Dit minimaal vereiste eigen vermogen voor de portefeuilletaken wordt het weerstandsvermogen genoemd. De hoogte van dit weerstandsvermogen wordt bepaald door de verdien capaciteit van de vastgoedportefeuille van een corporatie; de huurinkomsten en de verkoop van bestaand bezit (Klieverik & Nijeboer, 2003; KEI, 2005)

Na de verzelfstandiging zijn vooral de grotere woningcorporaties meer nieuwe huur- en koopwoningen gaan bouwen. In totaal hebben de corporaties in de periode van 2001 tot 2008 158.500 huurwoningen en 53.300

koopwoningen gebouwd (zie tabel 2). Om de kwaliteit van de vastgoedportefeuille te waarborgen en te verbeteren dienen corporaties enerzijds bestaande huurwoningen te verbeteren en te herstructureren en anderzijds nieuwe huurwoningen bij te bouwen. Beide activiteiten zijn voor de corporatie verliesgevend, waarbij deze berekende verliezen meteen worden afgeboekt. Hiervoor moet de corporatie kunnen beschikken over extra financiële middelen. Door uitponding van bestaand bezit kan een corporatie de door het WSW geborgde leencapaciteit verruimen (KEI, 2005). De boekwinsten op de verkoop van bestaand bezit is een belangrijke inkomstenbron om de onrendabele toppen van de nieuwbouw en de verliezen op de verbetering van het bestaand bezit financieel af te dekken. De verkoop van één huurwoning financiert hierbij de onrendabele top van één à twee nieuwe corporatiewoningen of de verbetering van vele huurwoningen (CFV, 2008). Uit onderzoek van het WSW blijkt verder dat 63 procent van de investeringen in deze nieuwbouwpoging van woningcorporaties sterk afhankelijk is van de verkoop van huurwoningen. Een investerende corporatie die haar voorraad wil vernieuwen heeft een hoger volume van kasstromen nodig en is vaak aangewezen op het instrument van uitponding (Bijdeling en Hoff, 2002; Van Noordenne e.a., 2009). Er zijn twee uitzonderingen op deze aanname van het WSW. Zo zijn er woningcorporaties die relatief weinig huurwoningen verkopen, maar relatief veel investeringen doen en corporaties die juist relatief veel woningen uitponden, maar daarentegen weer relatief weinig investeren (WSW, 2009b). Dit veronderstelde verband tussen uitponding van bestaand bezit en de investeringen in bestaand bezit -bijvoorbeeld renovatie- en nieuwbouw zal in hoofdstuk 5 getoetst worden.

In de komende decennia zullen woningcorporaties grote investeringen moeten plegen in hun woningvoorraad. In stadswijken staan veel sociale huurwoningen die in de jaren vijftig, zestig en zeventig zijn gebouwd. Om te zorgen dat deze veelal gestapelde woningbouw -portiekflats en galerijflats- kwalitatief goed verhuurbaar blijft, zullen er forse vernieuwingen moeten worden uitgevoerd. Deze herstructureringsopgave vergt grote onrendabele investeringen. De verkoop van huurwoningen in deze flats is hierbij voor woningcorporatie een belangrijk middel om inkomsten te genereren voor deze wijkenaanpak.

3.4 Voorraadbeleid van woningcorporaties

3.4.1 Voorraadbeleid

Het als 'revolving fund' functionerende woningbezit van een corporatie bestaat uit een primaire en een niet-primaire voorraad. De primaire voorraad is het deel van de portefeuille met woningen bestemd voor de BBSH-doelgroep en de doelgroep-plus. Gemeenten maken afspraken met corporaties over de omvang van deze primaire voorraad, om zo te zorgen voor voldoende aanbod van betaalbare huurwoningen in de gemeente. De niet-primaire voorraad bestaat uit woningen die niet bedoeld zijn voor de doelgroepen. Een woningcorporatie dient in haar voorraadbeleid ervoor te zorgen dat de primaire voorraad van voldoende omvang is om de BBSH-doelgroep en de doelgroep-plus in de toekomst te kunnen huisvesten. Uit tabel 2 blijkt dat woningcorporaties de afgelopen jaren ongeveer 2,4 miljoen woningen in bezit hadden. De marktwaarde van deze totale corporatievoorraad bedroeg in 2007 ruim 250 miljard euro (Konings, 2009). Woningcorporaties voeren voor de verhuur en verkoop een voorraadbeleid, waarin de samenstelling van de woningportefeuille is geregeld; de verhouding tussen de primaire en niet-primaire voorraad. In dit voorraadbeleid, ook wel portefeuillebeleid genoemd, maakt een corporatie beleidskeuzes voor de kwaliteit, betaalbaarheid en differentiatie van het woningaanbod en het beheer en de exploitatie daarvan. Bij de uitvoering van het voorraadbeleid komen begrippen aan bod als maatschappelijk rendement, onrendabele investeringen, verevening, uitponding, matching, treasury en portfolio-denken (Tegel e.a., 2006). Binnen het voorraadbeleid van woningcorporaties is er een onderscheid te maken tussen strategisch voorraadbeleid en operationeel voorraadbeleid. Het strategisch voorraadbeleid dient als leidraad voor investeringen, de toekomstige nieuwbouw van huur- en eventuele koopwoningen, uitponding, sloop, renovatie en het onderhoud van de woningen in de voorraad. Bij dit strategische voorraadbeleid worden er voor de lange termijn door de corporatie beleidsplannen en beheerplannen gemaakt voor de vastgoedportefeuille (Keeris, 2001).

Als gevolg van de in paragraaf 2.2 beschreven tekortkomingen van de Nederlandse woningmarkt, die een sterke stijging van de grond- en huizenprijzen tot gevolg hebben gehad, eisten de corporaties van de nieuw gebouwde huurwoningen ook jaarlijks een steeds hogere huuropbrengst. Dit heeft negatieve gevolgen voor de doorstroming gehad, omdat zittende huurders niet geconfronteerd werden met deze sterke huurstijgingen. Als

gevolg daarvan nemen gemeenten en corporaties vaak de beslissing tot de sloop van huurwoningen van enkele decennia oud. Deze huurwoningen –die veelal een lage bedrijfswaarde hebben- zijn daarentegen via renovatie wel in een redelijke goede staat terug te brengen. De huuropbrengsten van deze woningen zijn echter -door het publieke subsidiëringsbeleid- te laag om de woningen aantrekkelijk te laten zijn binnen de voorraad van een woningcorporatie. Op basis van het strategisch voorraadbeleid van corporaties maken deze verouderde huurwoningen vervolgens plaats voor nieuwe koopwoningen of huurwoningen die wel binnen de gewenste portefeuillesamenstelling passen (WRR, 2006). Naast het strategisch voorraadbeleid voeren corporaties een operationeel voorraadbeleid. Dit voorraadbeleid richt zich primair op instandhouding van de voorraad en het onderhoud daarvan (Nieboer, 2005).

Tabel 4: Verschillende soorten management bij het voorraadbeleid van woningcorporaties

Managementniveaus voor het voorraadbeleid			
	globaal management		specifiek management
Tegel e.a.	Portefeuillemanagement	Assetmanagement	Propertymanagement
Niveau	strategisch	tactisch	operationeel
Gericht op	totale voorraad	wooncomplexen	objecten
Activiteiten	<ul style="list-style-type: none"> • strategisch beleid (keuzes voor de lange termijn) • financiering • investeringsbeleid • verdeling primaire en niet primaire voorraad (BBSH) • differentiatie van voorraad op stads- en wijkniveau • differentiatie van woningen naar kwaliteit en betaalbaarheid 	<ul style="list-style-type: none"> • optimaliseren van de portefeuille qua financieel en maatschappelijk rendement • selectie van woningen • analyse van kengetallen van wooncomplexen • strategische allocatie • diversificatie van woningen • acquisitie (koop) en dispositie (verkoop) van woningen • sloop en renovatie 	<ul style="list-style-type: none"> • dagelijks beheer • relatie met huurders • serviceverlening • klachtenonderhoud • technisch onderhoud aan de woningen • huurincassobeleid • energimanagement • marketing • concrete activiteiten rond verkoop van objecten

bronnen: Van Gool e.a. (2007), Nieboer (2009)

Net zoals bij het voorraadbeleid wordt er door corporaties op verschillende schaalniveaus management gevoerd ten aanzien van het voorraadbeleid (tabel 4). Het portefeuillemanagement is het management op strategisch niveau en behandelt beleidskeuzes voor de gehele vastgoedportefeuille -voorraad- van een corporatie. Op tactisch niveau is er het assetmanagement, wat ingaat op het management op wijkniveau en beleidskeuzes voor meerdere objecten en wooncomplexen. Op het laagste schaalniveau vindt het management plaats op operationeel niveau. Dit is het propertymanagement, wat het specifieke management is op het niveau van de afzonderlijke woningen (Van Gool e.a., 2007; Nieboer, 2009).

3.4.2 Afwegingsmethoden

Om binnen het voorraadbeleid tot de juiste keuzes te komen voor de objecten in de vastgoedportefeuille worden er door corporaties afwegingsmethoden gebruikt. Deze afwegingsmethoden dienen ter ondersteuning van besluiten van corporaties ten aanzien van basisstrategieën en exploitatiemaatregelen van woningen of wooncomplexen. Voorbeelden van exploitatiemaatregelen zijn sloop, renovatie, herontwikkeling, regulier onderhoud of verkoop van woningen of wooncomplexen.

De in de vastgoedsector veel gebruikte ‘portfolioanalyse’ is een voorbeeld van een afwegingsmethode. De portfolioanalyse wordt door corporaties gebruikt om de prijs-kwaliteitverhouding van woningen of wooncomplexen aan te geven. De te volgen basisstrategie en marketing van woningen en wooncomplexen wordt bij de portfolioanalyse ontleend aan de financiële prestatie en marktpositie van diezelfde objecten. Andere voorbeelden van afwegingsmethoden zijn de ‘beslisboom’ en de ‘stoplichtmethode’. Met een beslisboom wordt de basisstrategie van een woning of wooncomplex bepaald aan de hand van criteria zoals

marktaandeel, marktverwachting, verhuurbaarheid, leefbaarheid, de bewonerswaardering en het 'economisch offer'. Dit laatste criterium zal in paragraaf 4.2.1 nader wordt toegelicht. Met de stoplichtmethode kan worden beslist of een woning of wooncomplex wel -stoplicht op groen; aanhouden- of niet -stoplicht op rood; afstoten-moet worden doorgeëxploiteerd (Nieboer, 2005; 2009).

3.5 Verkoop van sociale huurwoningen en het verkoopbeleid

3.5.1 Uitponding door woningcorporaties

Woningcorporaties maken bij de verkoop van huurwoningen de keuze tussen het in de verhuur houden van een woning of wooncomplex -het doorexpluiten- of verkoop daarvan. De verkoop van een huurwoning of wooncomplex met meerdere huurwoningen wordt ook wel 'uitponden' genoemd.

Uitponden is ...

- ... *splitsen en per stuk verkopen* (Van Dale, 2009).
- ... *het verkopen uit een vastgoedobject van de percelen aan de zittende huurders of aan de meestbiedende gegadigden bij verkoop in onverhuurde staat, na de beëindiging van de huurovereenkomst met de zittende huurders* (Keeris, 2001; Ten Have, 2003).
- ... *het uitbuiten van het prijsverschil tussen een vrij te aanvaarden en een verhuurde onroerende zaak* (Interveste, 2010).

Uitponden komt dus neer op het individueel verkopen van huurwoningen aan zittende huurders of bij mutatie aan andere particulieren. Om sociale huurwoningen verkoopbaar te maken dienen wooncomplexen kadastraal gesplitst te worden, zodat de woningen eigen appartementsrechten krijgen. Naast het zelf uitponden kan een corporatie de woningen of het wooncomplex verkopen aan een andere woningcorporatie of een institutionele vastgoedbelegger -zoals een pensioenfonds of het Wooninvesteringsfonds- die het vervolgens uitpondt. Er kan bij de uitpondstrategie van corporaties een onderscheid gemaakt worden tussen actief en passief uitponden. Bij een actieve uitpondstrategie heeft de corporatie als doel de woningen zo snel mogelijk te verkopen, waarbij zij verkoopbevorderende maatregelen neemt. Bij een passieve uitpondstrategie verkoopt de corporatie de woningen pas wanneer de woningen door mutatie -verhuizing- vrijkomen. Een reden hiervoor kan zijn dat de corporatie waardevermindering van het vastgoed verwacht (Rabobank, 2009). Wanneer een corporatie een wooncomplex aan een andere partij verkoopt, zal deze partij proberen het wooncomplex binnen een korte termijn in zijn geheel of gesplitst op de markt uit te ponden. Dit omdat deze partij dan een gedeelte van de zes procent overdrachtsbelasting kan besparen (Ten Have, 2003).

3.5.2 Verkoopbeleid

Om het eigenwoningbezit te bevorderen en de investeringsmogelijkheden te vergroten voeren woningcorporaties vaak een verkoopbeleid als onderdeel van hun voorraadbeleid en bedrijfsstrategie. Verondersteld wordt dat een corporatie met actieve verhuur en verkoop voordelen heeft boven een corporatie die zich puur richt op alleen de exploitatie van huurwoningen. Zo komen de ontwikkeling van de strategie en het beleid op een hoger niveau en wordt de aanpassing van de voorraad flexibeler. Daarnaast wordt de dienstverlening uitgebreid en verdiept en de klantenbasis vergroot. Actief uitponden zorgt daarmee ook voor hogere rendementen op de verkopen van bestaand bezit en demping van het portefeuillerisico (Van Noordenne e.a., 2009).

Als uitgangspunt voor verkoopbeslissingen dient het verkoopbeleid van een corporatie. Bij een verkoopbeleid hebben corporaties vaak een verkoopprogramma voor hun portefeuille opgesteld. De groep sociale huurwoningen die een woningcorporatie gereserveerd heeft voor de verkoop wordt de 'verkoopvijver' of 'splitsingsvijver' genoemd. In het verkoopprogramma en bij de bepaling van de verkoopvijver wordt er door

corporaties onder andere gekeken naar de spreiding van de te verkopen woningen over de wijken in een stad en naar woningtype; bijvoorbeeld grondgebondenheid, woonoppervlakte en het bouwjaar van de woning. Bovendien wordt er door corporaties bij de bepaling van de verkoopvijver gekeken naar de kenmerken van de zittende huurders. Daarnaast stellen corporaties criteria voor wat betreft het aantal te verkopen woningen en de minimaal vereiste verkoopopbrengst (figuur 4). In deze figuur staan de argumenten vermeld die woningcorporaties gebruiken om de verkoop van bestaand bezit te verantwoorden. Deze overwegingen zijn onder te verdelen in vier categorieën: financiële overwegingen, sociale overwegingen, overwegingen die betrekking hebben op de vernieuwing van de portefeuille en overwegingen die betrekking hebben op de specifieke kenmerken van de uit te ponden woningen.

Figuur 4: Argumenten van woningcorporaties voor het uitponden van huurwoningen

Financieel

- minimeis aan verkoopopbrengsten
- uitponden moet onrendabele investeringen in de wijk en/of andere wijken financieel dekken
- doorexpluiten van woningen waarbij huurverhogingen op korte termijn mogelijk zijn
- rendementsvoordeel van uitpoding ten opzichte van doorexpluiten
- uitponden van woningen en wooncomplexen waarbij de bedrijfswaarde lager is dan de boekwaarde
- positieve effecten van uitponden moet bijdragen aan waardestijging van vastgoed in exploitatie
- uitponden van woningen waarbij de verwachte extra bedrijfswaarde niet opweegt tegen de kosten voor renovatie van de woning

Maatschappelijk

- uitponden moet zorgen voor een gedifferentieerd woningaanbod en balans in een wijk: bijvoorbeeld verkoop in wijken met veel sociale huurwoningen; beantwoording aan vraag naar koopwoningen.
- uitponden moet helpen om segregatie tegen te gaan
- uitponden moet bijdragen aan empowerment en wooncarrière van huurders
- uitponden moet bijdragen aan leefbaarheid en veiligheid in een buurt
- uitponden moet doorstroming in wijken en steden verbeteren
- uitponden moet huisvestingsmogelijkheden voor starters verbeteren
- uitponden moet bijdragen aan het behoud van middeninkomens in de wijken: 'sterke steden'.

Portefeuille

- maximum aantal te verkopen huurwoningen
- spreiding van de te verkopen van woningen over verschillende wijken
- behoud van de primaire voorraad; verkoop van alleen woningen die niet voor de doelgroep (en doelgroep-plus) bestemd zijn
- bestrijding van leegstand door uitponden van woningen
- uitponden van kwalitatief mindere woningen ter compensatie voor de onrendabele toppen van kwalitatief betere nieuwgebouwde huurwoningen
- gedifferentieerde uitponden van verschillende woningtypen

Object

- niet uitponden van eengezinswoningen en grote woningen
- niet uitponden van woningen met een monumentale status
- uitponden van woningen of wooncomplexen met een snelle verkoopbaarheid
- uitponden van slecht verhuurbare woningen, bijvoorbeeld als 'kluswoning'
- uitponden van woningen waarbij de toekomstige vraag lager is dan de omvang van de huidige voorraad.
- uitponden van versnipperd woningbezit; woningen die verspreid in een buurt liggen.
- uitponden van wooncomplexen met marktrisico

bronnen: Neele e.a., 2008; Neele en De Wild, 2008; Nieboer 2009.

De belangrijkste motieven voor uitpounding hebben betrekking op de opbrengsten, de snelheid en de kosten van de verkoop en de spreiding van de te verkopen woningen, naar prijs, ligging en woningtype (Nieboer, 2009). Desondanks verschillen de motieven voor verkoop en de bepaling van de verkoopvijver per corporatie. Hierdoor is het verkoopresultaat lastig te sturen. Zo kan in een bepaalde wijk de ene corporatie veel bezit uitponden, terwijl in diezelfde wijk een andere corporatie geen huurwoningen verkoopt (KEI e.a., 2004).

Via het verkoopprogramma is ook het uitpoundingsproces voor de individuele woningen geregeld. Tot het totale uitpoundingsproces behoort onder andere de:

- kadastrale splitsing
- bouwtechnische kwaliteitseisen van het verkopen objecten; 'up-to-date' of kluswoning
- verkoopvoorwaarden; kooptussenvormen
- te hanteren verkoopprijs; marktconform of korting
- verwachte / minimaal vereiste verkoopomzet
- verkoopcampagne; branding en marketing van de woning
- inschakeling van de makelaar
- eigendomsoverdracht
- oprichting van de Vereniging van Eigenaren (VvE)

Deze activiteiten vergen tijd en geld van een woningcorporatie. Dit wordt doorberekend in een post verkoopkosten bij de verkoop van bestaand bezit. Deze verkoopkosten worden samen met de herwaardering voor de uitpoundwaarde in mindering gebracht op de verkoopomzet. Dit resulteert in het uiteindelijke verkoopresultaat -de boekwinst- voor de corporatie. De uiteindelijke verkoop aan de consument wordt door de meeste corporaties uitbesteed aan een externe makelaar. Toch zijn er ook -vaak grotere- woningcorporaties die een eigen verkooporganisatie hebben. Deze interne verkooporganisaties verzorgen zelfstandig de advisering en verkoop aan de consument voor wat betreft de financiering -hypothekerverstreking- en overdracht van de woning.

In de praktijk ondervinden corporaties problemen bij de verkoop van huurwoningen. Zo komt het bij zittende huurders vaak voor dat zij wel belangstelling hebben, maar niet de financiering van de woning rond kunnen krijgen door een negatieve toetsing bij het Bureau Krediet Registratie. Ook ondervinden corporaties in de praktijk problemen doordat zij door de vastgelopen woningmarkt een beperkte verkoopvijver kunnen samenstellen. Daarnaast ondervinden corporaties hinder met uitponden door problemen met splitsingsvergunningen, ontbrekende bouwtekeningen, bodemvervuiling, achterstallig onderhoud, juridische eigendomsrechten en erfpacht. Ook het omvormen van de eigen organisatie voor de verkoop van huurwoningen en de lage affiniteit van woningcorporaties met woningverkoop en productinnovatie zijn in de praktijk factoren die de verkoop van corporatiewoningen belemmeren (Terpstra, 2006).

3.5.3 De gevolgen van de kredietcrisis voor de verkoop van sociale huurwoningen

De internationale kredietcrisis, die in augustus 2007 ontstond op de financiële markten, heeft een negatieve doorwerking gehad op het aantal huurwoningverkoop van de corporatiesector in de jaren daarna. Sinds 2007 is de arbeidsmarkt en het consumentenvertrouwen verslechterd, waardoor huurders minder risico's willen nemen en daardoor minder geneigd zijn om hun huurwoning te kopen (Rabobank, 2009). Door de recessie is er minder vraag naar koopwoningen en worden er minder huurwoningen verkocht, waardoor de mutatiegraden omlaag zijn gegaan. Zo lag het aantal verkochte huurwoningen in het eerste kwartaal van 2009 33 procent lager dan het jaar daarvoor. Het actief uitponden door corporaties is daarom veranderd in een passieve uitpoundstrategie.

De corporatiesector kent mede door de economische recessie in 2010 een liquiditeitstekort van bijna vier miljard euro (ING, 2009). Deze schuldenlast is de afgelopen jaren opgelopen door onder andere de vennootschapsbelasting, de heffingen voor de probleemwijken en investeringen in energiebesparende maatregelen en extra nieuwbouw. Hierdoor hebben woningcorporatie minder geld om bestaande leningen af te lossen. Zeventig procent van de woningcorporaties verwacht in 2010 een slechter jaarresultaat te behalen dan in 2009. Eén op de drie corporaties kampt op dit moment met een negatieve kasstroom; meer uitgaven dan inkomsten (PropertyNL, 2010). Deze negatieve kasstroom verslechtert het eigen vermogen en de solvabiliteit

van de corporaties. Hoewel dit zorgt tot een grotere druk om huurwoningen te verkopen, is het aantal verkopen in 2009 en 2010 juist afgenomen (KEI, 2009). Ook zijn de verliezen op de bouwactiviteiten in de corporatiesector toegenomen. De onrendabele toppen bij de bouw van sociale huurwoningen bedragen bij een aanzienlijk deel van de corporaties 60 tot 80 duizend euro per woning, wat zelfs op kan lopen tot 100 duizend euro. Bij renovatieprojecten heeft het merendeel van de corporaties te maken met een onrendabele top van 20 tot 40 duizend euro per woning (PropertyNL, 2010).

Om de financieringstekorten aan te vullen door middel van uitponding zou de verkoop van twintig procent van het totale corporatiebezit noodzakelijk zijn. Woningcorporaties zouden in plaats van het verkopen van extra woningen het liquiditeitstekort kunnen aanvullen door meer te lenen of door in de toekomst minder te investeren in renovatie en nieuwbouw. Wanneer de woningmarkt over enkele jaren weer aantrekt kan het aantal uit te ponden woningen verhoogd worden, omdat de mutatiegraden en leegwaarde weer zullen stijgen (ING, 2009; Rabobank, 2009). Het CFV voorspelt dat de verkoopopbrengsten hierbij lager zullen uitvallen, waardoor de bedrijfswaarde van het bestaand bezit afneemt en meer investeringen onrendabel worden (CFV, 2009).

3.5.4 Het Wooninvesteringsfonds

Een unieke positie binnen de corporatiesector wordt ingenomen door het in 1999 opgerichte Wooninvesteringsfonds (WIF). Het WIF is een onafhankelijk vastgoedfonds en het fonds heeft sinds 2005 de status van toegelaten instelling. Hierdoor heeft het WIF twee functies voor de corporatiesector. Als vastgoedfonds biedt het WIF woningcorporaties de mogelijkheid om via obligatieleningen te beleggen in de portefeuille van huurwoningen. Corporaties kunnen bij het WIF obligaties kopen van 500 duizend euro per stuk nominaal tegen een rendement van 4,5 procent. Momenteel hebben zestig corporaties voor 160 miljoen euro aan obligaties belegd in het WIF. De positieve effecten van het WIF worden door de overheid gesteund (Wooninvesteringsfonds, 2010).

Naast de functie van vastgoedfonds heeft het WIF een functie als liquiditeitsverstrekker voor woningcorporaties. Het WIF koopt namelijk wooncomplexen aan van corporaties die te kampen hebben met onvoldoende solvabiliteit en liquiditeit. Door te verkopen aan het WIF wordt de solvabiliteit en de liquiditeitspositie van deze corporaties verbeterd. De afgelopen jaren hebben de corporaties meer dan 500 miljoen euro aan liquiditeit beschikbaar gekregen door het WIF. Corporaties kunnen daardoor ook weer makkelijker geld lenen bij banken. Het WIF biedt de corporatiesector goede mogelijkheden voor matching. Matching is het in evenwicht brengen van de vraag naar vermogen en het ongelijk verdeelde investeringsvermogen binnen de corporatiesector. Financieel krachtige 'rijke'-corporaties kunnen via matching financieel zwakkere 'arme'-corporaties steunen bij de noodzakelijke stedelijke herstructureringsopgaven (KEI, 2006).

De wooncomplexen worden door het WIF in verhuurde staat aangekocht, waarbij het WIF geen overdrachtsbelasting hoeft te betalen. Het WIF probeert de huurwoningen vervolgens te verkopen aan particulieren. Dit gebeurt aan zittende huurders, maar nog meer aan starters op de woningmarkt. In veel gevallen zijn de zittende huurders niet bereid tot de koop van hun huurwoning. Het beheer van de huurwoning blijft dan vaak in handen van de verkopende woningcorporatie of dit wordt door het WIF uitbesteed aan externe lokale beheerders. Vanaf 2005 heeft het WIF meer dan vijfduizend huurwoningen aangekocht van woningcorporaties en hiervan bijna duizend verkocht aan zittende huurders en andere particulieren. Door de aankopen hebben de corporaties de beschikking gekregen over extra inkomsten om grote nieuwbouw- en herstructureringsopgaven te financieren (Wooninvesteringsfonds, 2010).

3.6 Conclusie

De kleine woningbouwverenigingen uit de negentiende eeuw zijn in de twintigste eeuw veranderd in grotere woningcorporaties. De doelstelling van de corporaties is in al die tijd echter niet veranderd: het huisvesten van mensen die dit niet op de vrije markt kunnen, zoals lagere inkomensgroepen, gehandicapten en ouderen. Woningcorporaties staan maatschappelijk gezien tussen de overheid, de markt en de burgers in. Halverwege de jaren negentig van de vorige eeuw zijn de corporaties door de bruteringsoperatie verzelfstandigd. Hierdoor zijn zij verder van de overheid af komen te staan en hebben zij zich meer in de richting van de markt bewogen. De verzelfstandiging betekende vooral ook financiële verzelfstandiging, waardoor bij de meeste corporaties en

kredietverleners het belang van een goede financiële continuïteit sterker is geworden. Naast de solvabiliteit is de focus meer gaan liggen op het jaarlijkse rendement –financieel en maatschappelijk- en kasstromen van de corporatie.

De huurinkomsten zijn bij de meeste corporaties niet toereikend om investeringen te kunnen doen in bestaand bezit en de vaak onrendabele investeringen in nieuwbouw. Daarnaast heeft de corporatiesector te maken met overheidsmaatregelen zoals de vennootschapsbelasting en de Vogelaarheffing. Daarom zijn andere inkomstenbronnen noodzakelijk geworden. De verkoop van bestaand bezit is een instrument wat veel corporaties hiervoor gebruiken. Woningcorporaties hebben daarom een strategisch portefeuillebeleid en een verkoopbeleid. Voor het verkopen van sociale huurwoningen worden er door corporaties vele uiteenlopende argumenten gegeven, die in te delen zijn in vier categorieën argumenten. Dit zijn de financiële en maatschappelijke argumenten en de argumenten met betrekking tot de woningportefeuille en de individuele woningen. De kredietcrisis heeft echter geleid tot verminderde verkoopaantallen bij de woningcorporaties. Voor het afstoten van bestaand bezit wordt er in toenemende mate verkocht aan het Wooninvesteringsfonds, dat daarmee een nuttige functie vervult voor de corporatiesector.

4. De beslissing tot verkoop

4.1 Taxeren en waarderen

4.1.1 De taxatie van corporatievastgoed

Om de rendementen bij uitponding van het corporatievastgoed te meten zijn waarderingen en taxaties noodzakelijk. Het is voor woningcorporaties interessant om huurwoningen te verkopen wanneer hierbij een waardevoordeel te behalen is. Men spreekt van 'waarderen' wanneer bij de waardebepaling de waarde intern door de corporatie zelf wordt bepaald. Wanneer de waardebepaling extern door een onafhankelijke partij gebeurt, heet dit 'taxeren'. Bij de verkoop van woningen en uitponding van complexen wordt het vastgoed door een onafhankelijke partij getaxeerd, wat meestal uitgevoerd wordt door een makelaar-taxateur. De marktwaarde van een woning of complex wordt door de taxateur bepaald aan de hand van de individuele kenmerken van de woning, zoals de buurt, het aantal kamers en de aanwezigheid van een tuin. De uiteindelijke berekening en waardering wordt door de taxateur vermeld in een taxatierapport, dat een geldigheid heeft van één jaar. Wanneer het langer dan één jaar geleden is dat het taxatierapport is opgesteld, dan dient er een nieuwe taxatie te worden uitgevoerd door een makelaar-taxateur (Ministerie van VROM, 2010b). De behaalde indirecte rendementen bij de uitponding van corporatiewoningen worden voor een deel bepaald door de kwaliteit van de taxatie van het complex. De waarde van een te verkopen woning dient zo objectief mogelijk te worden vastgesteld door een externe ingeschakelde makelaar-taxateur. Bij de verkoop van woningen die min of meer identiek zijn aan elkaar kan een verzameltaxatierapport worden opgesteld. Er wordt dan gebruik gemaakt van de direct vergelijkende methode, waarbij soortgelijke woningen worden getaxeerd aan de hand van eerder verkochte woningen in dezelfde buurt of straat (Van Gool e.a., 2007).

Wanneer een woningcorporatie een woning verkoopt aan de zittende huurder dan wordt deze getaxeerd tegen de leegwaarde van de woning (zie figuur 5). Via artikel 11 lid c van het BBSH is bepaald dat wanneer een woning te koop wordt aangeboden aan de zittende huurder, dat de woning dan voor negentig procent van de leegwaarde verkocht moet worden. Als de huurder de woning koopt via de Wet BEW, dan dient de verkoopprijs zeventig procent van de leegwaarde te bedragen (Overheid.nl, 2009a). Deze leegwaardes dienen bij de taxatie op objectieve wijze te zijn vastgesteld (Ministerie van VROM, 2010b).

Figuur 5: Gebruikte waardebegrippen bij de verkoop van corporatiewoningen



Eigen bewerking.

Het taxeren is geen eenvoudige opgave. Er is namelijk een aantal factoren dat de kwaliteit van de taxatie negatief kan beïnvloeden. Hierdoor kunnen de leegwaarde, marktwaarde, bedrijfswaarde en daardoor de rendementen op uitponding vertekend worden. Zo kunnen taxaties door het smoothing- en laggingeffect beïnvloed worden. Smoothing is het effect waarbij een taxatie vertekend wordt doordat zij gebaseerd is op eerdere taxaties. Hierdoor kan nieuwe informatie niet of onvoldoende worden meegenomen in de nieuwe taxatie. Lagging is de vertraagde vertaling van marktinformatie doordat deze nieuwe gegevens ontbreken. De

kwaliteit van een uitpondtaxatie kan ook vertekend worden door onzekerheid en optimisme of pessimisme van de taxateur. Daarnaast kunnen corporatiewoningen over- of ondergewaardeerd zijn door een verkeerde schatting van de eindwaarde, fouten in de dataset, leegstand, huurwijzigingen en het niet meerekenen van achterstallig onderhoud en renovatie (Van Gool & Ten Have, 2006).

4.1.2 Uitponding met de DCF-methode

Wanneer de corporatie het uitponden van het bezit overlaat aan andere partijen wordt er niet getaxeerd tegen de leegwaarde. In figuur 3 is te zien dat bij de verkoop van een wooncomplex aan een andere woningcorporatie de bedrijfswaarde de gehanteerde waarderingsgrondslag is (Klieverik & Nijeboer 2003). Wanneer het de verkoop van een complex aan een beleggende partij betreft wordt hiervoor de marktwaarde gebruikt. De meest gebruikte waarderingsmethode voor de bepaling van zowel de bedrijfswaarde als de marktwaarde is de discounted-cashflowmethode. De DCF-methode bepaalt de huidige waarde van een woning aan de hand van de toekomstige kasstromen uit de exploitatie -inkomsten uit huren minus de exploitatiekosten- en de uiteindelijke verkoop van de woning. De bedrijfswaarde of marktwaarde komt dus overeen met de contante waarde van de toekomstige kasstromen.

De formule van de DCF-methode is als volgt:

$$CW = [CF_1 / (1 + R)^1] + [CF_2 / (1 + R)^2] + [CF_3 / (1 + R)^3] + \dots + [CF_{15} / (1 + R)^{15}]$$

Waarin:

CW = contante waarde (bedrijfswaarde of marktwaarde)

CF = de kasstroom in periode n

R = de disconteringsvoet

De DCF-methode is een goede en daarom veel toegepaste waarderingsmethode voor de corporatiesector, omdat zij rekening houdt met huurcontracten, huurprijzen en leegstand. Er wordt doorgaans gerekend met een exploitatietermijn van 15 jaar, waarbij de kasstromen voor ieder jaar afzonderlijk berekend worden. De methode kan gebruikt worden voor het berekenen van de bedrijfswaarde of marktwaarde van een woning of complex, de onrendabele top van een woning of complex en de interne rentevoet -IRR- (Van Gool e.a., 2007).

Een corporatie maakt de beslissing tot uitponden onder meer op basis van de uitkomsten van twee berekeningen, namelijk een uitpondscenario en een exploitatiescenario. De corporatie gaat bij het uitpondscenario er van uit dat de woningen verkocht worden, waarbij de niet verkochte woningen door worden geëxploiteerd. Bij het exploitatiescenario is het uitgangspunt dat alle individuele woningen of het gehele wooncomplex in de exploitatie blijft (Ten Have, 2003). De uitpondbeslissing en de resultaten van de uitponding van corporatiewoningen zijn niet alleen afhankelijk van de te behalen financiële en maatschappelijke rendementen en de gebruikte waarderingsgrondslag. De eerder beschreven leegwaarde is een belangrijke afwegingscriterium bij de beslissing tot uitponden. Er zijn ook andere variabelen die invloed hebben op de beslissing tot uitponden en de schatting van de verkoopresultaten. Deze factoren worden parameters genoemd en zijn onder te verdelen in zes categorieën, namelijk de:

- **waarde** van de huurwoning(en)
- **yield**; het financieel rendement van uitponding
- **mutatie** van de te verkopen huurwoning(en)
- **kosten** die gemaakt worden bij de uitponding
- **koopbereidheid** van de zittende huurders
- **maatschappelijk rendement** van uitponding

De waardeparameters, de koopbereidheid van de zittende huurders en de maatschappelijk effecten van de verkoop van corporatiewoningen worden hierna beschreven. In de bijlage worden de yield-, mutatie en kostenparameters uiteengezet.

4.2 Bepalende parameters bij de beslissing tot uitponden

4.2.1 Waardeparameters

Een woningcorporatie kan voor de waardering van haar vastgoed gebruik maken van verschillende waardebegrippen en waarderingsmethoden. De waardebegrippen die in de corporatiesector gebruikt worden hebben verschillende doeleinden. Zo worden er voor prestatiemeting andere waardebegrippen gebruikt dan voor boekhoudkundige zaken. Om het investeringspotentieel en de rendementen uit de verkoop van huurwoningen te kunnen meten, is het belangrijk om te weten op welke berekeningen de waardes en rendementen gebaseerd zijn. Hiernavolgend worden verschillende waardeberekeningen beschreven, zoals de historische kostprijs, boekwaarde, bedrijfswaarde, marktwaarde, leegwaarde en uitpondwaarde. Deze waardes zijn van invloed op de vermogenspositie van een corporatie en de uitpondbeslissing. Daarnaast is de WOZ-waarde vanuit fiscaal opzicht van belang voor corporaties en de vervangingswaarde, die gebruikt wordt voor de verzekering van woningen (CFV, 2004; KEI, 2005).

Historische kostprijs

Van oudsher waarden woningcorporaties hun vastgoed tegen de historische kostprijs. Dit is de prijs die een corporatie in het verleden heeft betaald voor de bouw of koop van een sociale huurwoning; de aanschafwaarde. De historische kostprijs is dus gebaseerd op investeringen die in het verleden zijn gemaakt.

Boekwaarde

Na afboeking van de verliezen op de bouw van een woning en na vermindering van de afschrijvingen ontstaat de boekwaarde (zie figuur 6). Dit is de waarde die op de balans 'in de boeken' van een corporatie wordt vermeld. De waarde is gebaseerd op kasstromen in het verleden. Afschrijvingen worden hierbij doorgaans berekend met een termijn van vijftig jaar. Bij de verkoop van corporatiewoningen wordt de verkoopopbrengst gecorrigeerd voor de boekwaarde (Bijdeling & Hoff, 2002; Van Gool e.a., 2007). In paragraaf 6.1 wordt duidelijk dat er hierbij grote verschillen bestaan tussen corporaties.

Bedrijfswaarde

De bedrijfswaarde is in tegenstelling tot de boekwaarde gebaseerd op de toekomst. De bedrijfswaarde wordt daarom ook wel aangeduid als de actuele waarde of reële waarde. Voor de bepaling van de bedrijfswaarde wordt het corporatiebezit gewaardeerd op basis van de verdien capaciteit uit de verhuur. De bedrijfswaarde is de contante waarde van de toekomstige kasstromen van een woning; de ontvangsten verminderd met de uitgaven. Dit is de toekomstige waarde van een woning berekend met de verwachte toekomstige kasstromen en de opbrengsten uit de verkoop aan het eind van de exploitatieperiode. De bedrijfswaarde is afhankelijk van het huurbeleid en het beleid ten aanzien van de exploitatiekosten van een corporatie (CFV, 2004). Zo is de bedrijfswaarde van een woning die uitgeponnd wordt anders dan de bedrijfswaarde van diezelfde woning bij het scenario van vijftien jaar doorexploiteren.

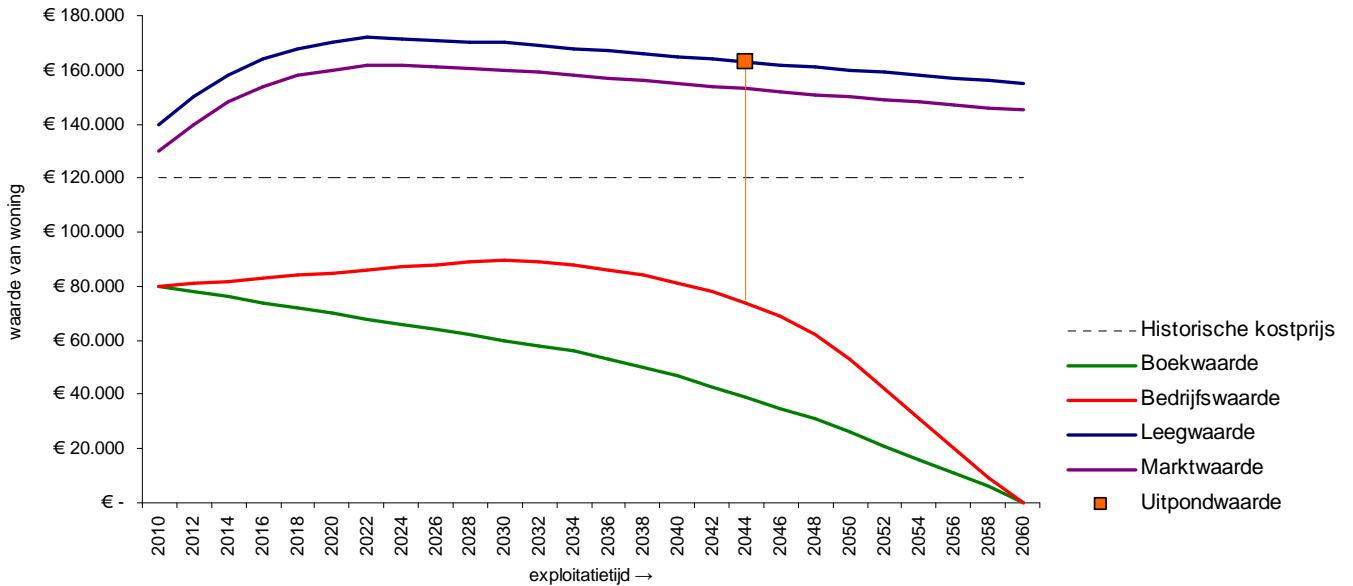
Het verlies dat een corporatie maakt bij renovatie en herstructurering van bestaand bezit en de nieuwbouw van huur- en koopwoningen is gelijk is aan de historische kostprijs van de woning verminderd met de bedrijfswaarde bij een specifieke exploitatietermijn. Voor nieuwbouw wordt vaak een exploitatietermijn van dertig of vijftig jaar gehanteerd. Bij de verbetering van bestaand bezit is dit een kortere periode (Bijdeling & Hoff, 2002). De bedrijfswaarde van alle geëxploiteerde woningen samen vormt de totale bedrijfswaarde van de corporatie. De samenhang tussen de bedrijfswaarde van een corporatie en de verkoop van huurwoningen zal in hoofdstuk vijf onderzocht worden.

Marktwaarde (in verhuurde staat)

De corporatiesector hanteert naast de bedrijfswaarde steeds vaker de marktwaarde of 'onderhandse verkoopwaarde in verhuurde staat' als waardebegrip. Zoals het exploitatiebeleid van een corporatie de bedrijfswaarde bepaalt, zo wordt de marktwaarde in verhuurde staat bepaald door de markt. De marktwaarde is kort gezegd het bedrag dat een corporatie kan ontvangen bij de verkoop van een woning in verhuurde staat. (Van Gool e.a., 2007). De Aedex definieert de marktwaarde als het bedrag dat een woning of wooncomplex bij de verkoop naar schatting zal opbrengen, nadat de corporatie deze na de beste voorbereiding op de gebruikelijke wijze op de 'markt' heeft aangeboden (Aedex, 2005). De marktwaarde wordt onder andere gebruikt bij de verkoop van complexen corporatiewoningen aan professionele partijen, zoals pensioenfondsen

(Damen & Tazelaar, 2007). Deze verkoopwaarde ligt meestal hoger dan de bedrijfswaarde (zie figuur 6). Het verschil tussen de bedrijfswaarde en de marktwaarde wordt het 'economisch offer' genoemd. Een corporatie brengt dit economisch offer vanwege haar maatschappelijke doelstelling, waarbij dit samenhangt met het maatschappelijk dividend.

Figuur 6: De ontwikkeling van de verschillende waarden van een corporatiewoning



bronnen: Bijddendijk en Hoff, 2002; ICP+ Consult, 2007. Eigen bewerking

Leegwaarde

Wanneer de woning in lege staat en vrij van zakelijke lasten is, wordt de marktwaarde van deze woning aangeduid als de leegwaarde. Een andere benaming van de leegwaarde is de 'onderhandse verkoopwaarde vrij van huur en gebruik' (Van Gool e.a., 2007). Deze waarde wordt door woningcorporaties gebruikt wanneer zij individuele woningen verkoopt aan zittende huurders. De zittende huurders krijgen dan vaak een korting op de leegwaarde van de woning wanneer zij de woning willen kopen (Damen & Tazelaar, 2007). De leegwaarde van een woning ligt meestal hoger dan de waarde van dezelfde woning in verhuurde staat (zie figuur 5). De verhouding van de leegwaarde ten opzichte van de marktwaarde in verhuurde staat wordt de leegwaarderatio genoemd (Ten Have, 2003).

Uitpondwaarde

De uitpondwaarde is de marktwaarde van de woning op het moment van uitponden. De uitpondwaarde is dus een éénmalige waarde van een woning op een bepaald moment. Deze waarde wijkt dus af van de andere beschreven waarden. Deze zijn namelijk voor de gehele exploitatietijd te berekenen (zie figuur 6). Doordat de uitpondwaarde van een woning vrijwel altijd hoger ligt dan de bedrijfswaarde, biedt uitponding een corporatie de mogelijkheid om het eigen vermogen te verruimen (KEI, 2005). Het verschil tussen de uitpondwaarde en de bedrijfswaarde wordt het 'latente vermogen' genoemd. Dit is het bedrag dat een woningcorporatie niet kan incasseren door de uitoefening van haar maatschappelijke functie en waardoor zij niet kan handelen als een commerciële partij. Door huurwoningen te verkopen kan een corporatie dit latente vermogen activeren (Conijn, 2003).

In de corporatiesector wordt tegenwoordig nog veel vastgoed gewaardeerd tegen de historische kostprijs. Dit is vaak ook het geval bij gemeenten. Marktpartijen, zoals vastgoedbeleggers, waarderen meestal tegen marktwaarde. Binnen de corporatiesector wordt langzaam overgegaan op waardering tegen marktwaarde. Zo hanteert de Aedex, de stichting die zorgt voor de benchmarking van de Nederlandse woningcorporaties, de marktwaarde als waarderingsgrondslag voor haar aeDex/IPD-corporatiebenchmark (Van Gool e.a., 2007). Het CFV en WSW zijn juist voorstanders van het gebruik van de bedrijfswaarde als waarderingsgrondslag voor woningcorporaties. Zij maken hierbij geen onderscheid tussen het primaire en het niet-primaire deel van de portefeuille. De bedrijfswaarde is volgens de steunfondsen het meest complete waardebegrip, omdat deze toekomstgericht is en afhankelijk is van het gevoerde beleid van een corporatie. Het WSW hanteert bij de

borging van het vreemd vermogen van woningcorporaties een minimumwaarderingsregel. Dit betekent dat zij rekent met de laagste van de boekwaarde of bedrijfswaarde. Er wordt door het WSW beoordeeld of de bedrijfswaarde van een corporatie reëel is. Is dit niet het geval, dan wordt de portefeuille afgewaardeerd; er wordt dan gewaardeerd tegen een lagere boekwaarde op de balans. Wanneer het bezit van een corporatie onvoldoende waarde representeert ten opzichte van de totale financiering, dan kunnen zij gedwongen worden om huurwoningen te verkopen. Het verschil tussen de marktwaarde en de bedrijfswaarde wordt dan door de corporatie geïncasseerd (Klieverik & Nijeboer, 2003).

In figuur 6 is de waardeontwikkeling van een sociale huurwoning afgebeeld met een exploitatielooptijd van vijftig jaar. In deze figuur is te zien dat de boekwaarde en -pas later- de bedrijfswaarde in de loop der jaren af nemen. De marktwaarde en de leegwaarde nemen tijdens de eerste jaren van de exploitatie toe, waarna zij vervolgens geleidelijk afnemen. De uitpondwaarde, de waarde waarvoor de woning 'het beste' verkocht kan worden, ligt op het moment van de exploitatie waar de bedrijfswaarde begint te dalen. Het verkoopresultaat - ofwel de boekwinst- is op het uitpondmoment het verschil tussen de leegwaarde en de bedrijfswaarde, wat in figuur 6 aangegeven is met de verticale oranje lijn. In het voorbeeld in figuur 4 wordt het latente vermogen na 35 exploitatiejaren geactiveerd. Vanaf dat moment begint de bedrijfswaarde sneller te dalen dan de leegwaarde en marktwaarde. Uitponden na 35 jaar is financieel minder aantrekkelijk voor de corporatie, omdat de bedrijfswaarde bij doorexploiteren daarna een sterke daling vertoont.

De leegwaarde en marktwaarde liggen bij de meeste sociale huurwoningen die geëxploiteerd worden door corporaties tussen de 100 en 160 duizend euro. De bedrijfswaarde en boekwaarde liggen beduidend lager, veelal tussen de 40 en 80 duizend euro (figuur 6). Woningcorporaties hebben daardoor een grote 'stille reserve' op de balans. Dit zorgt ervoor dat de corporaties een goede solvabiliteit hebben en daardoor - gewaarborgd door de WSW- relatief goedkoop vreemd vermogen kunnen aantrekken. Het vermogen ligt echter vast in het woningbezit en de huurinkomsten op het bestaand bezit zijn relatief laag. Daardoor is de liquiditeit van corporaties vrij laag. Door bestaand bezit te verkopen kunnen corporaties -onrendabele- investeringen in de portefeuille en nieuwbouw financieren, doordat door gebruik van de stille reserve het latente vermogen van de woningen geactiveerd wordt (Conijn, 2003; Besseling e.a., 2008).

4.2.2 Yieldparameters, mutatieparameters en kostenparameters

Naast de hiervoor beschreven waardeparameters zijn ook de yield, mutatie en de te maken kosten bij het uitponden van invloed op de beslissing tot verkoop van bestaand bezit door woningcorporaties. Bij de yield zijn dit de disconteringsvoet en de exit yield. Parameters die betrekking hebben op de mutatie zijn de mutatiegraad, de mutatiesnelheid en de mutatieleegstand. De parameters die invloed hebben op kosten van uitponding zijn de beheers- en onderhoudskosten bij doorexploiteren, erfpachtkosten, splitsingskosten, mutatieonderhoudskosten, verkoopkosten, verkoopbevorderingskosten en de overdrachtskosten. Op deze yield-, mutatie- en kostenparameters wordt in de bijlage ingegaan.

4.2.3 Koopbereidheid van zittende huurders

Zittende huurders maken bij de afweging tussen het kopen van hun huurwoning of het blijven huren de afweging op basis van een vergelijking van de maandlasten bij beide woonvormen. Op deze vergelijking van de maandlasten is de ontwikkeling van de huurprijzen van invloed. In de praktijk blijkt dat ongeveer vijf tot dertig procent van de zittende huurders bereid is om hun huurwoning te kopen (Ten Have, 2003). Uit onderzoek van onderzoeksbureau Intomart GfK was in 2007 67 procent van de huurders het eens met de stelling dat zij van de corporatie het recht moeten krijgen om hun huurwoning te kunnen kopen (KEI, 2007). Omdat de uit te ponden woningen vaak behoren tot het goedkope en middeldure segment zijn de doelgroepen waar het uitponden zich op richt vaak die van de starters en doorstarters (Rabobank, 2009). De koopbereidheid van de zittende huurders hangt naast het huurprijsniveau af van de woonvoorkeuren van die huurders en de financieringsmogelijkheden van deze groep. Deze factoren hangen samen met het consumentenvertrouwen en de welvaart op een bepaald moment. Woningcorporaties proberen door middel van kortingen en kooptussenvormen de koopbereidheid van de zittende huurders te vergroten. De hoogte van de huren, kortingen en kooptussenvormen zullen hierna worden beschreven. De SEV heeft in 2008 onderzoek gedaan

naar de motieven van huurders om hun woning te kopen. De belangrijkste motieven die huurders aandragen om hun woning wel of niet te kopen staan vermeld in figuur 7.

Figuur 7: Kenmerken en motieven die de keuze om de huurwoning wel of niet te kopen beïnvloeden

Kopers

veel voorkomende kenmerken

- gemiddeld hoger inkomen en hoger opleidingsniveau (mbo-hbo)
- gemiddelde leeftijd (veelal < 50 jaar)
- samenwonend of getrouwd paar met thuiswonende kinderen

motieven

- *bij een koophuis wordt vermogen opgebouwd; het is een vorm van sparen*
- *lagere maandlasten bij het kopen*
- *tevredenheid met de woning en woonomgeving*
- *de vrijheid om de woning aan te passen aan eigen smaak*
- *terugkoopplicht van de woningcorporatie*
- *koop met korting of kooptussenvorm*
- *de verwachting dat de huren in de toekomst zullen blijven stijgen*

Niet-kopers

veel voorkomende kenmerken

- gemiddeld lager inkomen en lager opleidingsniveau (lbo-mbo)
- hogere leeftijd (veelal > 50 jaar)
- alleenstaand

motieven

- *financieel niet haalbaar (te hoge maandlasten bij het kopen, geen hypotheekverstrekking)*
- *te oud om nog een woning te kopen*
- *technische staat / achterstallig onderhoud van woning*
- *overig woningaanbod is niet goed*
- *ontevredenheid met de woonomgeving*
- *voorgenomen verhuizing*
- *vertrouwdheid: ik heb altijd gehuurd en dat bevalt uitstekend*
- *woningcorporatie is verantwoordelijk voor het onderhoud aan de woning*

bron: Elsinga e.a., 2008

Huurprijsniveau bij doorexpluiten

De ontwikkeling van de huurprijzen is een belangrijke parameter bij uitponding. De hoogte van de huurprijs bepaalt of een zittende huurder bereid is om de huidige woning te kopen, na vergelijking van de maandlasten. De liberalisatiegrens voor huurwoningen bedraagt per 1 juli 2009 647,53 euro. Dit is het maximale huurbedrag waarvoor huursubsidie aangevraagd mag worden (Ministerie van VROM, 2010a). De huurprijs voor woningen onder de liberalisatiegrens mogen maximaal gecorrigeerd worden voor inflatie (Rabobank, 2009).

Korting op koopprijs

Om de koop van de huurwoning aantrekkelijker te maken voor de zittende huurders, kan een woningcorporatie kortingen geven op de marktwaarde van de woning. Wanneer de zittende huurder in aanmerking komt voor koopsubsidie kan een woningcorporatie een maximale korting geven van dertig procent aan de huurder op de koopprijs. Indien het geen zittende huurder betreft, die wel recht heeft op koopsubsidie, bedraagt het maximale kortingspercentage twintig procent. Als er geen gebruik gemaakt wordt van koopsubsidie mag een corporatie tien procent korting geven op de marktwaarde van de huurwoning (Ministerie van VROM, 2010b).

Kooptussenvormen (verkoop onder voorwaarden)

De overheid probeert de koopbereidheid onder huurders te vergroten door middel van koopsubsidies vanuit het Rijk en startersleningen vanuit de gemeenten (paragraaf 2.2). Woningcorporaties kunnen naast het geven van

kortingen op de verkoopprijs van huurwoningen ook gebruik maken van kooptussenvormen –verkoop onder voorwaarden- om de koop van huurwoningen aantrekkelijker te maken voor zittende en niet-zittende huurders. Kooptussenvormen zijn volgens de Belastingdienst en Aedes verkoopvormen met korting waarbij de woningcorporatie met de koper afspreekt dat wanneer de koper de woning op een gegeven moment weer verkoopt, zij de woning als eerste zal aanbieden aan de woningcorporatie. Door deze aanbiedingsplicht profiteert de woningcorporatie mee met de waardeinstijging van de woning. Er kan hierbij tussen de koper en de corporatie worden afgesproken hoe de eventuele winsten of verliezen worden gedeeld. Meestal wordt er bij de kooptussenvormen een antispeculatiebeding opgenomen, waardoor de koper verplicht wordt om de gekochte woning voor een bepaalde periode -bijvoorbeeld 5 jaar- te bewonen. In de afgelopen jaren zijn er naast de traditionele koop vele kooptussenvormen ontwikkeld, die op steeds grotere schaal gebruikt worden door de corporatiesector. Het uitgangspunt bij de meeste kooptussenvormen is een aanbiedingsplicht en het meedelen van de woningcorporatie in de winst of verlies op de woning (Belastingdienst, 2007). De constructie waarbij de koper bij doorverkoop de woning als eerste aan de woningcorporatie aanbiedt, en winst of eventueel verlies wordt gedeeld, wordt Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE) genoemd. De Rotterdamse corporatie Woonbron introduceerde ruim 25 jaar geleden deze verkoopconstructie. Door het gebruik van de kooptussenvormen kan een corporatie de vrijheid van haar huurders vergroten voor wat betreft de keuze van woonsituatie, de risico's voor de kopende huurder verkleinen en zelf meeprofiteren van de waardeinstijging van het vastgoed. Het MGE-concept is doorontwikkeld in de Te Woon-formule. Bij Te Woon biedt de corporatie veel keuzevrijheid aan haar klanten, doordat deze de keuze krijgen om de woning te huren of te kopen. Wanneer de bewoner ervoor kiest om de woning te kopen, dan kan dit tegen een marktconforme prijs (Koopcomfort) of met korting (Koopgarant). Vrijwel alle kooptussenvormen hebben het MGE en Te Woon als grondslag. De bekendste kooptussenvormen worden hieronder beschreven.

Maatschappelijk Verantwoord Eigendom (MVE)

Bij deze variant van het MGE betaalt de koper maandelijks een vergoeding aan de woningcorporatie voor het planmatig onderhoud. Er wordt bij het MVE geen korting verleend op de koopsom en wanneer de woning na vijf jaar doorverkocht wordt, is de waardeverandering volledig voor de koper.

Koopgarant

Deze kooptussenvorm is onderdeel van de Te Woon-formule. Bij Koopgarant kan de woningcorporatie de huurder tot 25 procent korting verlenen op de marktwaarde van de woning. Wanneer de koper op den duur de woning wenst te verkopen, dan is de corporatie verplicht de woning terug te kopen. De deling van de waardeontwikkeling -winst of verlies- van de woning bij de doorverkoop is afhankelijk van het verleende kortingspercentage.

Koopcomfort

Naast Koopgarant is er binnen de Te Woon-formule de keuze voor de koop via Koopcomfort. Hierbij betaalt de koper een marktconforme prijs voor de woning. Bij doorverkoop is de waardeontwikkeling -winst of verlies- volledig voor de koper van de woning. De corporatie heeft ook bij Koopcomfort de plicht om de woning terug te kopen van de bewoner.

Koop Goedkoop

Deze kooptussenvorm wijkt af van die van de Te Woon-formule, omdat er bij Koop Goedkoop het eigendomsrecht van de grond en het opstal worden gescheiden. De bewoner koopt de woning en huurt de grond. De huur van de grond vindt plaats via een maandelijks vergoeding van erfpacht aan de corporatie. De corporatie verleent bij de verkoop van de woning 20 tot 30 procent korting aan de bewoner. Wanneer de bewoner de woning wenst te verkopen dient zij deze eerst aan te bieden aan de corporatie. De mogelijke waardeinstijging op de woning komt volledig toe aan de bewoner, waarbij de grond in erfpacht blijft.

Sociale Koop

Bij Sociale Koop bepaalt de koper zelf het kortingspercentage op de marktwaarde van de woning. Deze kan oplopen tot 65 procent en op basis hiervan wordt de hypotheek vastgesteld. Het gedeelte wat de koper niet betaald dient te worden betaald wanneer de woning wordt doorverkocht. Tussentijds is het ook mogelijk dat de bewoner het resterende bedrag bijkoopt tot 100 procent. De bewoner dient de woning als eerste aan te bieden aan de woningcorporatie. De mogelijke waardeinstijging van de woning komt hierbij toe aan de bewoner.

Slimmer Kopen

Slimmer Kopen lijkt veel op de Koopgarant. Het verleende kortingspercentage bedraagt meestal 25 procent, die de corporatie terug ontvangt wanneer zij de woning terugkoopt. De corporatie heeft de keuze om te verkopen met een terugkooprecht of een terugkoopplicht. Bij de terugkoop deelt de corporatie mee in de winst of het verlies op de waarde van woning.

Koophuur

Koophuur wijkt af van de overige kooptussenvormen doordat hierbij de bewoner het interieur van de corporatie koopt en het casco huurt. Het voordeel hiervan is dat de koper de zekerheid heeft dat het onderhoud in goede handen is en tijdig zal plaatsvinden. Voor de inrichting van de binnenkant van de woning krijgt de bewoner door de Koophuur meer keuzevrijheid. Het nadeel van deze kooptussenvorm is dat er op de woning twee hypothekeken worden afgesloten; één voor de binnenkant van de woning en één voor de buitenkant (KEI, 2009; Ministerie van VROM, 2010b).

4.2.4 Maatschappelijk rendement van uitponding

Uitponding heeft naast de financiële voordelen voor woningcorporaties ook maatschappelijke effecten. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen de effecten voor individuele bewoners en de effecten voor de buurt.

Effecten voor bewoners

Zittende huurders gaan na de koop van hun woning over tot het aanpassen van hun woning, door bijvoorbeeld de keuken en de badkamer te vernieuwen of een muur uit te breken. Ook wordt er in het interieur en aan de buitengevel schilderwerk en klein onderhoud uitgevoerd. Uit onderzoek van de SEV blijkt dat vrijwel alle kopers visuele, technische of energiebesparende verbeteringen aanbrengen aan het interieur en de buitenkant van de woning. Verder blijkt uit het onderzoek dat ruim twintig procent van de huurders die hun huis te koop aangeboden krijgen op zoek gaan naar beter betaald werk, waarvan tien procent onmiddellijk (Marlet e.a., 2008).

Behalve deze positieve effecten zijn er ook negatieve ervaringen met de corporatieverkoop. Er is voorzichtigheid gewenst vanuit de woningcorporaties, wanneer de potentiële kopers huurders zijn die behoren tot degenen binnen de BBSH-doelgroep met de laagste inkomens. Het kan namelijk voorkomen dat kopers van voormalige huurwoningen in financiële problemen komen door stijgende hypotheeklasten, een dalende waarde van de woning of door persoonlijke omstandigheden. De koopwoning kan zo een financiële strop worden voor deze ex-huurders. Door de hoge maandlasten voor de woning hebben deze mensen geen budget meer voor achterstallig onderhoud. Een woningcorporatie zal na veroudering van het bestaande bezit overgaan tot grootschalige renovatie van de huurwoningen. Wanneer de bezitters van koopwoningen in de buurt vanwege financiële redenen geen onderhoud kunnen plegen, zal het particuliere bezit visueel negatief af gaan steken ten opzichte van het wel gerenoveerde corporatiebezit. Het gevolg is dat dit de waarde van de koopwoningen verder negatief zal beïnvloeden. Het is dus mogelijk dat de koop van de huurwoning voor lagere inkomensgroepen niet als sociale ladder gaat werken, maar als sociale glijbaan (Marlet, 2008; KEI, 2009). De betaalbaarheidsproblemen kunnen een negatieve invloed hebben op de gezondheid en het welzijn van deze nieuwe groep eigenaar-bewoners (Elsinga & Hoekstra, 2004). Dit probleem geldt zeker voor gebieden die te maken hebben met krimp, omdat er hier meestal sprake is van een waardedaling van de woningen. Een ander argument voor corporaties om in krimpgebieden geen huurwoningen te verkopen is de slechte verkoopbaarheid van de woningen (Visser & De Boer, 2009).

Woningcorporaties en hypotheekverstrekkers zullen dus kritisch moeten kijken naar de financiële situatie van potentiële kopers van sociale huurwoningen. Er moet aandachtig worden gekeken naar het gebruik van vangnetconstructies en kooptussenvormen om betaalbaarheidsproblemen van kwetsbare groepen te voorkomen. In Engeland zijn bijvoorbeeld veel ex-huurders na de koop van hun woning uit hun huis gezet, omdat zij de hypotheeklasten niet meer konden betalen. Bovendien verslechtert in Engeland de kwaliteit van veel voormalige huurwoningen, doordat nieuwe huiseigenaren geen geld kunnen vrijmaken voor onderhoud. Na de stadsvernieuwing in steden als Londen en Liverpool zijn veel wijken na de uitponding van corporatiebezit er niet op vooruit gegaan (KEI e.a., 2004).

Effecten voor buurt

Naarmate het eigenwoningbezit in een buurt toeneemt, is men over het algemeen zuiniger op het eigendom en de buurt. Vooral in de grote steden is dit een belangrijk argument voor uitponding. Twintig procent van de kopers zegt meer aandacht te besteden aan de netheid van de buurt en aan ordelijk gedrag (KEI, 2009). De kopers voeren meer sociale controle uit, omdat zij er financieel belang bij hebben dat de kwaliteit van de woonomgeving op peil blijft (zie ook paragraaf 2.3). In tegenstelling tot een huurder is een woning voor een eigenaar-bewoner een investering waarover zij risico loopt (Elsinga & Hoekstra, 2004).

Het SEO heeft in 2008 een onderzoek uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken naar de invloed van diverse maatregelen van woningcorporaties op het terugdringen van sociale problemen in wijken. In dit onderzoek blijkt dat uitponding van bestaand bezit het meest sterkste significant verband heeft met de afname van overlast, verloedering en onveiligheid in een wijk. De verkoop van sociale huurwoningen blijkt in tegenstelling tot andere sociale investeringen van woningcorporaties wel meetbaar effectief te zijn geweest bij het terugdringen van problemen met de leefbaarheid en veiligheid in wijken. Wanneer de maatschappelijke effecten van uitponding via een MKBA gemonetariseerd worden blijkt dat elke verkochte corporatiewoning een leefbaarheidwinst oplevert van tienduizend euro. Deze leefbaarheidwinst is hierbij uitgedrukt als maatschappelijke waarde. Uitponding draagt volgens de uitkomsten van het SEO bij aan het behalen van goede maatschappelijke rendementen van woningcorporaties, zoals beschreven is in paragraaf 3.1.2 (Marlet e.a., 2008).

De opwaardering van de buurt en de toegenomen zuinigheid op de buurt zorgen voor meer leefbaarheid en veiligheid in de woonomgeving. Hierdoor stijgt de onroerendezaakbelasting in de buurt, wat zorgt voor meer belangstelling van de gemeente en corporaties. Deze gaan vervolgens over tot de herinrichting van de openbare ruimte, wat een positieve invloed heeft op de waarde van het vastgoed in de buurt en het imago van de buurt (Ten Have, 2002). Naast het argument voor uitponding door de positieve invloed op de ruimtelijke kwaliteit van stadswijken gebruiken gemeenten ook vaak het argument dat meer eigendom in de stadswijken zorgt voor het behoud van midden- en hogere inkomensgroepen in de stad. Dit moet zorgen voor 'sterke steden'. Huurders kunnen 'wooncarrière' maken door de koop van hun huurwoning, waarbij de sociale banden in de buurt behouden blijven (KEI, 2009). Ook wordt uitponding gebruikt als instrument om segregatie tegen te gaan. Door de ontwikkeling van gemengde wijken te stimuleren proberen gemeenten en corporaties gezamenlijk segregatie in een stad te bestrijden (Besseling e.a., 2008).

Een kanttekening bij deze positieve maatschappelijke effecten door uitponding is dat het mogelijk is dat door de uitponding van huurwoningen de bevolkingssamenstelling in een buurt of wijk verandert. Door de verkoopbevorderende maatregelen en de verkoop kunnen veroorzakers van problemen echter verhuizen binnen een stad. Hierdoor kunnen er 'waterbedeffecten' plaatsvinden: de verplaatsing van problemen naar een andere buurt of wijk in een stad (Marlet e.a., 2008). Bovendien kan het eigenwoningbezit leiden tot NIMBY-gedrag van de eigenwoningbezitters. Zij proberen hierbij hun buurt te 'beschermen' tegen voor hen ongewenste ontwikkelingen, zoals sociale woningbouw of bedrijvigheid in hun buurt (Elsinga & Hoekstra, 2004).

4.3 Berekeningen bij de beslissing tot uitponden

Een corporatie zal de beslissing tot uitponden nemen op basis van motieven die in figuur 4 staan, de parameters die in paragraaf 4.2 zijn beschreven -zoals de belangstelling voor koop door de huurders- en de uitpondwaarde van de woning of het wooncomplex. De uitpondwaarde kan op basis van de in paragraaf 4.2 omschreven parameters berekend worden aan de hand van de volgende formule:

$$W_u = \frac{[(O_h + (O_v - K_k)] - (K_e + K_u + K_h)}{[1 + (K_o / W_m)]} - W_b$$

Waarin:

W_u = Uitpondwaarde	K_k = Korting aan koper
W_m = Marktwaaarde (DCF)	K_e = Exploitatiekosten
W_b = Boekwaarde	K_u = Uitpondkosten
O_h = Huuropbrengsten (DCF)	K_h = Huurderving
O_v = Verkoopopbrengsten (DCF)	K_o = Overdrachtskosten

De voorgaande formule is een vereenvoudigde berekening van het in tabel 5 afgebeelde voorbeeldmodel voor een uitpondscenario. De opbrengsten bestaan in dit model uit de inkomsten uit de exploitatie van het vastgoed en de inkomsten uit de verkoop van bestaand bezit. De kosten bij het uitponden zijn in dit model verdeeld in drie categorieën:

- *exploitatiekosten*: belastingen, verzekeringen, erfpacht, beheer en onderhoud
- *uitpondkosten*: mutatieonderhoudskosten, splitsingskosten, verkoopkosten en overige kosten
- *huurderving*: oninbare huren en leegstand

In de bijlagen worden de exploitatie- en uitpondkosten toegelicht. Huurderving betreft het missen van huurinkomsten doordat een woning niet meer verhuurt wordt en nog niet verkocht is. Wanneer een woningcorporatie actief is met het verkopen van bestaand bezit heeft zij vaak te maken met huurderving.

4.4 Conclusie

Bij de beslissing tot de verkoop van een huurwoning maken corporaties gebruik van de verwachte opbrengsten van een uitpondscenario en de verwachte opbrengsten van een exploitatiescenario. Het uitpondscenario is gebaseerd op de DCF-methode, waarbij de netto-kasstroom voor ieder jaar van de uitpondtermijn berekend worden.

Parameters die van invloed zijn op de verkoopbeslissing zijn: de waarde van de huurwoningen, het financieel rendement van de verkoop, de mutatie van de te verkopen huurwoningen, de kosten die gemaakt worden bij de verkoop, de koopbereidheid van de zittende huurders en het maatschappelijk rendement van de verkochte huurwoningen. De uitpondwaarde van één of meerdere huurwoningen kan op basis van de parameters berekend worden.

Vanuit de literatuur blijken bij uitponding vooral de financiële parameters -de waarde, de yield en de gemaakte kosten van te verkopen huurwoning(en)- belangrijke afwegingscriteria te zijn voor corporaties. Het ideale uitpondmoment voor huurwoningen is wanneer corporaties de woning geruime tijd heeft geëxploiteerd en wanneer de bedrijfswaarde duidelijk begint af te nemen (figuur 6). In regio's met relatief hoge huizenprijzen gebruiken corporaties vaak kooptussenvormen om de aankoop van een huurwoning aantrekkelijk te maken voor zittende huurders en starters op de koopwoningmarkt. Deze koopvarianten hebben vaak een door de corporatie verleende korting op de koopsom, een terugkooprecht of -plicht van de corporatie en een deling in de waardeontwikkeling van de verkochte huurwoning.

Woningcorporaties kijken behalve naar het financiële rendement ook vaak naar het maatschappelijke rendement van de verkoop van sociale huurwoningen voor een wijk of buurt. Bij het maatschappelijk rendement wordt er gekeken naar de sociale effecten van uitponding voor bewoners en de buurt. Er zijn zowel positieve als negatieve ervaringen met de verkoop van bestaand bezit door woningcorporaties.

5. Uitponding en de jaarrekening

In dit hoofdstuk zal worden onderzocht hoe woningcorporaties in de praktijk omgaan met het uitponden van woningen. Dit empirische gedeelte van het onderzoek zal via toetsingsonderzoek gebeuren. Bij toetsingsonderzoek worden de hypothesen, die op basis van de documentenanalyse zijn opgesteld, getoetst, waarna zij aangenomen of verworpen worden (Baarda & De Goede, 2006). Bij empirisch toetsingsonderzoek is het belangrijk dat de meetuitkomsten en conclusies van goede kwaliteit zijn. De onderzoeksresultaten moeten daarom betrouwbaar en valide zijn. Het kwantitatieve onderzoek is gebaseerd op bestaande gegevens uit de jaarrekeningen van een honderdtal woningcorporaties (tabel 9). Het kwalitatieve onderzoek vindt plaats via interviews met sleutelpersonen die verantwoordelijk zijn voor de verkoop van huurwoningen bij enkele van deze honderd corporaties. De analyse van de bestaande gegevens heeft een verkennende en bevestigende functie. De interviews vormen daarentegen de kern van het empirisch onderzoek. Deze moeten zorgen voor de meest concrete input ter beantwoording van de deelvragen en de centrale onderzoeksvraag. De honderd corporaties hebben een gezamenlijk bezit van bijna 1,5 miljoen sociale huurwoningen en in 2008 hebben zij meer dan 10 duizend huurwoningen verkocht. Er is bij de steekproefsamenstelling gekozen voor een steekproefomvang van 100, omdat dit ongeveer een kwart is van het totale aantal woningcorporaties in Nederland. Bovendien is de steekproefomvang voldoende groot om representatieve uitspraken te doen voor de populatie. Tot de steekproef behoren in ieder geval de grootste corporaties van Nederland, omdat verondersteld wordt dat de corporaties met een groot bezit de meeste huurwoningen uitponden. Daarom hebben 44 van de 100 corporaties in de steekproef een relatief grote portefeuille van meer dan 10 duizend huurwoningen. Verder is geprobeerd om geografisch gezien een zo representatief mogelijke steekproefomvang te krijgen van de woningcorporaties. Er zijn relatief veel corporaties uit de provincies Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant meegenomen in de steekproef, omdat deze provincies de hoogste inwonersaantallen hebben.

In paragraaf 5.1 vindt er een kwantitatieve vergelijking plaats tussen de woningcorporaties voor het gebruik van het instrument van uitponding van bestaand bezit. In paragraaf 5.2 worden er samenhangen berekend op basis van de bestaande numerieke gegevens uit de jaarrekeningen. Dit om na te gaan of er positieve verbanden bestaan tussen de verkoop van huurwoningen en andere resultaten van corporaties. Omdat de data een ratioschaal hebben wordt er hierbij gerekend met de product-momentcorrelatie. In de bijlage zal er verder ingegaan worden op deze manier om samenhangen te meten.

5.1 Verschillen in verkoop bij honderd woningcorporaties

In hoofdstuk vier is aangegeven dat uitponding van sociale huurwoningen een belangrijke bijdrage levert aan de jaarlijkse bedrijfsopbrengsten van corporaties. Deze jaarlijkse omzet, welke vooral voortkomt uit de exploitatieopbrengsten uit de huren, wordt gebruikt voor investeringen in renovatie, onderhoud en nieuwbouw. In dit hoofdstuk wordt geanalyseerd hoe woningcorporaties het instrument van de verkoop van bestaand bezit gebruiken.

De vijftien grootste woningcorporaties van Nederland zijn allen gevestigd in Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht en Noord-Brabant en hebben een gezamenlijk bezit van meer dan 600 duizend sociale huurwoningen. De vier grootste corporaties -Ymere, Vestia, De Alliantie en Portaal- hebben allen een portefeuille van meer dan 50 duizend sociale huurwoningen. Toch zijn dit niet de corporaties die absoluut en relatief het meeste bestaand bezit verkopen. Dit zijn de 'kleinere' corporaties Woonzorg-Nederland en De Woonplaats (figuur 8). De relatief kleine Edese corporatie Woonstede, met bijna 9.000 huurwoningen in bezit, heeft in 2008 ook relatief veel bestaand bezit verkocht; 242 huurwoningen. Uit figuur 8 blijkt dat de meeste Nederlandse corporaties in 2008 minder dan 1 procent van de huurwoningen in de portefeuille heeft verkocht. Er zijn in de steekproef maar vier corporaties die in 2008 meer dan 2 procent van hun bezit hebben uitgepond.

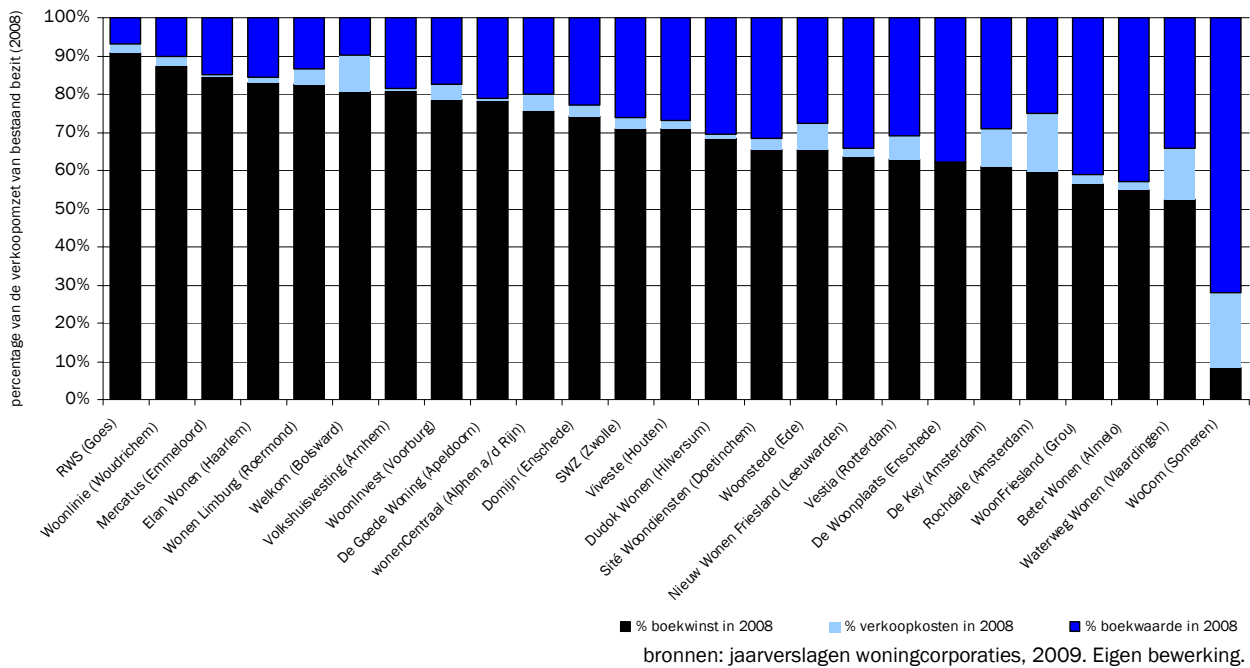
Conclusie

De meeste woningcorporaties ponden jaarlijks minder dan één procent van hun portefeuille uit.

Conclusie

Zeer weinig woningcorporaties ponden jaarlijks meer dan twee procent van hun portefeuille uit.

Figuur 11: De invloed van de boekwaardecorrectie en verkoopkosten op het verkoopresultaat van 25 woningcorporaties



Bij de overige 24 corporaties bedraagt het uiteindelijke verkoopresultaat namelijk meer dan helft van de verkoopomzet. Bij acht corporaties bedraagt het verkoopresultaat tenminste tachtig procent van de verkoopomzet en bij corporatie RWS uit Goes is dit zelfs meer dan negentig procent. De correctie voor de boekwaarde is onder meer afhankelijk van de leeftijd en technische staat van de verkochte woningen en de gedane afschrijvingen hierop. Net zoals bij de boekwaardecorrectie zijn er bij de hoogte van de verkoopkosten grote verschillen tussen de 25 corporaties. Het gangbare percentage van verkoopkosten is 2,5 tot 3 procent van de uitpondwaarde van een woning (Ten Have, 2003). Bij analyse van de 25 corporaties blijkt dat in 2008 bij 15 van de corporaties de verkoopkosten minder dan drie procent van de totale verkoopomzet bedroeg. Daarentegen zijn er drie corporaties die verkoopkosten hadden van meer dan tien procent van de verkoopomzet, waarvan twee corporaties zelfs meer dan vijftien procent.

Conclusie

Tussen woningcorporaties zijn er duidelijke verschillen in de mate waarin verkoopresultaten worden beïnvloed door de boekwaardecorrectie en de verkoopkosten.

Door deze vergelijking wordt het duidelijk dat er door corporaties verschillend wordt omgegaan met het instrument van uitponding. Er zijn corporaties die dit instrument zeer actief gebruiken, terwijl er ook corporaties zijn die er terughoudend mee zijn. Dit heeft te maken met de verschillen in het beleid en visie van de corporaties en de resultaten en interpretaties van de exploitatiescenario's en de uitpondscenario's. De meeste corporaties hebben in 2008 minder dan één procent van hun bezit verkocht.

Het totale verkoopresultaat lijkt samen te hangen met het aantal uitgeponde huurwoningen. Of dit verband daadwerkelijk bestaat zal worden aangetoond in de volgende paragraaf. Er blijken wel duidelijke verschillen te zitten in de mate waarin de verkoopresultaten worden beïnvloed door de correctie voor de boekwaarde en de gemaakte verkoopkosten. Toch blijkt dat voor de meeste corporaties in 2008 de verkoopomzet voor minder dan veertig procent verminderd wordt voor de boekwaardecorrectie en voor minder dan drie procent voor de gemaakte kosten van het uitponden. Uit de interviews in paragraaf 6.2 zal meer duidelijkheid ontstaan over de beweegredenen van woningcorporaties voor de verkoop van huurwoningen.

5.2 Samenhang tussen verkoop en de resultaten op de jaarrekening

5.2.1 Correlatie en regressie

In deze paragraaf zal kort worden onderzocht of er verbanden bestaan tussen verschillende variabelen van corporaties. Deze samenhang wordt gemeten via een regressie-analyse. De methode die bij de regressie-analyse wordt gebruikt is de door Karl Pearson bedachte product-momentcorrelatie. Het verband tussen variabelen wordt bij deze product-momentcorrelatie uitgedrukt in twee associatiematen: de correlatiecoëfficiënt (R) en de determinatiecoëfficiënt (R²).

De correlatiecoëfficiënt R geeft de sterkte en richting aan van de samenhang: de correlatie. Een R van 1 duidt op een perfect positieve verband, een R van 0 geeft aan dat er geen verband bestaat tussen de variabelen en een R van -1 duidt op een perfect negatief verband. Bij een spreidingsdiagram wordt de onafhankelijke variabele afgezet op de X-as en de afhankelijke variabele op de Y-as. De regressielijn is de lijn die het best 'past' door de punten van het spreidingsdiagram. Bij een positief verband zal de regressielijn in de spreidingsdiagram stijgend zijn, bij een negatief verband dalend en wanneer er geen verband is zal de regressielijn evenwijdig zijn aan de X-as (De Vocht, 2002).

De determinatiecoëfficiënt R² geeft aan hoeveel de onafhankelijke variabele de afhankelijke variabele beïnvloedt. Dit is de regressie en als percentage wordt dit de verklaarde variantie genoemd. De variantie van een variabele is de gemiddelde gekwadrateerde afwijking van alle waarnemingen van het rekenkundig gemiddelde. De determinatiecoëfficiënt geeft aan hoeveel procent van de variantie van de afhankelijke variabele verklaard wordt door de onafhankelijke variabele. Dit wordt uitgedrukt in een percentage, welke de kracht en aard van een verband aangeeft. De uitkomsten van de R en R² kunnen als volgt geïnterpreteerd worden:

Tabel 6: Interpretatie van de correlatiecoëfficiënt en determinatiecoëfficiënt

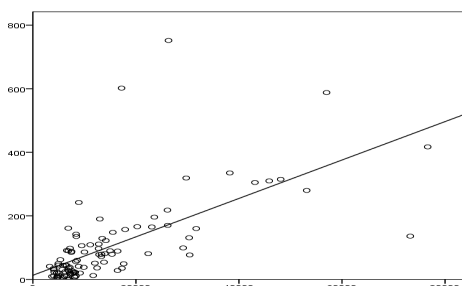
R (correlatiecoëfficiënt)	R ² (determinatiecoëfficiënt)	Verklaarde variantie	Interpretatie verband
< 0,3	< 0,1	< 10 %	zeer zwak
0,3 - 0,5	0,1 - 0,25	10 - 25 %	zwak
0,5 - 0,7	0,25 - 0,5	25 - 50 %	matig
0,7 - 0,85	0,5 - 0,75	50 - 75 %	sterk
0,85 - 0,95	0,75 - 0,9	75 - 90 %	zeer sterk
> 0,95	> 0,9	> 90 %	uitzonderlijk sterk

bron: Universiteit Leiden, 1998.

In paragraaf 5.2.2 en 5.2.3 staat 'df' voor het aantal valide cases en 'Sig.' geeft de tweezijdige significanties aan. Associatiematen geven alleen informatie over de sterkte, aard en richting van een verband tussen twee variabelen en geven geen duidelijkheid over een causale relatie. Over oorzaak-en-gevolgrelaties - oorzakelijkheid- kunnen geen uitspraken worden gedaan (De Vocht, 2002; Baarda & De Goede, 2006). In paragraaf 6.2 wordt er daarom alleen onderzocht of er positieve samenhangen bestaan tussen verschillende variabelen.

5.2.2 De samenhang van de grootte van het woningbezit van een corporatie met andere variabelen

onafhankelijke variabele	afhankelijke variabele	df	R	R ²	Sig.
aantal huurwoningen in bezit	aantal verkochte huurwoningen	99	0,656	0,430	0,000



Interpretatie

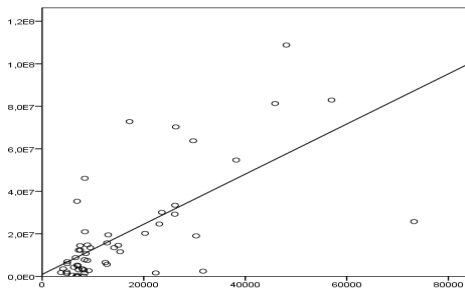
Er is een matig verband tussen het woningbezit van een corporatie en het aantal verkochte huurwoningen.

Spreidingsdiagram

Horizontale as: aantal huurwoningen in bezit (2008)

Verticale as: aantal verkochte huurwoningen (2008)

onafhankelijke variabele	afhankelijke variabele	df	R	R ²	Sig.
aantal huurwoningen in bezit	verkoopomzet huurwoningen	54	0,681	0,464	0,000



Interpretatie

Er is een matig verband tussen het woningbezit van een corporatie en de omzet uit de verkoop van huurwoningen.

Spreidingsdiagram

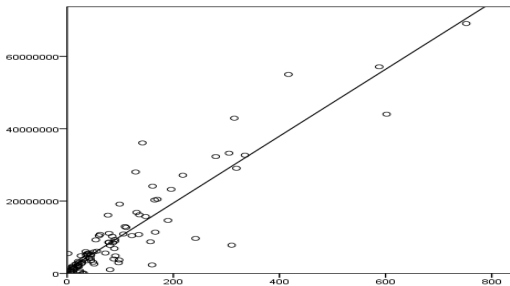
Horizontale as: aantal huurwoningen in bezit (2008)
 Verticale as: verkoopomzet huurwoningen (2008)

Conclusie

Het woningbezit heeft een matige samenhang met het aantal verkochte huurwoningen en de daarop behaalde omzet.

5.2.3 De samenhang van het verkoopresultaat met andere variabelen

onafhankelijke variabele	afhankelijke variabele	df	R	R ²	Sig.
aantal verkochte huurwoningen	verkoopresultaat	99	0,910	0,829	0,000



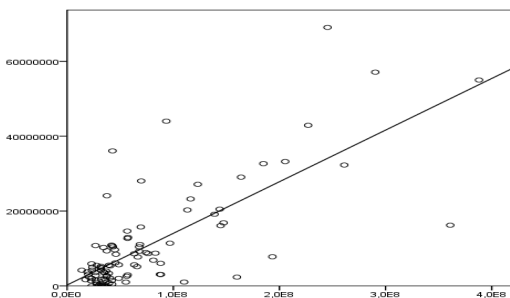
Interpretatie

Er is een zeer sterk verband tussen het aantal verkochte huurwoningen en het resultaat op de verkoop van huurwoningen.

Spreidingsdiagram

Horizontale as: aantal verkochte huurwoningen (2008)
 Verticale as: verkoopresultaat (2008)

onafhankelijke variabele	afhankelijke variabele	df	R	R ²	Sig.
huurinkomsten	verkoopresultaat	99	0,744	0,554	0,000



Interpretatie

Er is een sterk verband tussen de huurinkomsten en het resultaat op de verkoop van huurwoningen.

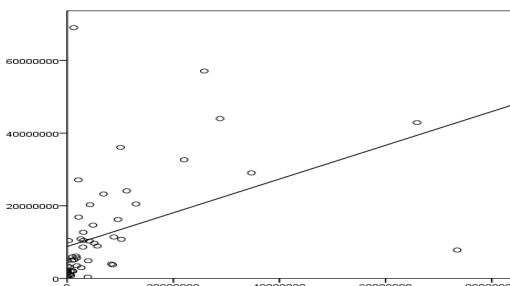
Spreidingsdiagram

Horizontale as: huurinkomsten (2008)
 Verticale as: verkoopresultaat (2008)

Conclusie

De samenhang tussen het de huuropbrengsten en de opbrengsten van de verkoop van huurwoningen is sterk.

onafhankelijke variabele	afhankelijke variabele	df	R	R ²	Sig.
boekwaardecorrectie en verkoopkosten	verkoopresultaat	53	0,448	0,201	0,001



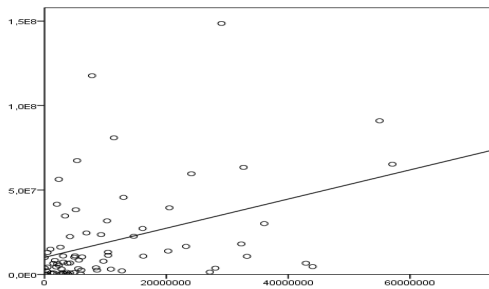
Interpretatie

De correctie voor de boekwaarde en de verkoopkosten hebben een zwak verband met het resultaat op de verkoop van huurwoningen.

Spreidingsdiagram

Horizontale as: boekwaardecorr. en verkoopkosten (2008)
 Verticale as: verkoopresultaat (2008)

onafhankelijke variabele	afhankelijke variabele	df	R	R ²	Sig.
verkoopresultaat	investeringen in exploitatie	73	0,403	0,162	0,000



Interpretatie

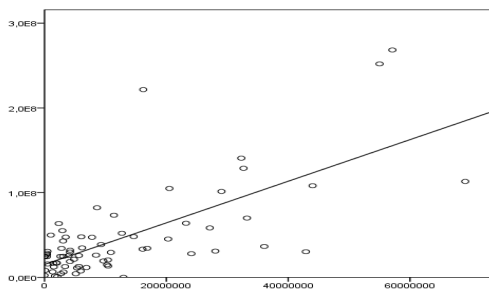
Er is een zwak verband tussen het resultaat op de verkoop van huurwoningen en de investeringen in de geëxploiteerde huurwoningen.

Spreidingsdiagram

Horizontale as: verkoopresultaat (2008)

Verticale as: investeringen in exploitatie (2008)

onafhankelijke variabele	afhankelijke variabele	df	R	R ²	Sig.
verkoopresultaat	investeringen in ontwikkeling	71	0,700	0,490	0,000



Interpretatie

Er is een vrij sterk verband tussen het resultaat op de verkoop van huurwoningen en de investeringen in nieuwbouw.

Spreidingsdiagram

Horizontale as: verkoopresultaat (2008)

Verticale as: investeringen in ontwikkeling (2008)

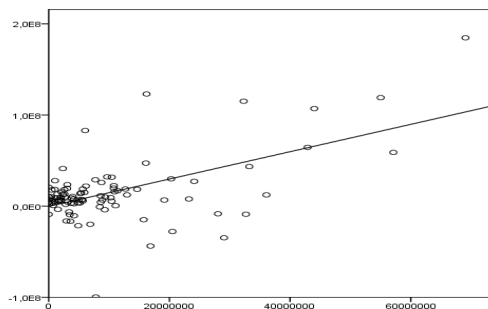
Conclusie

Bij corporaties is de samenhang tussen het verkoopresultaat op bestaand bezit en de investeringen in de bestaande woningportefeuille zwak.

Conclusie

De samenhang tussen het verkoopresultaat op bestaand bezit en de investeringen in nieuwbouw is vrij sterk.

onafhankelijke variabele	afhankelijke variabele	df	R	R ²	Sig.
verkoopresultaat	bedrijfsresultaat	98	0,572	0,327	0,000



Interpretatie

Er is een matig verband tussen het resultaat op de verkoop van huurwoningen en de bedrijfsresultaat.

Spreidingsdiagram

Horizontale as: verkoopresultaat (2008)

Verticale as: bedrijfsresultaat (2008)

Conclusie

Bij woningcorporaties heeft het verkoopresultaat op bestaand bezit een matige samenhang met het bedrijfsresultaat.

5.3 Conclusie

Woningcorporaties verkopen jaarlijks gemiddeld één procent van hun huurwoningen. De corporaties gaan verschillend om met de verkoop van bestaand bezit; er zijn corporaties die relatief veel uitponden, maar er zijn ook corporaties die als beleid hebben geen huurwoningen te verkopen. In het theoretische deel van deze thesis is aangegeven dat woningcorporaties vanwege investeringen in nieuwe woningen in toenemende mate afhankelijk zijn van de verkoop van bestaand bezit. Bij de regressie-analyse van honderd woningcorporaties

blijkt er inderdaad een vrij sterk verband te bestaan tussen het resultaat op de verkoop van huurwoningen en de investeringen in nieuwbouw. De samenhang tussen de verkoopresultaten op huurwoningen en de investeringen in de huurwoningen in exploitatie is echter veel zwakker. Uit de regressie-analyse blijkt ook dat de grootte van een corporatie een matige samenhang met het aantal verkochte huurwoningen en de daarop behaalde omzet. Daarentegen blijkt uit de regressie-analyse dat er wel een sterk verband bestaat tussen de huurinkomsten en het resultaat op de verkoop van huurwoningen. Bovendien blijkt bij figuur 10 dat vooral de grotere corporaties, met meer dan 15 duizend huurwoningen in bezit, veel woningen uitponden en daardoor een hoog verkoopresultaat behalen.

6. De verkoop van corporatiewoningen in de praktijk

6.1 De geïnterviewde woningcorporaties

Het belangrijkste empirische gedeelte voor de toetsing van de hypothesen is het kwalitatieve onderzoek in paragraaf 6.2. De onderzoeksmethode die hiervoor zal worden gebruikt is die van het mondeling interviewen met open vragen. Deze onderzoeksmethode is vrij intensief qua tijd en arbeid; het vergt veel verwerkingstijd. Daar staat tegenover dat via mondelinge diepte-interviews veel informatie kan worden verkregen over ingewikkelde onderwerpen. Mondelinge diepte-interviews met open vragen zijn informatiever dan schriftelijke interviews met gesloten vragen, zoals enquêtes. Het voordeel van diepte-interviews is dat er diepgaand kan worden ingegaan op de antwoorden, suggesties en houding van de respondenten. In individuele gesprekken kan het informatiegehalte daardoor een hoog validiteitsniveau bereiken (Intomart GfK, 2010). Er is één schriftelijk interview afgenomen.

De interviews vinden plaats bij de organisatie waar de sleutelpersonen werkzaam zijn. De selectie van deze sleutelpersonen heeft plaatsgevonden op basis van de analyse van het verkoopbeleid en de verkoopresultaten van de honderd woningcorporaties in paragraaf 6.1. Zo hebben de meeste van de voor de interviews geselecteerde corporaties een actief en ambitieus verkoopprogramma. Ook zijn er woningcorporaties geselecteerd die terughoudend zijn met de verkoop van bestaand bezit.

Bij de selectie van de woningcorporaties voor de interviews is vooral gekeken naar het verkoopbeleid en de verkoopresultaten van de corporaties. De honderd corporaties die in het vorige hoofdstuk geanalyseerd zijn, hebben in 2008 gemiddeld 0,67 procent van hun woningbezit uitgepand. In tabel 7 staan enkele gegevens van de geïnterviewde corporaties. Vijf van de zeven geïnterviewde corporaties hebben een actief verkoopbeleid en verkopen meer sociale huurwoningen dan het gemiddelde van de honderd woningcorporaties.

Tabel 7 Kerngegevens van de geïnterviewde woningcorporaties voor het jaar 2008.

Woning-corporatie	Woning-bezit	Uitpanding absoluut	%	Jaarresultaat (x 1.000)	Actief in o.a.:
De Woonplaats	17.211	602	3,50 %	€ 77.098.000	Enschede, Groenlo, Winterswijk en Leusden
Woonstede	8.913	242	2,72 %	€ 42.131.000	Ede, Scherpenzeel en Wageningen
Dudok Wonen	6.870	161	2,34 %	- € 21.944.000	Hilversum, Bussum en Naarden
De Goede Woning	8.390	142	1,69 %	€ 3.358.000	Apeldoorn
De Alliantie	57.003	588	1,03 %	- € 11.618.000	Amsterdam, Almere, Amersfoort en Hilversum
Vestia	73.243	136	0,19 %	€ 36.115.000	Rotterdam, Den Haag, Delft en Zoetermeer
De Huismeesters	6.966	0	0,00 %	€ 16.249.000	Groningen en Haren

bronnen: jaarverslagen woningcorporaties, 2009.

De Woonplaats is relatief gezien de meest verkopende corporaties met 3,5 procent in 2008. Dudok Wonen en Woonstede nemen de derde en vierde plaats in van meest verkopende corporaties. De grote woningcorporatie De Alliantie verkoopt ook bovengemiddeld. De op-één-na grootste corporatie van het land, Vestia, verkoopt relatief zeer weinig. De Groningse corporatie De Huismeesters heeft in 2008 geen enkele sociale huurwoningen verkocht. De selectie is gekozen om de beweegredenen van corporaties te kunnen onderzoeken die òf zeer actief verkopen, òf juist terughoudend zijn met verkoop òf zelfs helemaal geen bestaand bezit verkopen.

6.2 Bevindingen uit interviews

De standpunten van de geïnterviewde toegelaten instellingen worden met elkaar vergeleken op verschillende onderwerpen van de verkoop van huurwoningen. De afkortingen in de tabellen onder de onderwerpen staan voor: De Alliantie (ALL), De Goede Woning (DGW), De Huismeesters (HUI), De Woonplaats (WPL), Dudok Wonen (DUD), Vestia (VES), Woonstede (WST) en het Wooninvesteringsfonds (WIF).

Verkoop in aantallen, koopbereidheid en de gevolgen van de recessie

De meeste woningcorporaties zijn actief met de verkoop van bestaand bezit. Daarentegen zijn er ook corporaties die terughoudend zijn met het uitpanden. De voornaamste reden voor dit terughoudende

verkoopbeleid is de blijvend grote vraag naar sociale huurwoningen vanuit de markt. De koopbereidheid van de zittende huurders is bij alle geïnterviewde corporaties slecht. Het overgrote deel van de huurders wil blijven huren. De meeste corporatiewoningen worden verkocht wanneer zij bij mutatie vrij komen. Dat dit echter niet voor alle corporaties geldt, blijkt uit de beschreven corporatie in het kader in deze paragraaf.

De huidige economische recessie heeft tot gevolg dat de verkoopaantallen van de corporaties terug zijn gelopen en de mutatiegraden gedaald zijn. Bovendien is er vanuit de markt een grotere vraag gekomen naar huurwoningen en stellen banken strengere eisen ten aanzien van de hypotheekverstrekking.

	ALL	DGW	HUI	WPL	DUD	VES	WST	WIF
Verkoopt relatief veel van bestaand bezit (bovengemiddeld)	●	●	●	●	●	●	●	nvt
Beherende (huurders) en ontwikkelende (kopers) corporatie	●	●	●	●	●	●	●	nvt
Koopbereidheid van zittende huurders ligt onder tien procent	●	●	nvt	●	●	nvt	●	●
Verkoop huurwoningen moeilijker door economische recessie	●	●	nvt	●	●	nvt	●	●
Economische recessie leidt tot daling van mutatiegraad	●	●	●	●	●	●	●	●

Kooptussenvormen

Van de geïnterviewde corporaties maken De Alliantie, De Goede Woning, Dudok Wonen en Woonstede gebruik van kooptussenvormen. De noodzaak tot het verkopen van sociale huurwoningen met korting is bij de corporaties in de meer perifere delen van Nederland minder groot, omdat daar koopwoningen nog wel betaalbaar zijn voor starters en zittende huurders. De Woonplaats verkoopt zijn huurwoningen tegen marktwaarde.

De corporaties die wel kooptussenvormen aanbieden aan haar klanten zijn hier zeer tevreden over. In het westen en midden van het land, waar de huizenprijzen hoger liggen en het aanbod van goedkope koopwoningen tekort schiet, is er veel belangstelling voor de verkoop onder voorwaarden. Hierbij worden er verschillende koopvarianten gebruikt door de corporaties, waarbij de TeWoon-varianten en afgeleide varianten -Koopgarant- het meest aangeboden worden binnen de corporatiesector

	ALL	DGW	HUI	WPL	DUD	VES	WST	WIF
Maakt gebruik van kooptussenvormen	●	●	●	●	●	●	●	●
Terugkoopplicht van corporatie voor verkochte huurwoningen	●	●	●	●	●	●	●	nvt

Verkooporganisatie en marketing

Hoewel de meeste van de geïnterviewde corporaties een interne verkooporganisatie hebben, wordt er voor de verkoop ook gebruik gemaakt van externe makelaars. Ook de splitsing van appartementsrechten wordt vaak door corporaties zelf gedaan. De promotie van de te koop staande huurwoningen gebeurt via internet –website van de corporatie en Funda-, huis-aan-huis-bladen, mond-tot-mondreclame en via door de corporatie georganiseerde open huis-dagen.

	ALL	DGW	HUI	WPL	DUD	VES	WST	WIF
De organisatie heeft een interne verkoopafdeling	●	●	●	●	●	●	●	●

Bepaling van de verkoopvijver

De meeste corporaties hebben een bepaalde ‘wensportefeuille’ die als leidraad dient voor het uitpoundingsbeleid van de corporatie. Bij het grootste gedeelte van de corporaties zijn de type woningen die worden opgenomen in de verkoopvijvers van overeenkomstige aard. Tot de verkoopvijver behoren bij veel corporaties kleinere appartementen zonder liftinstallatie, huurwoningen ouder dan vijftien jaar, huurwoningen met een lage bedrijfswaarde en huurwoningen in wijken met veel homogeen huurbezit. Huurwoningen die vaak niet tot de verkoopvijver behoren zijn eengezinswoningen, de wat grotere appartementen met liftinstallatie en huurwoningen bestemd voor speciale doelgroepen, zoals senioren en zorgbehoevenden.

	ALL	DGW	HUI	WPL	DUD	VES	WST	WIF
Streeft via dispositie naar een wensportefeuille	●	●	●	●	●	●	●	nvt

De financiële noodzaak van uitpounding

Het belang van de verkoop van sociale huurwoningen voor de financiële continuïteit verschilt per woningcorporatie. Van de geïnterviewde corporaties is het voor De Alliantie, Woonstede, De Goede Woning en Dudok Wonen noodzakelijk om huurwoningen te verkopen. De huurinkomsten en overige inkomsten zijn voor deze corporaties niet toereikend om te kunnen investeren in grote opgaven, zoals renovatie, sloop en nieuwbouw en de vernieuwing van stadswijken. Uitpounding is voor het Wooninvesteringsfonds altijd van belang, omdat dit één van de pijlers is waarop dit fonds gebaseerd is. Voor de geïnterviewde corporaties Vestia, De Huismeesters en De Woonplaats is de verkoop van sociale huurwoningen tegenwoordig niet noodzakelijk voor de financiële continuïteit van de corporatie. Dit is ook van invloed op de terughoudendheid van De Huismeesters en Vestia met de verkoop van huurwoningen.

	ALL	DGW	HUI	WPL	DUD	VES	WST	WIF
Verkoop van huurwoningen is noodzakelijk voor de financiële continuïteit	●	●	●	●	●	●	●	●
Verkoop van huurwoningen is noodzakelijk voor te kunnen investeren	●	●	●	●	●	●	●	nvt

Sociaal-ruimtelijke effecten van uitpounding

De meningen over de maatschappelijke wenselijkheid van de verkoop van sociale huurwoningen verschillen bij de geïnterviewde corporaties. Een aantal van de geïnterviewde corporaties ervaart positieve sociaal-ruimtelijke effecten van uitpounding. Door huurwoningen te verkopen proberen corporaties een gedifferentieerder woningaanbod te creëren in wijken. Sommige corporaties geven aan dat de verkoop van corporatiewoningen de keuzevrijheid, zeggenschap en vermogensvorming van de bewoners vergroot. Ook wordt door een deel van de corporaties aangegeven dat vergroting van het eigenwoningbezit goed is voor de fysieke staat van de woningen en de openbare ruimte in wijken.

Naast deze positieve geluiden zijn sommige corporaties sceptischer over de vaak aangedragen sociaal-ruimtelijke voordelen van uitpounding. Het heterogeniseren van de bevolkingsamenstelling in wijken kan volgens sommige corporaties leiden tot verminderde onderlinge contacten en sociale cohesie. De bewoners van wijken met vooral huurders hebben volgens deze corporaties een grotere onderlinge acceptatie en een grotere tevredenheid met de woonomgeving. Daarnaast hebben sommige corporatie de ervaring dat VvE's bij wooncomplexen en kopers van drive-in woningen de financiële middelen niet hebben om noodzakelijk onderhoud te plegen. Hierdoor is het corporatiebezit in sommige wijken in een betere staat dan het eigenwoningbezit. Dit probleem is in Rotterdam duidelijk groter dan in de steden waar de andere corporaties actief zijn.

	ALL	DGW	HUI	WPL	DUD	VES	WST	WIF
Verkoop vergroot zeggenschap en vermogensvorming van bewoners	●	●	●	●	●	●	●	●
Uitpounding gebruikt als middel voor differentiëren van woningaanbod	●	●	●	●	●	●	●	nvt
Uitpounding is positief voor kwaliteit woningen en woonomgeving	●	●	●	●	nvt	●	●	●
Negatieve ervaring met uitpounding door financieringsproblemen kopers	●	●	●	●	●	●	●	●

De Nederlandse woningmarkt en de functie van woningcorporaties

Vrijwel alle corporaties zijn van mening dat de woningmarkt niet goed functioneert en kunstmatig gesubsidieerd wordt door de overheid. De meeste corporaties zijn van mening dat corporaties zich moeten richten op de doelgroep. Wanneer dit een verkleining van het woningbezit betekent kunnen corporaties bijvoorbeeld meer investeren in maatschappelijk vastgoed.

Volgens een aantal corporaties is de vergroting van het eigenwoningbezit via de corporatiesector niet wenselijk, omdat de vraag naar sociale huurwoningen vanuit de markt groot blijft. De overheid moet volgens het merendeel van de corporaties zelf ook meer initiatief nemen om het aanbod van koopwoningen te vergroten.

	ALL	DGW	HUI	WPL	DUD	VES	WST	WIF
De woningmarkt werkt kunstmatig het overheidsingrijpen	●	●	●	●	●	●	●	●
De huisvesting van de doelgroep blijft het uitgangspunt in de toekomst	●	●	●	●	●	●	●	nvt
Vraag naar sociale huurwoningen blijft groot, dus behoud bezit gewenst	●	●	●	●	●	●	●	●

De woningcorporaties en het Wooninvesteringsfonds hebben in de interviews aangegeven dat de koopbereidheid van de zittende huurders teleurstellend is. Bij de meeste woningcorporaties, zo ook de geïnterviewde corporaties en het WIF, wordt er minder dan tien procent van de jaarlijks verkochte huurwoningen verkocht aan de bewoner van de huurwoning. Daarentegen zijn er ook corporaties die wel veel bestaand bezit verkopen aan zittende huurders en minder bij mutatie. In het volgend kader wordt ingegaan op de corporatie die het meest succesvol is in het verkopen van huurwoningen aan zittende huurders.

De verkoop van huurwoningen door Vivare

Vivare is een grote corporatie met een woningbezit van meer dan 20.000 eenheden (tabel 8). In 2005 werd 95 procent van de 227 verkochte huurwoningen verkocht aan zittende huurders. In 2007 en 2008 was de koopbereidheid lager, maar in vergelijking met de gemiddelde koopbereidheid van zittende huurders binnen de sector nog steeds erg hoog.

In 2007 60 procent van de 152 verkochte huurwoningen verkocht aan zittende huurders en 2008 57 procent van de in totaal 196 verkochte huurwoningen (Rengers en Van Uffelen, 2006; Vivare, 2007, 2008).

Vivare is zo succesvol met de verkoop aan zittende huurders, omdat de corporatie de verkoopvijver en het verkoopproces gebaseerd heeft op een duidelijke klantfilosofie, waarbij zij in de psychologie van de klant van de corporatie probeert te duiken. Deze filosofie wordt getoetst door middel van een continue klanttevredenheidsonderzoek -KTO- en de corporatie kan daarom goed inschatten welke huurders willen blijven huren en welke huurders potentiële kopers zijn. Door dit KTO heeft Vivare veel kennis over hoe het verkoopproces wordt gewaardeerd door de aspirant-kopers. Zo is gebleken dat een actieve koopstimulerende makelaar als niet belangrijk wordt gewaardeerd door de bewoner. Door het KTO is het voor Vivare duidelijk geworden dat de voorlichting aan de zittende huurder niet puur de insteek moet hebben van verkoop als doel. In plaats daarvan wordt de bewoner door Vivare grondig geïnformeerd zodat zij tot een optimale afweging kan komen bij de keuze tussen het blijven huren of de keuze tot toetreding tot de koopwoningmarkt. Hierbij worden er voor klanten van Vivare informatieavonden georganiseerd waarbij de makelaar, de notaris en hypotheekadviseur aanwezig zijn en de aspirant-kopers worden geïnformeerd over de voordelen, nadelen en mogelijkheden bij de koop van hun huurwoning. Voor de huurders betekent dit veel duidelijkheid over de aandachtspunten en maandlasten bij de koop (Business Wise, 2010). Uit het continue KTO blijkt dat de voormalige huurders een zeer hoge tevredenheid hebben voor wat betreft de koop van hun huurwoning (Vivare, 2008). Behalve het verkoopproces op basis van een klantfilosofie en een KTO heeft Vivare nog een aantal verkoopbevorderende maatregelen getroffen. Zo betaalt de corporatie voor zittende huurders die tot de BBSH-doelgroep behoren bij de koop van hun huurwoning de overdrachtsbelasting, de notariskosten en de kadasterkosten (Rengers en Van Uffelen, 2006). De geïnterviewde corporatie De Goede Woning heeft in 2009 ook een dergelijke vrij op naam-actie gevoerd. Daarnaast regelt en betaalt Vivare een onafhankelijke taxatie door een makelaar-taxateur en een onafhankelijke bouwkundige inspectie voor zittende huurders die bereid zijn te kopen. Verder is de corporatie in 2008 een brede marketingcampagne gestart voor de verkoop van vrijgekomen huurappartementen aan starters op de koopwoningmarkt. Vivare heeft daarvoor een website met zoekprofielen voor belangstellenden en waarop uitleg wordt gegeven over de werking van een VvE. Ook heeft de corporatie twee appartementen als modelwoning ingericht, zodat starters een goede indruk krijgen wat een toekomstige koopwoning hen kan bieden (Vivare, 2008).

Door deze inspanningen gaat de verkoop van bestaand bezit volgens de corporatie zelf 'van een leien dakje' en werd in 2008 zeventig procent van de huurwoningen verkocht aan klanten van de corporatie. Hierbij werd er geen gebruik gemaakt van kooptussenvormen. De marktwaarde van de verkochte huurwoningen ligt tussen de 125 en 160 duizend euro, wat lager is dan in de Randstad. Ook in Arnhem en de omliggende regio is er namelijk een duidelijk tekort in het aanbod van koopwoningen in deze prijs categorie (Vivare, 2009).

6.3 Conclusie

Evenals uit het kwantitatief onderzoek, kan uit het kwalitatief onderzoek worden geconcludeerd dat corporaties in de praktijk verschillend omgaan met de verkoop van huurwoningen. Voor veel corporaties dekken de inkomsten uit de huren alleen de reguliere kosten, zoals personeelskosten, beheerskosten en

onderhoudskosten. Om te kunnen investeren in nieuwbouw en herstructurering is het merendeel van de geïnterviewde corporaties afhankelijk van de opbrengsten uit de verkoop van huurwoningen. De corporaties die geïnterviewd zijn hebben argumenten voor het verkopen van huurwoningen die gelijk zijn aan de argumenten die in paragraaf 3.5.2 zijn beschreven; financiële en maatschappelijke motieven en motieven die betrekking hebben op de totale woningvoorraad en die specifieke kenmerken van de individuele woningen.

De geïnterviewde corporaties geven aan dat zij de in hoofdstuk vier omschreven parameters laten meewegen bij de beslissing tot het verkopen van huurwoningen. De corporaties beamen in de interviews de in hoofdstuk drie beschreven verslechterde marktomstandigheden door de economische recessie. Er wordt aangegeven dat zij te maken hebben met teruglopende verkoopaantallen en slechtere situatie voor de koopbereidheid- en mutatieparameters. Vanwege de financiële noodzaak hebben de waardeparameters, yieldparameters en kostenparameters een grotere invloed gekregen op de verkoopbeslissing, dan de parameters voor het maatschappelijke rendement; de effecten voor bewoners en de effecten voor de buurt. De strategische target van uitpolding is meer een financiële target geworden. Over de vaak geopperde sociaal-ruimtelijke effecten van de verkoop van huurwoningen bestaan bij de geïnterviewden uiteenlopende meningen. De argumenten om bewoners meer keuzevrijheid te geven ten aanzien van hun huisvesting en de woning- en bevolkingssamenstelling te differentiëren worden vaak aangedragen. Deze positieve geluiden gaan niet in de interviews niet voor elke corporatie op. Daar zijn gegronde redenen voor, waardoor niet eenzijdig te zeggen is dat de verkoop van sociale huurwoningen maatschappelijk gewenst is. Per buurt, wijk en stad verschilt dit namelijk.

Uit de interviews blijkt dat er corporaties zijn die via uitpolding sturen op de woningvoorraad. Enkele van de geïnterviewde corporaties hebben een visie over wat de ideale portefeuillesamenstelling is voor de corporatie in de toekomst. Door veelal verouderd woningbezit te verkopen kan de corporatie dichter bij deze wensportefeuille komen. Een aantal corporaties geven in de interviews aan dat zij goede ervaringen hebben met kooptussenvormen. Het interview met De Woonplaats en het voorbeeld van Vivare geven aan dat niet bij alle corporaties er een noodzaak is tot het gebruik van deze koopvarianten om te kunnen verkopen aan zittende huurders en andere particulieren. De initiatieven van Vivare om de verkoop aan de zittende huurders te verbeteren, geven aan dat er voor de geïnterviewde corporaties mogelijkheden zijn om de komende jaren de verkoop aan zittende huurders te verbeteren.

7. Conclusie en aanbevelingen

7.1 Eindconclusie

De Nederlandse woningmarkt wordt gekenmerkt door een sterk overheidsingrijpen en zit redelijk 'op slot', zoals blijkt uit hoofdstuk twee. Ook blijkt dat de doelstelling van de overheid om het eigenwoningbezit in de maatschappij sterk te vergroten via de corporatiesector het afgelopen decennium niet behaald is. Door de marktomstandigheden en overheidsmaatregelen is er binnen de corporatiesector meer aandacht gekomen de financiën. Eerst werd er hierbij vooral gekeken naar de solvabiliteit van de corporaties. Daarna is er meer aandacht gekomen voor het rendement van corporaties. Tegenwoordig ligt de focus bij de corporaties, het WSW en kredietverstrekkers op de kasstromen van de corporaties.

De overwegingen die corporaties hebben bij de verkoop van huurwoningen zijn onder te verdelen in vier categorieën: financiële overwegingen, maatschappelijke overwegingen, portefeuillesturende overwegingen en objectgerichte overwegingen. Bij het opnemen van huurwoningen in de verkoopvijver wordt er door corporaties gekeken naar de uitkomsten van het uitpondscenario en die van het exploitatiescenario. Vanuit het theoretisch onderzoek blijkt dat waardeparameters van de huurwoning -zoals de marktwaarde, leegwaarde en bedrijfswaarde-, het rendement van de verkoop -de yield- en mutatieparameters belangrijke criteria zijn bij de beslissing tot het verkopen van sociale huurwoningen door woningcorporaties. Bovendien wordt er door corporaties gekeken naar de kosten die gemaakt worden bij de verkoop, de koopbereidheid van de zittende huurders en het maatschappelijk rendement van de verkoop. In het empirische gedeelte van deze thesis is onderzocht in hoeverre deze overwegingen in de praktijk van invloed zijn op uitpondbeslissingen van woningcorporaties.

De centrale vraag van dit onderzoek luidt:

Wat zijn bij woningcorporaties de doorslaggevende motieven bij het beleid en de selectie van te verkopen sociale huurwoningen en in hoeverre zijn de achterblijvende verkoopaantallen in het afgelopen decennium toe te rekenen aan de corporatiesector?

In het verleden hadden woningcorporaties voor de verkoop van huurwoningen vooral strategische en maatschappelijke motieven. De verkoop van huurwoningen werd als instrument gebruikt om de bewoners meer zeggenschap en vermogensvorming te bieden. Daarnaast diende de verkoop om meer differentiatie en balans in het woningaanbod in wijken te creëren en verouderd woningbezit af te stoten. De laatste jaren is het voor woningcorporaties moeilijker geworden om vermogen te reserveren voor grote investeringsopgaven. Dit komt onder meer door maatregelen vanuit de overheid, gestegen bedrijfslasten en de economische recessie en inactiviteit op de woningmarkt.

Voor de meeste corporaties is de verkoop van huurwoningen niet noodzakelijk voor de reguliere bedrijfsvoering en de financiële continuïteit van de corporatie. Corporaties zijn echter wel aangewezen op het instrument van uitponding om te kunnen investeren in de nieuwbouw van huur- en koopwoningen. De interviews bevestigen dit en bij de regressie-analyse blijkt er binnen de corporatiesector een sterk verband te bestaan tussen de verkoop van huurwoningen en de investeringen in nieuwbouw. In tegenstelling tot het verleden, zijn tegenwoordig de financiële motieven van doorslaggevend belang bij de verkoop van huurwoningen door corporaties. Corporaties zijn afhankelijk geworden van verkoop om de portefeuille te kunnen vernieuwen, zodat er gestuurd kan worden naar een gewenste portefeuille-samenstelling.

De financiële motieven geven tegenwoordig de doorslag bij de verkoop van corporatiewoningen. De portefeuilles- en objectgerelateerde motieven hebben echter ook nog steeds invloed op verkoopbeslissingen. De verkoop van sociale huurwoningen heeft in plaats van een strategisch en maatschappelijk doel, zoals in het verleden vaak het motief was, meer een financieel doel gekregen binnen de corporatiesector. Bij de maatschappelijke overwegingen hebben de corporaties verschillende visies op de verkoop aan zittende huurders en andere huurders van de corporatie. Zo zijn er corporaties die sterk geloven in het empoweren -emanciperen- van huurders door het laten kopen van een huurwoning. Er zijn echter ook corporaties die sceptischer zijn ten opzichte van deze genoemde voordelen en daardoor minder bereidwillig zijn om bestaand huurwoningbezit te

verkopen. De veronderstelling die door de overheid, beleidsmakers en sommige wetenschappers vaak wordt aangerepen, is dat de verkoop van huurwoningen positieve effecten heeft voor bewoners, woningen en woonomgeving. Enkele van deze sociaal-ruimtelijke effecten zijn een verbetering van de woningkwaliteit en een vergroting van de betrokkenheid bij en de zuinigheid op de woonomgeving. De empirie blijkt deze veronderstelling vanuit de theorie niet te steunen. In bepaalde steden en wijken heeft verkoop van huurwoningen positieve effecten, terwijl in andere steden en wijken juist negatieve effecten te merken zijn door het uitponden. Bovendien hebben zowel huren als kopen voordelen voor de bewoners. In het empirische deel van deze thesis wordt duidelijk dat bewoners niet wezenlijk veranderen of gelukkiger worden van het kopen van huurwoningen. Ook zijn niet alle corporaties van mening dat de koop van een huurwoning leidt tot meer betrokkenheid en tevredenheid over de woning en woonomgeving. Deze conclusie staat haaks op de gewenste bevordering van het eigenwoningbezit met als doel de empowerment van burgers, ingegeven door een bepaald maakbaarheidsdenken vanuit de overheid.

In de praktijk blijkt dat bij de verkoop van huurwoningen de corporaties alle in de theorie beschreven parameters mee laten wegen bij de verkoopbeslissing. De waarde-, yield- en kostenparameters hebben hierbij een grotere invloed dan de parameters voor het maatschappelijk rendement; de effecten voor bewoners en buurt. De huidige recessie heeft een negatieve invloed op de koopbereidheid- en mutatieparameters. Gemiddeld ponden corporaties jaarlijks minder dan één procent van hun woningportefeuille uit. Deze verkoop maakt gemiddeld tien procent uit van de jaaropbrengsten. Corporaties gaan in de praktijk verschillend om met het instrument van uitpanding. Uit de empirie blijkt dat er mogelijkheden zijn om de verkoopaantallen te vergroten in de toekomst, mits deze verkoop leidt tot negatieve sociaal-ruimtelijke effecten.

De overheid probeert enerzijds de verkoop van huurwoningen te stimuleren om het eigenwoningbezit in de maatschappij te doen laten toe nemen. Anderzijds zijn de tegenvallende verkoopcijfers van de corporaties in het afgelopen decennium voor een groot deel toe te rekenen aan een door de overheid gestimuleerde scheefheid en stagnatie op de woningmarkt. Daardoor is de druk op de sociale huursector blijvend groot. Hoewel uit de praktijk blijkt dat er verbeterpunten zijn om de verkoopaantallen van huurwoningen te vergroten - paragraaf 7.3-, zijn de achterblijvende verkoopaantallen in het afgelopen decennium meer toe te rekenen aan de context van de Nederlandse woningmarkt, dan aan de corporatiesector.

In plaats van de regie van de corporatiesector bij de bevordering van het eigenwoningbezit, dient de rijksoverheid zelf een regisserende rol aan te nemen om het aanbod van kwalitatief goede en betaalbare koopwoningen sterk te laten toenemen. Omdat in de Randstad en de Gelderse en Noord-Brabantse stedelijke gebieden de vraag naar deze woningen het grootst is, zal het aanbod zeker in deze regio's vergroot moeten worden. Daarbij is het ook van groot belang dat zij een langetermijnvisie voor de Nederlandse woningmarkt formuleert, die ten doel heeft om de huidige problemen op de woningmarkt sterk te laten verminderen. Hierdoor zal de financiële noodzaak voor corporaties om huurwoningen te verkopen afnemen. Bovendien dient dit strategische woningmarktbeleid van het Rijk een antwoord te zijn op de grote demografische veranderingen waarmee Nederland te maken krijgt in de komende decennia. De kwalitatieve en kwantitatieve vraag naar woningen zal hierdoor namelijk veranderen.

Voor het wonen kunnen betere en eerlijkere keuzes gemaakt worden door de Nederlandse bevolking wanneer de overheid met maatregelen de woningmarkt uit het slot weet te halen. De huidige druk op de huursector, met veel aanbod en een relatief goede betaalbaarheid, zal afnemen wanneer het aanbod van kwalitatief goede en betaalbare koopwoningen een volwaardig alternatief vormt. De corporatiesector kan zich vervolgens, met de kortere wachtlijsten, weer richten op het aanbieden van woningen voor de doelgroep. De verkoop van huurwoningen aan zittende huurders en starters -die hierbij voordelen zien voor hun woonsituatie en waarbij dit geen negatieve gevolgen zal hebben voor de bewoner, woning en woonomgeving- is hierbij een goed middel dat kan helpen bij de verbetering van de woningmarkt.

7.2 Toetsing van de hypothesen

In de inleiding zijn vijf hypothesen opgesteld. Op grond van de resultaten uit de theorie -hoofdstuk twee, drie en vier- en empirie -hoofdstuk vijf en zes- worden hieronder kort de hypothesen getoetst.

- 1. De hoogte van de opbrengst uit de verkoop van bestaand bezit van een woningcorporatie heeft een positieve samenhang met het aantal verkochte sociale huurwoningen, de hoogte van de huuropbrengsten en het bedrijfsresultaat.**

Uit de regressie-analyse in paragraaf 5.2, waarbij de gegevens van 100 corporaties zijn gebruikt, blijkt dat het verkoopresultaat positieve samenhangen heeft met de afhankelijke variabelen. Bij het aantal verkochte sociale huurwoningen blijkt deze samenhang zeer sterk te zijn, bij de huuropbrengsten sterk en tussen het verkoopresultaat en het bedrijfsresultaat blijkt er een matige samenhang te bestaan.

> Op basis van de regressie-analyse kan worden gesteld dat de hypothese juist is.

2. Woningcorporaties die actief huurwoningen verkopen investeren meer in de bestaande woningvoorraad dan woningcorporaties die terughoudend zijn met de verkoop van huurwoningen.

Uit de regressie-analyse blijkt dat er een zwakke positieve samenhang is tussen het verkoopresultaat en de investeringen in de woningen in exploitatie. Woningcorporaties die actief uitponden blijken ook actief hun portefeuille te vernieuwen door middel van nieuwbouw.

> Op basis van de regressie-analyse kan worden gesteld dat de hypothese moet worden verworpen.

3. Woningcorporaties die actief huurwoningen verkopen investeren meer in nieuwbouw dan woningcorporaties die terughoudend zijn met de verkoop van huurwoningen.

Uit de regressie-analyse blijkt dat er een vrij sterke positieve samenhang is tussen het verkoopresultaat en de investeringen in de woningen in ontwikkeling. Woningcorporaties die actief uitponden blijken niet meer te investeren in de bestaande voorraad -onderhoud en renovatie- dan corporaties die terughoudender zijn met de verkoop van huurwoningen.

> Op basis van de regressie-analyse kan worden gesteld dat de hypothese juist is.

4. De verkoop van huurwoningen is maatschappelijk wenselijk, omdat het positieve sociaal-ruimtelijke effecten heeft voor buurt en bewoner.

Veel woningcorporaties verkopen huurwoningen om in wijken met veel corporatiebezit het eigenwoningbezit te laten toenemen. Enkele corporaties erkennen dat kopers zuiniger zijn op de woning en woonomgeving. Ook verbetert door de koop van een huurwoning de zeggenschap en de vermogensvorming van bewoners. Daarentegen geven de bevindingen in het theoretisch kader en de resultaten uit de interviews aan dat niet gesteld kan worden dat eigenwoningbezit beter is voor de maatschappij. Een toename van het eigenwoningbezit is niet altijd een succesverhaal. Ook is het niet aantoonbaar dat de koop van een huurwoning een bewoner gelukkiger maakt en de bewoner empowert -emancipeert-. Bovendien blijkt uit de theorie en empirie dat er geen bewijzen voor zijn dat de sfeer en interactie in een buurt verbetert bij een bevordering van het eigenwoningbezit. Er wordt namelijk over het algemeen maar een klein percentage van de huurwoningen verkocht aan zittende huurders.

> Op basis van de bevindingen in het theoretisch kader en de resultaten uit de interviews kan worden gesteld dat de hypothese moet worden verworpen.

5. Bij woningcorporaties is tegenwoordig het financiële motief voor uitponding sterker dan het sociaal-ruimtelijk en portefeuillesturende motief.

De financiële gezondheid en investeringscapaciteit van de meeste corporaties is de afgelopen jaren verslechterd. Oorzaken hiervan zijn de kredietwaardigheidsbeoordeling van het WSW op basis van kasstromen, de strengere eisen van banken, de vennootschapsbelasting, de Vogelaarheffing, de huidige economische recessie, de gestegen bedrijfslasten van corporaties, gestegen bouwkosten, oplopende grondprijzen en een stroeve woningmarkt met een slechte doorstroming en een groot tekort aan betaalbare koopwoningen in bepaalde regio's. De corporaties moeten de komende jaren veel investeren in grootschalige herstructureringsopgaven -met hoge onrendabele toppen-. Omdat de inkomsten uit de huren hiervoor niet toereikend zijn, is de verkoop van sociale huurwoningen noodzakelijk geworden voor veel corporaties.

De verkoop van huurwoningen heeft daardoor een sterk financieel motief gekregen. In het verleden waren de sociaal-ruimtelijk en portefeuillesturende motieven voor de verkoop van huurwoningen belangrijker. Toch wordt er door corporaties bij de bepaling van de verkoopvijver nog steeds gekeken naar de vraag naar en het aanbod van huurwoningen en koopwoningen in een buurt of wijk. Daarnaast wordt er door veel corporaties rekening gehouden met de bevolkingssamenstelling in wijken. Bovendien hebben de meeste corporaties criteria voor woningen die opgenomen worden in de verkoopvijver en wordt er daarbij gestuurd op een wensportefeuille voor de toekomst. Op basis van de literatuur en de resultaten uit de interviews kan met gebruik van figuur 4 gesteld worden dat bij corporaties tegenwoordig de financiële overwegingen het zwaarste wegen bij de besluitvorming rond de verkoop van huurwoningen.

6. De niet behaalde doelstelling van de overheid ten aanzien van het gewenste aantal te verkopen sociale huurwoningen is mede toe te rekenen aan het gevoerde woningmarktbeleid van de Nederlandse overheid.

In de periode 2001-2008 zijn er door de woningcorporaties in Nederland ruim 120 duizend huurwoningen verkocht aan zittende huurders, andere particulieren, vastgoedbeleggers en het Wooninvesteringsfonds. Tien jaar geleden stelde de overheid zich echter ten doel om in de periode 2000-2010 500 duizend huurwoningen door de corporaties te laten verkopen, om daarmee het eigenwoningbezit in de samenleving te vergroten. De rijksoverheid heeft echter de afgelopen decennia sterk ingegrepen op de woningmarkt, waardoor die kunstmatig en verstoord is gaan werken. Eigenwoningbezitters hebben de afgelopen decennia veel vermogen kunnen opbouwen door de marktomstandigheden, terwijl huurders hiervan niet hebben kunnen profiteren. De overheid heeft via de hypotheekrenteaftrek en huurtoeslag sterke invloed op de vraag naar huisvesting en door een restrictief ruimtelijk ordening ook een sterke invloed op het aanbod van nieuwe woningen.

Door dit woningmarktbeleid is er een kloof ontstaan op de woningmarkt tussen de huursector en de koopsector. Huishoudens hebben de keuze tussen huren -wat relatief goedkoop is- of kopen -wat relatief duur is-. De rijksoverheid heeft de afgelopen decennia randvoorwaarden gecreeërd waarmee het moeilijk is om via de corporatiesector het eigenwoningbezit in de samenleving te vergroten. Door het huidige prijsniveau van koopwoningen en de geringe verhuisgeneigdheid binnen de koopsector wordt de doorstroming van de huurwoningmarkt naar de koopwoningmarkt beperkt en neemt de druk op de sociale en particuliere huurwoningmarkt toe. De vraag naar huurwoningen is daardoor blijvend groot, wat blijkt uit de vele reacties op huurwoningen en lange wachttijden (Terpstra, 2003). Het is hierdoor voor corporaties moeilijk en vrij onaantrekkelijk om huurwoningen te verkopen. In de Randstad is het gebruik van kooptussenvormen voor corporaties vrijwel noodzakelijk om nog te kunnen verkopen, door de grote verschillen tussen de maandelijks huurbedragen en de maandelijks hypotheeklasten van starters en doorstromers.

> Op basis van de bevindingen in het theoretisch kader en de resultaten uit de interviews kan worden gesteld dat de hypothese juist is.

7.3 Aanbevelingen

Een vergroting van het aantal huurwoningverkoppen is voor woningcorporaties een goed instrument om de investeringsmogelijkheden in de toekomst te waarborgen. Verkopen is een speciaal vak en een bepaalde cultuur, dat vrij nieuw is voor woningcorporaties. Om de verkoopaantallen in de toekomst te vergroten is het noodzakelijk dat corporaties hun verkoopbeleid en de verkooporganisatie optimaliseren. Hieronder worden een aantal aanbevelingen gegeven om het aantal verkopen te vergroten en daarmee meer inkomsten te genereren voor noodzakelijke investeringsopgaven in de toekomst.

Om de verkoop van bestaand bezit te verbeteren zijn de volgende aanbevelingen te maken voor de woningcorporaties:

1. Licht de bestaande woningvoorraad grondig door en formuleer een strategische visie met daarin een gewenste samenstelling van de woningportefeuille voor de toekomst. Dit dient vervolgens als basis

voor de selectie van de verkoopvijver. In plaats van enkele huizenblokken te selecteren voor de verkoop, is het beter een grote verkoopvijver samen te stellen met het oudere bezit van de corporatie. Dit vergroot de verkoopkansen voor de corporatie.

2. Formuleer als corporatie een klantfilosofie dat als basis dient voor het verkoopproces. Voer hierbij een continue klanttevredenheidsonderzoek uit om de wensen van de klant beter te kunnen weten en om te weten wat er verbeterd kan worden bij het verkoopproces. Zorg voor een intensief persoonlijk contact met zittende huurders die belangstelling hebben om hun huurwoning te kopen. Dit wordt zeer gewaardeerd en vergroot de verkoopkansen.
3. Biedt klanten de keuzevrijheid tussen huren en kopen en assisteer de klanten bij het maken van de afweging tussen deze vormen van huisvesting. Voorkom daarbij 'pushende' makelaars. Biedt zowel kluswoningen aan voor de verkoop, als ook opgeknapte woningen met een nieuwe keuken en badkamer. Het is ook het overwegen waard om hierbij aspirant-kopers pakketten aan te bieden, waarbij zij kunnen kiezen uit enkele badkamers en keukens. Dit bespaart de klant kosten en regelwerk.
4. Zorg voor een brede marketingcampagne voor de te koop staande huurwoningen, via open huis-dagen, een speciale website en via andere media. Benut hierbij ook de mogelijkheden van mond-tot-mondreclame van klanten. Verkoop van huurwoningen betekent commerciële handelen, innoveren en zorgen dat de corporatie bereikbaar is voor klanten, ook in de weekenden.
5. Organiseer informatiebijeenkomsten voor klanten van de corporatie die de koop van een huurwoning overwegen, waarbij ook de externe makelaar, notaris en hypotheekadviseur uitgenodigd dienen te worden. Voor aspirant-kopers worden de voordelen, mogelijkheden, maandlasten en 'hobbels' bij de koop van een woning duidelijk, waarmee de keuze van de klant wordt vergemakkelijkt. Bovendien is het goed om kopers zekerheid te bieden in deze economische recessie, met een terugkoopgarantie van de corporatie, een deling in eventueel waardeverlies en de Nationale Hypotheek Garantie.
6. Corporaties in de Randstad wordt aangeraden gebruik te maken van koopvarianten, zoals Koopgarant. De marktwaarde van koopwoningen is voor veel huurders te hoog, waardoor zij de hypotheeklasten niet kunnen dragen. Een korting op de koopsom vergroot de mogelijkheid tot kopen voor veel huurders. Dit vergroot het aantal verkopen en klanten zijn zeer tevreden over de koopvarianten. Overweeg bovendien het aanbieden van een vrij op naam-aktie aan de doelgroep, waarbij de corporatie bij de aankoop van een huurwoning de overdrachtsbelasting en de notaris- en kadasterkosten voor zijn rekening neemt.
7. Voorkom slapende Verenigingen van Eigenaren. Zorg voor het behoud van het meerderheidsaandeel in de VvE en zorg voor een actief beheer.

Voor de overheid, die positief staat tegenover de verkoop van corporatiewoningen, zijn in dit kader de volgende aanbevelingen te geven:

1. Ten aanzien van de verkoop van sociale huurwoningen door corporaties dient de overheid te beseffen dat de corporaties het financieel moeilijker hebben door de overheidsmaatregelen als de vennootschapsbelasting en Vogeljaarheffing. De opvatting dat de corporatiesector zeer rijk is niet gerechtvaardigd, omdat het vermogen wat in de stenen zit moeilijk te activeren is. De overheid dient ook te beseffen dat het niet vanzelfsprekend is dat de verkoop van huurwoningen te allen tijde goed is voor bewoners en wijken. Het omvangrijke probleem in Rotterdam met verslechterd eigenwoningbezit is hier een goed voorbeeld van. De rijksoverheid stimuleert bij alle corporaties de verkoop van sociale huurwoningen (DG WWI, 2008). Zij dient echter te beseffen dat de uitponding van corporatiebezit niet voor alle steden en wijken maatschappelijk wenselijk en voor de corporaties financieel noodzakelijk is. Door deze verschillen in het effect van uitponding voor bewoner en buurt is het verstandig als de overheid afstand doet van het uniforme positieve standpunt voor bevordering van het eigenwoningbezit via alle corporaties in heel Nederland.

2. Een verkleining van de sociale huursector in totaliteit is wenselijk voor de toekomst. Hierbij dienen de corporaties zich vooral te richten op het huisvesten van de doelgroep en niet van scheefwoners, zoals nu nog veel gebeurt. Deze kapitaalkrachtigere huishoudens dienen in hun huisvesting te voorzien in de vrije huursector en de koopsector.
3. Zet de verbetering van de woningmarkt hoog op de politieke agenda. De huidige problematiek, met een 'op slot zittende' woningmarkt, vraagt om adequate oplossingen. Een integrale hervorming van het woonbeleid van de overheid is zeer gewenst. Deze mening wordt ook gedeeld door de VROM-raad in haar advies ten aanzien van de Nederlandse woningmarkt (VROM-raad, 2007). Het is verstandig als de overheid een lange termijnvisie formuleert hoe zij de woningmarkt wil gaan hervormen. De grote vraag naar huurwoningen komt mede doordat het aanbod van betaalbare koopwoningen in veel regio's tekortschiet, waardoor huishoudens vaak geen andere keuze hebben dan huren. De besluitvorming over woningbehoefte en woningproductie moet hierbij op regionale schaal georganiseerd worden. Veel gemeenten begrijpen niet dat grote corporaties in de ene stad huurwoningen sloop en in de andere stad huurwoningen bouwt. Het is verstandig als woningcorporaties en gemeenten gezamenlijk een integrale visie formuleren voor de sloop, verkoop en nieuwbouwproductie van huur- en koopwoningen in de regio.
4. De enorme subsidiëring aan de vraagzijde van de woningmarkt door de hypotheekrenteaftrek en de huurtoeslag is niet ideaal. De woningmarkt heeft door het overheidsingrijpen een kunstmatige werking gekregen, wat uniek is in Europese context. Een verkleining van de corporatiesector, waarbij de corporaties zich vooral richten op het huisvesten van de doelgroep is wenselijk. Corporaties en overheid dienen niet scheefwoners te subsidiëren, die ook zelf in de vrije huursector of koopsector in hun huisvesting kunnen voldoen. De hypotheekrenteaftrek is voor veel politieke partijen een heet hangijzer. Rationeel gezien, en in de Europese context, is het stelsel niet ideaal en is het verstandig als de hypotheekrenteaftrek op de lange termijn geleidelijk wordt beperkt. Hierbij moet gedacht worden aan een termijn van enkele decennia. De woningmarkt zal hierdoor 'eerlijker' -alle inkomensgroepen profiteren evenveel van de aftrek- en 'natuurlijker' -een betere doorstroming- gaan functioneren, wat voor de toekomstige generaties positief zal zijn. Om de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen is het wenselijk dat de overheid de mogelijkheden onderzoekt om in de toekomst de overdrachtsbelasting en het eigenwoningforfait te beperken. Regionalisering van het huurbeleid is gewenst. Het is niet logisch dat in heel Nederland dezelfde huurliberalisatiegrenzen zijn, terwijl er tussen de verschillende provincies duidelijke verschillen zijn in de hoogte van de inkomens en de huizenprijzen
5. De overheid moet behalve het stimuleren van een vergroting van het eigenwoningbezit via de corporatiesector zelf ook meer initiatief nemen om het aanbod van betaalbare koopwoningen en vrije sector huurwoningen te vergroten. Hierdoor hoeven midden- en hogere inkomensgroepen geen gebruik meer te maken van corporatiewoningen. De koopsubsidie en de startersleningen zijn goede initiatieven gebleken om het eigenwoningbezit te vergroten. Aan de aanbodzijde van de woningmarkt dient er verruiming plaats te gaan vinden. De woningtekorten zijn het grootst in de Randstad en delen van Noord-Brabant en Gelderland. Vooral hier dient de overheid randvoorwaarden te scheppen via het ruimtelijk orderings-, grond- en vergunningenbeleid om het aanbod van betaalbare koopwoningen te vergroten. Behalve de kwantitatieve vraag zal er door de overheid ook gekeken moeten worden naar de kwalitatieve vraag. Belangrijke aandachtspunten voor de toekomst zijn hierbij de vergrijzing -een vergroting van het aanbod nultredenwoningen-, de toename van het aantal eenpersoonshuishoudens -een vergroting van het aanbod kwalitatief hoogwaardige kleine koopwoningen- en de omvangrijke investeringsopgave van corporaties voor de aanpak van stadswijken. Het aanbod van woningen moet beter gaan aansluiten op de vraag. Tot nu is er door de overheid, woningcorporaties en projectontwikkelaars altijd voor de bewoner gedacht. Het is verstandig als er in de toekomst meer naar de woonwensen en behoeftes van de consument wordt geluisterd en dat dit als uitgangspunt gaat dienen voor de toekomstige woningbouwproductie. Een verlaging van de winsten voor gemeenten en ontwikkelaars is hierbij wenselijk. De hoge geïncasseerde ontwikkelingswinsten op de seriematige geproduceerde woningbouw hebben namelijk geleid tot een achterblijvende prijs-kwaliteitverhouding van de woning en woonomgeving (Terpstra, 2003). Deze hoge winsten hebben gezorgd voor hogere huizenprijzen en veelal in grote aantallen geproduceerde eentonige woningbouw in bijvoorbeeld de

Vinex-wijken. Dit beleid staat haaks op het consumentgericht bouwen en de trend waarbij bewoners een eigen identiteit aan hun woningen willen geven.

Aanleiding tot vervolgonderzoek

De resultaten uit dit onderzoek geven aan dat er voldoende aanleiding is tot vervolgonderzoek vanuit zowel de overheid, de wetenschap, als de corporatiesector. Het onderzoek kan zich hierbij richten op uiteenlopende onderwerpen zoals de gevolgen van de verkoop van huurwoningen op de lange termijn en de mogelijkheden om in de toekomst de verkoop van huurwoningen door corporaties te verbeteren. Ook is de maatschappelijke wenselijkheid van een vergroting van het eigenwoningbezit en daarmee een verkleining van de sociale huursector een interessante aanleiding tot onderzoek.

Een gedegen en uitvoerig onderzoek met daarbij een woningmarktvisie vanuit de overheid, dat voortbouwt op het rapport 'Tijd voor keuzes' van de VROM-raad, is voor de toekomst zeer gewenst. Hierbij dienen van overheidswege weldoordachte oplossingen te worden aangedragen voor de huidige problematiek op de Nederlandse woningmarkt. Er dient daarbij onderzocht te worden wat in de toekomst de werkelijke kwantitatieve en kwalitatieve woningbehoefte is in Nederland, waarbij er aandacht moet zijn voor de regionale woningbehoeften, de woonwensen van de consument -demografische veranderingen- en de verdeling huursector-koopsector voor de komende decennia.

Bronnen

Geraadpleegde literatuur

- Aedes (2009), Corporaties luiden noodklok over financiering. Beschikbaar op:
<http://www.aedesnet.nl/nieuws,2009/11/Corporaties-luiden-noodklok-over-financiering.html>
- Aedex (2005), Model-aannemelijkheidsverklaring. Beschikbaar op:
<http://www.aedex.nl/documenten%20publiek/infomap%202005%20model%20aannemelijkheidsverklaring.pdf>
- Aedex (2006), Uitvoeringsrichtlijnen voor de waardering van woningcomplexen. Beschikbaar op:
<http://www.aedex.nl/documenten%20publiek/infomap%202005%20uitvoeringsrichtlijnen%20woningen.pdf>, p. 5.
- Aedex/IPD (2009), Marktoverzicht: Resultaten voor het jaar 2008. Beschikbaar op:
www.corporaterem.nl/documenten/aeDexIPDIndex2008.pdf, p. 3, 5.
- Baarda, D. & M. De Goede (2006), Basisboek Methoden en Technieken. Groningen, Wolters-Noordhoff.
- Belastingdienst (2007), Belastingplicht Woningcorporaties: Vaststellingsovereenkomst. Beschikbaar op:
http://download.belastingdienst.nl/belastingdienst/docs/convenant_belastingplicht_woningcorporaties_dv3381z1ed.pdf, p. 57.
- Besseling, P., L. Bovenberg, G. Romijn & W. Vermeulen (2008), De Nederlandse woningmarkt en overheidsbeleid: over aanbodrestricties en vraagsubsidies. Hoofdstuk 2 in 'Agenda voor de woningmarkt'. Beschikbaar op:
www.cpb.nl/nl/org/homepages/wvm/KVShoofdstuk.pdf
- Bijzendijk, F. & J. Hoff (2002), De laatste trein. Beschikbaar op: http://www.corporatieadvies.nl/attachments/290_de%20laatste%20trein.pdf
- Boelhouwer, P. (2003), Huisvestingssystemen: Wonen als wankelende pilaar onder de verzorgingsstaat. Beschikbaar op:
<http://download.scientificcommons.org/291089>
- Buitelaar, E., L. van den Broek & A. Segeren (2009), De nieuwbouwproductie van woningcorporaties. Rotterdam, De Maasstad, p. 21.
- Business Wise (2010), 10 vragen aan Vivare. Beschikbaar op: http://www.business-wise.nl/10vragen_Vivare.htm
- Centraal Fonds Volkshuisvesting (2004), Sturen op rendement. Beschikbaar op:
http://www.cfv.nl/media_dirs/47/media_files_data/sturen_op_rendement.pdf, pp. 5-6, 9, 14-15, 20.
- Centraal Fonds Volkshuisvesting (2008), Sectorbeeld voornemens woningcorporaties begroting 2008. Beschikbaar op: www.cfv.nl, pp. 68-69.
- Centraal Fonds Volkshuisvesting (2009), Sectorbeeld voornemens woningcorporaties 2009; prognose periode 2009-2013. Beschikbaar op: http://www.cfv.nl/media_dirs/32/media_files_data/sectorbeeld_voornemens_2009+_gegevensbijlage.pdf
- Conijn, J. (2003), Het vermogen om te financieren. Beschikbaar op:
www.vromraad.nl/.../Het%20vermogen%20om%20te%20financieren-def.pdf, p. 17.
- Damen, M. & P. Tazelaar (2007), De marktbril scherpt het zicht op maatschappelijk ondernemen. Beschikbaar op: <http://www.aedesnet.nl/binaries/downloads/2007/10/dossier-mo-plein/20071001-8-marktbril-scherpt-het-zicht-op-mo.pdf>, p. 7
- Deuten, J (2007), Praktijkboek Maatschappelijk Rendement. Beschikbaar op:
<http://www.sev.nl/uploads/File/oud/051107%20Praktijkboek%20MR.pdf>, pp. 10-11, 50-55.
- Directoraat-Generaal Wonen, Wijken en Integratie (2008), Prestatiezienswijzen 2007. Den Haag, DG WWI.
- Elsinga, M. & J. Hoekstra (2004), Op eigen kracht; Eigenwoningbezit in Nederland. Beschikbaar op:
<http://www.vromraad.nl/Download/Achtergrondstudie%20Eigenwoningbezit%200172.pdf>, pp. 15-16
- Elsinga, M., T. Blokland, G. van Bortel & C. Klaufus (2008), Een eigen huis, een beter leven?

- Beschikbaar op: [http://www.sev.nl/uploads/File/oud/Van%20eigen%20huis%20naar%20beter %20leven.pdf](http://www.sev.nl/uploads/File/oud/Van%20eigen%20huis%20naar%20beter%20leven.pdf)
- FederCasa (2006), Housing Statistics in the European Union 2005/2006. Beschikbaar op: http://www.federCasa.it/news/housing_statistics/Report_housing_statistics_2005_2006.pdf, p. 66
- Gool, van P. & G. ten Have (2006), Luchtbellen in vastgoedwaarderingen door verkeerd gebruik taxatiemethoden? Artikel in Property Research Quarterly van maart 2006.
- Gool, van P., D. Brounen, P. Jager & R. Weisz (2007), Onroerend goed als belegging. Groningen, Wolters-Noordhoff, p. 27, 82, pp. 142-148, 156, 160, 248.
- Gruis, V. & S. Zijlstra (2006), Meer invloed huurders geen panacee voor kwalitatieve woningnood. Property Research Quarterly, december 2006.
- Gruis, V. (2007), Bedrijfsstijlen van woningcorporaties. Beschikbaar op: http://www.kei-centrum.nl/websites/kei/files/KEI2003/kei-files/Corpovenista/Corpovenista-3_4a-Gruis-Bedrijfsstijlen-mrt2007.pdf
- Have, G. ten (2002), Taxatieleer vastgoed 1. Groningen, Wolters-Noordhoff, p. 140.
- Have, G. ten (2003), Taxatieleer vastgoed 2. Groningen, Wolters-Noordhoff, pp. 355-408.
- ING (2009), Woningcorporaties: Krap bij kas maar rijk aan stenen. Beschikbaar op: http://www.ing.nl/Images/Ing_sectorvisie_woningcorporaties_juni_2009_tcm7-40410.pdf
- Interveste (2010), Uitponden. Beschikbaar op: <http://beheer.interveste.nl/wat-is-wat/q/%28Uitponden%29>
- Intomart GfK (2010), Kwalitatief onderzoek. Beschikbaar op: http://www.intomartgfk.nl/business_units/beleidsonderzoek/kwalitatief Onderzoek/index.nl.html
- IPC+ Consult (2007), Financiering uit waardeontwikkeling. Beschikbaar op: <http://www.icp-consult.nl/userfiles/downloads/pres-hetoosten.pdf>
- Keeris (2001), Vastgoedbeheer Lexicon. Beschikbaar op het World Wide Web: http://www.aag.nl/cms/publish/content/downloaddocument.asp?document_id=336, pp. 11-14
- KEI, WoonbronMaasoevers en Het Portaal (2004), Debat: De verkoop van corporatiewoningen. Beschikbaar op: http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?template=download&website_id=159&download_id=1
- KEI (2005), Wat is de betekenis van al die financiële termen in corporatieland? Beschikbaar op: http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=1899&item_type=vraag_en_antwoord&item_id=60
- KEI (2006), Matchingsvraagstuk. Beschikbaar op: http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=2370
- KEI (2007), Eigen Huis: Laat corporaties massaal hun woningen verkopen. Beschikbaar op: http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=1893&item_type=nieuws&item_id=2666
- KEI (2009), KEI-overzicht Verkoop huurwoningen. Beschikbaar op: http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=2780
- KEI (2010a), Financiën. Beschikbaar op: http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=2493
- KEI (2010b), Wat zijn leefstijlen en woonmilieus? Beschikbaar op: http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=2471
- Kemeny, J. (1981), The Myth of Homeownership; private versus public choices in housing tenure. London, Routledge & Keagan Paul, pp. 65-87.
- Kleinhans, R. (2005), Sociale implicaties van herstructurering en herhuisvesting. Beschikbaar op: <http://www.nicis.nl/kenniscentrum/binaries/kcgs/bulk/onderzoek/2005/11/proefschrift-kleinhanpdf.pdf>, pp. 4-9, 40 en 272.
- Klieverik, H. & W. Nijeboer (2003), Van boekwaarde tot marktwaarde. Beschikbaar op: www.aedex.nl/.../Aedex%20Magazine%20-%20Vastgoed%20deel%201.pdf en www.aedex.nl/.../Aedes%20Magazine%20-%20Vastgoed%20deel%202.pdf, p. 15.
- Konings, P. (2009), Aedex/IPD, benchmarking voor corporaties. Eindhoven, Service Magazine april 2009, pp. 1-2.
- Marlet, G., J. Poort & C. van Woerkens (2008), De baat op straat. Beschikbaar op: <http://www.seo.nl/binaries/publicaties/rapporten/2009/2009-29.pdf>

- Meijer & Gieskes (2001), Bevordering eigenwoningbezit door verkoop van huurwoningen. Alblasterdam, Haveka, pp. 7-9.
- Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2000), Nota Wonen: Mensen, wensen, wonen. Den Haag, Ministerie van VROM, p. 125. Beschikbaar op:
<http://www.vrom.nl/get.asp?file=docs/publicaties/wonen13542.pdf&dn=13542&b=vrom>
- Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2006a), Een eerste koopwoning: Met koopsubsidie of starterslening. Beschikbaar op: <http://www.vrom.nl/get.asp?file=docs/publicaties/6443.pdf&dn=6443&b=vrom>
- Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2006b), Ruimte geven, bescherming bieden. Den Haag, Ministerie van VROM, p. 87.
- Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2010a), Dossier Huurovereenkomst. Beschikbaar op: <http://www.vrom.nl/pagina.html?id=20009>
- Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2010b), Dossier Koopwoningen. Beschikbaar op: <http://www.vrom.nl/pagina.html?id=19493#a150>
- Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2010c), Dossier Woningcorporaties. Beschikbaar op: <http://www.vrom.nl/pagina.html?id=19597>
- Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2010d), Dossier Woningwaarderingstelsel. Beschikbaar op: <http://www.vrom.nl/pagina.html?id=8010>
- National Association of Realtors (2006), Social benefits of homeownership and stable housing. Beschikbaar op:
http://www.realtor.org/wps/wcm/connect/ca3a708048be35b9b1e2ff0c8bc1f2ed/05_Social_Benefits_of_Stable_Housing.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ca3a708048be35b9b1e2ff0c8bc1f2ed
- Neele, J., R. de Wildt, R. Wouters & P. Massar (2008), Van huur- naar koopwoning. Effecten van verkoop van huurwoningen. Beschikbaar op: <http://www.vrom.nl/get.asp?file=docs/kamerstukken/Mon23Jun20081451210200/Bijlage1Vanhuurnaarkoopwoning;Effectenvanverkoopvanhuurwoningen.pdf>
- Nieboer, N. (2005), Strategisch voorraadbeleid. Beschikbaar op:
http://repository.tudelft.nl/file/1232735/MTS_1234469107915050123
- Nieboer, N. (2009), Het lange koord tussen portefeuillebeleid en investeringen van woningcorporaties. Beschikbaar op:
repository.tudelft.nl/assets/uuid:52f0cf52-31b1-44f6-a289.../232708.pdf, pp 67-68.
- Noordenne, M. van, R. Bakker & M. Bal (2009), Cashflow verzekeren met koopvarianten en Te Woon. Tijdschrift voor de Volkshuisvesting, nr. 5 2009, pp. 22-25
- NYFER (2003), Het zekere voor het onzekere. Utrecht, Hoonte Bosch & Keuning, p. 25, 47, 71.
- Overheid.nl (2009a), Woningwet. Beschikbaar op: <http://wetten.overheid.nl/BWBR0005181/>
- Overheid.nl (2009b), Besluit beheer sociale-huursector. Beschikbaar op: <http://wetten.overheid.nl/BWBR0005686/>
- Overheid.nl (2009c), Wet bevordering eigenwoningbezit. Beschikbaar op: <http://wetten.overheid.nl/BWBR0011919/>
- OTB (2010), Stel; er was een slimme manier om de aftrek te beperken. Artikel in NRC Next, 6 april 2010. Beschikbaar op:
<http://www.otb.tudelft.nl/live/pagina.jsp?id=4a9511f1-d03c-4e05-961a-24d8958d9039&lang=nl&binary=/doc/Stel%20er%20was%20een%20slimme%20manier%20om%20de%20aftrek%20te%20beperken%20nrc%20next%206%20april.pdf>
- Phanos (2006), Analyse van de Nederlandse woningmarkt. Beschikbaar op:
http://www.phanoscapitalgroup.nl/Portals/0/analyse_van_de_nederlandse_woningmarkt.pdf
- Priemus (1999), Mogelijkheden en grenzen van marktwerking in de volkshuisvesting. Beschikbaar op:
<http://www.nethur.nl/downloads/files/publicatie%209.pdf>
- PropertyNL (2010), Een op drie corporaties verwacht negatieve kasstroom in 2010. Beschikbaar op:
<http://www.propertynl.com/producten/nieuwsbrief/default.asp?id=28368>
- Raad van Economisch Adviseurs – REA- (2006), De woningmarkt uit het slot. Den Haag, Sdu Uitgevers, p. 2
- Rabobank (2009), Kwartaalbericht Woningmarkt mei 2009. Beschikbaar op:
http://overons.rabobank.com/content/images/KwaWo-2009q1_tcm64-85749.pdf, pp. 17-21.

- Renes, G. & Jókövi, M. (2008), Doorstroming op de woningmarkt. Rotterdam, NAI Uitgevers, p. 10, 42.
- Rengers en Van Uffelen (2006), Te koop: oude huurwoning van een corporatie. Beschikbaar op: http://www.volkskrant.nl/economie/article365917.ece/Te_koop_oude_huurwoning_van_een_corporatie
- Reverda, N. (2005), De staat, de markt en burgermaatschappij: Een korte inleiding. Beschikbaar op: www.surfsharekit.nl:8080/get/smpid:3281/DS1
- Rohe, W. & M. Stegman (1994), The impacts of homeownership on the social and political involvement of low-income people. Beschikbaar op: <http://uar.sagepub.com/cgi/reprint/30/1/152>, pp. 159-166
- Rohe, W., S. Van Zandt & G. McCarthy (2001), The social benefits and costs of homeownership: A Critical Assessment of the Research. Beschikbaar op: <http://www.jchs.harvard.edu/publications/homeownership/liho01-12.pdf>, pp. 22-25
- Romijn, G. & P. Besseling (2008), Economische effecten van regulering en subsidiëring van de huurwoningmarkt. Den Haag, Centraal Planbureau, pp. 9, 19, 27.
- SenterNovem (2010), Koopsubsidie. Beschikbaar op: <https://www.senternovem.nl/koopsubsidie/index.asp>
- Stoop, E. (2009), Verkopen of verhuren? Eindhoven, Service Magazine april 2009, p. 1.
- Steunpunt Armoedebestrijding (2009), Feiten en cijfers. Beschikbaar op: http://www.armoedebestrijding.be/cijfers_sociale_huisvesting.htm
- Tamminga, M. (2009), Verkoop van huurhuizen is ingzakt. NRC Handelsblad 3 november 2009.
- Technische Universiteit Delft (2007), Maatschappelijk ondernemerschap en voorraadbeleid woningcorporaties. Beschikbaar op: <http://www.bk.tudelft.nl/live/pagina.jsp?id=61fe96ae-7a1a-4d5e-a45b-d59f176eb00f&lang=nl>
- Tegel, K., G. van den Berg & I. Algera (2006), Verkennende studie 'beweegredenen woningcorporaties'. Den Haag, Ministerie van VROM, pp. 25-27.
- Terpstra, P. (2003), Is er een nieuwe woningnood in Nederland? Artikel uit tijdschrift B&G, februari 2003.
- Terpstra, P. (2006), Tussen huur en koop: Nieuwe varianten op de woningmarkt. Artikel uit tijdschrift B&G, mei/juni 2006.
- Universiteit Leiden (1998), Statistiek voor historici: Correlatie en regressie. Beschikbaar op: <http://www.let.leidenuniv.nl/history/RES/stat/html/les10.html>
- Van Dale (2009), Online woordenboek. Beschikbaar op: <http://pro.vandale.nl/vandale/zoekservice/?type=pro>
- Verheugt, J. (2007), Inleiding in het Nederlandse recht. Den Haag, Boom Juridische Uitgevers. pp. 214-226.
- Visser, A. & L. de Boer (2009), De krimpbrijl op. Beschikbaar op: <http://www.sev.nl/uploads/File/oud/Dekrimpbrijl.pdf>
- Vivare (2007), Jaarverslag 2007. Beschikbaar op: <http://www.vivare.nl/Download.aspx?File=201>
- Vivare (2008), Jaarverslag 2008. Beschikbaar op: <http://www.vivare.nl/Download.aspx?File=199>
- Vivare (2009), Prestaties en plannen: Vivare in 2009 en 2010. Beschikbaar op: <http://oud.vivare.nl/2010/vivare-in-2009-2010/welkom.aspx>
- Vocht, de A. (2002), Basishandboek SPSS 11. Utrecht, Bijleveld Press.
- VROM-raad (2004), Meerwerk; advies over de landbouw en het landelijk gebied in ruimtelijk perspectief. Beschikbaar op: <http://www.vromraad.nl/Download/advies%20landbouw%20def.pdf>
- VROM-raad (2005), Voorbij of vooruit? Woningcorporaties aan zet. Beschikbaar op: http://www.nicis.nl/kenniscentrum/binaries/stip/bulk/onderzoek/2006/2/0_advies-vrom-woningcorporaties-aan-zet.pdf
- VROM-raad (2007), Tijd voor keuzes: Perspectief op een woningmarkt in balans. Beschikbaar op: www.vromraad.nl/Download/Advies64_tijd-voor-keuzes1.pdf
- Waarborgfonds Sociale Woningbouw (2009a), website WSW. Beschikbaar op: <http://www.wsw.nl/>

Waarborgfonds Sociale Woningbouw (2009b), Trendrapportage woningcorporaties 2008-2013. Beschikbaar op:
http://www.wsw.nl/uploads/_site_1/5%20WSW/Publicaties/WS0603509_05_120609_def.pdf, p. 5

Wetenschappelijk Instituut voor het CDA (2008), De woningmarkt in beweging; naar een markt die werkt. Beschikbaar op:
http://www.wi.cda.nl/Portals/0/docs/wi_va12-2/WI - Beweging op de woningmarkt.pdf, p. 18

Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2006), De verzorgingsstaat herwogen. Beschikbaar op:
<http://www.wrr.nl/dsc?c=getobject&s=obj&!sessionid=1U@p5K78L9!DmM!2Az1FlodvhoUhCt3M4eGxJh@SuGE@@hW9pz8XH1!b8xG1jif1&objectid=3759&!dsname=default&isapidir=/gvisapi/>, pp. 143-144.

Wooninvesteringsfonds (2010), website Wooninvesteringsfonds. Beschikbaar op: <http://www.wif.nl/>

Afbeeldingen

Afbeelding voorblad: <http://www.wonenlimburg.nl/site/image.php/data/image/2218.jpg>

Afbeelding 1: <http://www.sdmh.nl/woning/122138/FOXHOL/Meeuwenstraat-32/>

Afbeelding 2: http://www.gelderlander.nl/multimedia/archive/01149/pollestein_1149470b.jpg

Afbeelding 3: http://www.bestaandewoningbouw.nl/wp-content/uploads/2007/10/galerijflat_hoog.JPG

Afbeelding 4: <http://www.skyscrapercity.com/>

Bijlage 1

Yieldparameters (4.2.2)

Disconteringsvoet

Om de huidige waarde van inkomsten in de toekomst contant te kunnen maken moet er een disconteringsvoet worden vastgesteld. De disconteringsvoet is de rekenrente waarmee de toekomstige kasstromen berekend worden. De disconteringsvoet is opgebouwd uit de rentevoet van staatsleningen, met daarop premies voor het marktrisico, het gebiedsrisico -de locatie- en het segment -huurwoningen-. De disconteringsvoet wordt verhoogd met een voorgeschreven factor voor inflatie -op basis van CPI laag-, loonstijging -op basis van CBS-index voor regelingslonen- en bouwkostenstijging -op basis van BDB-index-. De disconteringsvoet voor woningen ligt doorgaans tussen de zes en zeven procent. Woningcorporaties rekenen over het algemeen met een disconteringsvoet van 6,5 procent, met een door het WSW voorgeschreven afschrijvingstermijn van vijftig jaar (Ten Have, 2003; KEI, 2005).

Exit yield

De exit yield is de disconteringsvoet die wordt gehanteerd om de eindwaarde van een wooncomplex te kunnen bepalen aan het einde van de exploitatielooptijd. De exityield is een percentage en wordt berekend door de verwachte jaarhuur van de niet-verkochte woningen in een wooncomplex te delen door de totale geschatte verkoopopbrengst. Er wordt bij de berekening van de eindwaarde een onderscheid gemaakt tussen een exit yield na uitponden en een exit yield na doorexploiteren (Ten Have, 2003). Bij de berekening van de exit yield wordt de investering gecorrigeerd met de kosten koper, het achterstallig onderhoud, de tijdelijke leegstand en het verschil tussen de markthuur en de contacthuur (Rabobank, 2009).

Mutatieparameters (4.2.2)

Mutatiegraad

De mutatiegraad is een belangrijke bepalende parameter voor de uitpounding door corporaties. Het is een percentage dat het aantal eigendomsveranderingen weergeeft op de totale woningvoorraad van een corporatie in een jaar. Het gaat hierbij om verkopen die plaatsvinden na beëindiging van de huurovereenkomsten –aan nieuwe kopers- en niet om verkopen aan de zittende huurders. Een lage mutatiegraad duidt erop dat de woningen populair zijn bij huurders, waardoor de leegwaarde van de woningen relatief hoog is en de noodzaak tot verkoop en uitpounding gering is. Een hoge mutatiegraad wijst er op dat de woningen minder gewild zijn, wat zorgt voor lagere leegwaardes. Verkoop en uitpounding worden hierdoor aantrekkelijker voor corporaties (Damen en Tazelaar, 2007).

Er wordt bij mutatiegraden onderscheid gemaakt tussen de mutatiegraad bij doorexploiteren en een mutatiegraad bij verkoop en uitponden. Bij de huurmutatiegraad wordt de mutatiegraad uitgedrukt in één vast percentage voor de gehele DCF-periode, terwijl de verkoopmutatiegraad vermeld wordt met aparte percentages voor de verschillende jaren in de DCF-periode (Aedex, 2006). De mutatiegraad neemt toe wanneer een woningcorporatie het besluit neemt tot het uitponden van een complex. Dit komt onder andere doordat de corporatie maatregelen neemt om het complex leeg te krijgen, zoals het verminderen van de service aan de huurders, het verwaarlozen van het onderhoud of door het verlenen van vertrekpremies (Interveste, 2010). Bovendien blijkt dat de zittende huurders zich minder prettig voelen bij de mutaties en leegstand binnen een wooncomplex. De mutatiegraad bij een uitpondscenario ligt doorgaans rond de tien procent. (Ten Have, 2003).

Mutatiesnelheid

Het verloop waarbinnen mutaties plaatsvinden wordt aangeduid als de mutatiesnelheid. De mutatiesnelheid is afhankelijk van de verhouding tussen het aantal verkochte woningen aan zittende huurders en het aantal uitgeponde woningen aan andere kopende partijen. Het aantal huuropzeggingen is ook van invloed op de mutatiesnelheid van de verkoop van huurwoningen door woningcorporaties (Rabobank, 2009).

Mutatieleegstand

De mutatieleegstand is het aandeel verkochte woningen dat na vertrek van de huurder niet meteen opnieuw verhuurd wordt en daardoor geschikt is voor uitpanding. In de praktijk bestaat er in het geval van mutatie tussen de beëindiging van het huurcontract en de juridische en economische levering van de koopwoning een periode van drie maanden leegstand (Ten Have, 2003).

Kostenparameters (4.2.2)

Beheerskosten bij doorexpluiten

De hoogte van de beheerskosten bij het doorexpluiten van het vastgoed zijn van invloed op de uitpandingsbeslissing. Het beheer heeft ten doel om het exploitatieresultaat van de woning te optimaliseren, waarbij het beheer onderverdeeld kan worden in de kosten van administratief, technisch en commercieel beheer (Ten Have, 2003).

Onderhoudskosten bij doorexpluiten

De hoogte van de onderhoudskosten bij het doorexpluiten is ook een parameter die van invloed is op het wel of niet verkopen van bestaand bezit. Dit zijn de kosten die gemaakt moeten worden om de woning in een dusdanige staat te behouden, dat de huuropbrengsten gedurende de resterende exploitatieperiode verzekerd zijn.

Erfpachtkosten

In gemeenten waar men nog werkt met het erfpachtsysteem moeten de erfpachtkosten in de berekening voor het uitpanden meegenomen worden. In sommige gevallen is er in de erfpachtakte een splitsingsverbod van kracht. Het erfpachtcanon dient dan van de bloot eigenaar afgekocht te worden en de bestemming in de erfpachtovereenkomst dient omgezet te worden van huurwoning naar koopwoning.

Splitsingskosten

Sociale huurwoningen dienen bij uitpanding kadastraal gesplitst te worden. In de grote steden wordt in bepaalde buurten met lagere inkomensgroepen splitsing verboden door huisvestingsverordeningen (Neele e.a., 2008). Het splitsen van grondgebonden woningen is makkelijker dan het splitsen van wooncomplexen. Bij het splitsen moeten er door de woningcorporatie kosten worden gemaakt voor de splitsingsakte, splitsingstekening, splitsingsvergunning en het uiteindelijke juridisch splitsen (Ten Have, 2003).

Bij wooncomplexen, zoals portiekflats en galerijflats, wordt het complex na splitsing omgezet in meerdere appartementsrechten. Daarbij wordt er een Vereniging van Eigenaren -VvE- opgericht, die het beheer, onderhoud en de gemeenschappelijke belangen behartigt van de nieuwe eigenaren. Wanneer de corporatie het wooncomplex gedeeltelijk uitpandt en huurwoningen blijft exploiteren, dan zal de corporatie in de meeste gevallen het beheer en het onderhoud van het wooncomplex voor haar rekening blijven nemen (KEI, 2009).

Mutatieonderhoudskosten

Er kunnen door de koper eisen worden gesteld voor de staat van onderhoud van de uit te panden woningen, waardoor er onderhoudskosten gemaakt moeten worden. Deze mutatieonderhoudskosten worden aan het begin van het uitpandingsproces opgenomen. Het is niet verboden om woningen met achterstallig onderhoud uit te panden, maar dit moet wel doorberekend worden in de verkoopwaarde van de woning (Ministerie van VROM, 2010b).

Verkoopkosten

Om bestaand bezit te verkopen moeten er kosten gemaakt worden voor de courtage van de makelaar, publiciteit en de BTW. De hoogte van de verkoopkosten verschillen per corporatie, zoals blijkt in paragraaf 6.1. De verkoopkosten bedragen meestal rond de 2,5 procent van de marktwaarde vrij op naam.

Verkoopbevorderingskosten

Een woningcorporatie kan verkoopbevorderende maatregelen nemen om een woning of wooncomplex sneller te verkopen. Voorbeelden hiervan zijn de kosten die gemaakt worden bij de opwaardering van de woning, zoals het schilderwerk en de tuin, en de kosten die gemaakt worden bij het gebruik van kooptussenvormen.

Overdrachtskosten

Overdrachtskosten zijn de kosten die de koper van een huurwoning of wooncomplex moet maken bij de aankoop. De marktwaarde vrij op naam wordt bij uitponding verhoogd met zes procent overdrachtsbelasting, kosten voor de notaris en de kosten voor de kadastrale inschrijving. Hierdoor verandert de marktwaarde kosten koper in de marktwaarde vrij op naam. De overdrachtskosten bedragen ongeveer zeven procent van de marktwaarde vrij op naam (Ten Have, 2003).

Bijlage 2

De 100 onderzochte woningcorporaties (5.1)

Tabel 8: De 100 woningcorporaties die in hoofdstuk 6 gebruikt zijn voor het onderzoek

	woningcorporatie	vestigingsplaats	pr.	postcode	woningbezit (2008)	verkoop (2008)
1	Ymere	Amsterdam	NH	1013	76.633	417
2	De Key	Amsterdam	NH	1018	26.173	170
5	Eigen Haard	Amsterdam	NH	1043	43.096	305
3	Stadgenoot	Amsterdam	NH	1055	29.753	319
4	Rochdale	Amsterdam	NH	1055	38.217	335
6	Far West	Amsterdam	NH	1062	9.886	38
7	Woonzorg Nederland	Amstelveen	NH	1183	26.322	752
8	Dudok Wonen	Hilversum	NH	1221	6.870	161
9	De Alliantie	Huizen	NH	1271	57.003	588
10	Goede Stede	Almere	FL	1318	7.143	20
11	De Woningbouw	Weesp	NH	1381	4.096	30
12	ZVH	Zaandam	NH	1502	7.018	26
13	Parteon	Wormerveer	NH	1521	16.448	89
14	Woningstichting Den Helder	Den Helder	NH	1782	10.015	86
15	Woonwaard	Alkmaar	NH	1823	13.460	129
16	Kennemer Wonen	Alkmaar	NH	1823	6.577	11
17	Elan Wonen	Haarlem	NH	2012	6.948	0
18	WoonInvest	Voorburg	ZH	2272	8.336	56
19	De Sleutels van Zijl en Vliet	Leiden	ZH	2302	7.670	18
20	wonenCentraal	Alphen a/d Rijn	ZH	2402	8.882	41
21	HaagWonen	Den Haag	ZH	2521	22.376	81
22	Staedion	Den Haag	ZH	2543	31.699	160
23	Vidomes	Delft	ZH	2625	17.623	49
24	De Goede Woning	Zoetermeer	ZH	2722	5.699	31
25	Woonpartners Midden-Holland	Waddinxveen	ZH	2741	6.810	29
26	Mozaiek Wonen	Gouda	ZH	2807	8.584	60
27	Woonvisie	Ridderkerk	ZH	2981	8.093	7
30	Com-wonen	Rotterdam	ZH	3006	30.324	131
28	Vestia	Rotterdam	ZH	3014	73.243	136
31	Woonbron	Rotterdam	ZH	3014	45.865	310
29	Woonstad Rotterdam	Rotterdam	ZH	3015	48.098	315
32	Woonplus Schiedam	Schiedam	ZH	3122	12.038	51
33	Waterweg Wonen	Vlaardingen	ZH	3134	12.749	97
34	MaasDelta Groep	Spijkernisse	ZH	3201	16.440	28
35	Bo-Ex	Utrecht	UT	3526	8.162	8
36	Mitros	Utrecht	UT	3534	29.162	99
37	De Combinatie	Zeist	UT	3702	3.709	9
38	Seyster Veste	Zeist	UT	3704	4.081	11
39	Omnia Wonen	Harderwijk	GL	3841	6.882	90
40	UWoon	Harderwijk	GL	3843	8.365	11
41	Portaal	Veenendaal	UT	3905	53.146	280
42	Viveste	Houten	UT	3991	4.871	6
55	Woonlinie	Woudrichem	NB	4285	4.142	23
43	Woongoed Middelburg	Middelburg	ZL	4337	6.115	10
44	RWS	Goes	ZL	4462	5.918	5

45	Woongoed Zeeuws-Vlaanderen	Terneuzen	ZL	4530	6.291	45
46	Wonen West-Brabant	Bergen op Zoom	NB	4624	8.426	135
47	Allee Wonen	Roosendaal	NB	4701	17.293	35
48	Laurentius	Breda	NB	4834	7.177	38
49	Cires	Oosterhout	NB	4901	7.367	16
50	TBV Wonen	Tilburg	NB	5038	5.838	44
51	Tiwos	Tilburg	NB	5038	7.500	88
52	WonenBreburch	Tilburg	NB	5041	26.123	218
53	Casade	Waalwijk	NB	5142	7.941	21
54	Zayaz	s-Hertogenbosch	NB	5231	12.454	36
56	SVUwonen	Uden	NB	5402	4.805	10
57	Woonbedrijf	Eindhoven	NB	5611	30.435	77
58	Woonpartners	Helmond	NB	5701	7.603	27
59	WoCom	Someren	NB	5711	6.243	24
60	Woningstichting Venlo-Blerick	Venlo	LI	5923	7.204	98
61	Antares	Tegelen	LI	5931	5.059	13
62	Wonen Zuid	Roermond	LI	6041	14.162	122
63	Wonen Limburg	Roermond	LI	6041	23.081	165
64	ZO Wonen	Sittard	LI	6130	13.951	81
65	Woonpunt	Elsloo	LI	6181	17.902	157
66	Servatius	Maastricht	LI	6221	11.700	12
67	Talis	Nijmegen	GL	6531	13.338	79
68	Woonstede	Ede	GL	6712	8.913	242
69	Volkshuisvesting	Arnhem	GL	6811	12.787	111
70	Vivare	Arnhem	GL	6827	23.574	196
71	Sité Woondiensten	Doetinchem	GL	7001	6.933	36
72	ProWonen	Borculo	GL	7271	7.910	24
73	Ons Huis Apeldoorn	Apeldoorn	GL	7311	5.048	20
74	De Goede Woning	Apeldoorn	GL	7322	8.390	142
75	Woonbedrijf ieder1	Deventer	OV	7414	14.983	90
76	Domijn	Enschede	OV	7511	15.351	79
77	Ons Huis Enschede	Enschede	OV	7541	4.680	6
78	De Woonplaats	Enschede	OV	7543	17.211	602
79	Welbions	Hengelo	OV	7551	12.863	78
80	Beter Wonen Almelo	Almelo	OV	7601	6.581	91
81	St. Joseph Almelo	Almelo	OV	7603	5.339	62
82	Beter Wonen Vechtdal	Hardenberg	OV	7773	3.262	41
83	Domesta	Emmen	DR	7801	9.165	20
84	Woonconcept	Meppel	DR	7943	11.135	109
85	SWZ	Zwolle	OV	8013	7.459	85
86	DeltaWonen	Zwolle	OV	8019	13.808	54
87	Salland Wonen	Raalte	OV	8102	5.255	64
88	Triada	Epe	GL	8181	6.556	44
89	Oost Flevoland Woondiensten	Dronten	FL	8251	4.013	34
90	Mercatus	Emmeloord	FL	8301	4.925	45
91	Welkom	Bolsward	FR	8701	9.482	106
92	Nieuw Wonen Friesland	Leeuwarden	FR	8912	8.217	22
93	WoonFriesland	Grou	FR	9001	20.256	166
94	Wold & Waard	Leek	GR	9351	4.659	21
95	Actium	Assen	DR	9402	15.519	148
96	Woonborg	Vries	DR	9480	4.941	50
97	Acantus	Veendam	GR	9641	13.281	72
98	Nijestee	Groningen	GR	9714	12.999	190
99	De Huismeesters	Groningen	GR	9718	6.966	0
100	Patrimonium	Groningen	GR	9727	6.700	0
totaal					1.465.794	10.157

Bijlage 3

Uitwerking van de interviews (6.2)

Verkoop in aantallen, koopbereidheid en de gevolgen van de recessie



De Alliantie heeft vier verschillende werkmaatschappijen: Amsterdam, Flevoland, Gooi en Vechtstreek en Amersfoort. Bij de werkmaatschappij Gooi en Vechtstreek neemt het aantal verkochte huurwoningen ieder jaar toe. In 2008 werden er in totaal 588 huurwoningen verkocht door De Alliantie, waarvan 53 bij Gooi en Vechtstreek. In 2009 werden er door De Alliantie Gooi en Vechtstreek 68 huurwoningen verkocht en voor 2010 en 2011 staan er respectievelijk 200 en 250 huurwoningverkoppen gepland.

De koopbereidheid van de zittende huurders is volgens De Alliantie dramatisch. Van de duizend huurwoningen die aangeboden worden voor de verkoop zullen er maar drie worden gekocht door zittende huurders. Voor de economische recessie kocht 3 tot 4 procent van de zittende huurders. Tegenwoordig ligt dit percentage op 0,36 procent. De Alliantie heeft een enquête gehouden onder 350 huurders die op basis van hun kenmerken zouden moeten kunnen kopen; jonge huurders die geen huurtoeslag ontvangen, met een vrij hoge huur. Uit dit onderzoek bleek dat de huurders niet hun woning kopen, omdat dit financieel niet mogelijk is –ze hebben te hoge schulden- en/of omdat zij dit een te groot risico vinden in de huidige marktomstandigheden.

Van de kredietcrisis ondervindt De Alliantie Gooi en Vechtstreek weinig gevolgen. Alle huurwoningen die te koop worden aangeboden worden binnen drie maanden verkocht. Dit komt mede doordat er weinig aanbod is in 't Gooi van goedkope koopwoningen. Bij de andere werkmaatschappijen merkt De Alliantie wel sterker de gevolgen van de kredietcrisis. Wel merkt De Alliantie Gooi en Vechtstreek dat de mutatiegraad terug loopt. Mensen zijn minder verhuisgeneigd, waardoor er minder huurwoningen vrijkomen voor de verkoop.



De Goede Woning heeft de afgelopen tweeënehalf jaar veel huurwoningen verkocht. In de jaren daarvoor zijn er alleen wat kleine complexen uitgepand. In 2008 heeft De Goede Woning 142 huurwoningen verkocht en in 2009 127 huurwoningen. Hiervan zijn er in 2009 drie complexen verkocht aan het Wooninvesteringsfonds. Dit zijn eengezinswoningen die toch al individueel regulier verkocht zouden worden. Er is ook één wat kleiner complex verkocht aan een andere corporatie uit Apeldoorn.

De koopbereidheid van de zittende huurders is klein, maar voor de vrijkomende woningen is heel veel belangstelling. De animo voor Koopgarant is zo groot dat er zelfs wachtlijsten zijn voor de vrijkomende woningen. Er reageren gemiddeld vijftig tot veertig mensen op deze huurwoningen, welke veelal eengezinswoningen zijn. De wachtlijsten voor de huurwoningen nemen niet toe door de dispositie van bestaand bezit. Deze wachtlijsten waren altijd al vrij lang. Tachtig procent van de woningverkoppen van De Goede Woning vindt plaats aan huurders die een woning van De Goede Woning achterlaten in Apeldoorn of minimaal een jaar ingeschreven staan bij het regionale Woonpunt voor sociale huisvesting. De verkoop heeft dus in die zin een verkortende werking op de wachtlijst voor huurwoningen.

De economische recessie heeft bij De Goede Woning geen negatieve effecten op de verkoop onder voorwaarden. Wel is in een aantal gevallen problemen ontstaan doordat mensen hun baan zijn kwijt geraakt en in de problemen zijn gekomen met de financiering van de hypotheek.

Reguliere uitponding via de makelaars gaat wel moeilijker. De korte verkooptijden van voor de crisis zijn verleden tijd. De regulier uit te ponden woningen staan soms een half jaar te koop, wat in het verleden veel minder was.



In principe verkoopt De Huismeesters geen sociale huurwoningen. Enkele huurwoningen zijn wel voor de verkoop aangewezen en van deze verkoopmogelijkheid zijn de huurders op de hoogte gesteld. Bij twee renovatieprojecten -Tuinwijk en De Hoogte- zijn bestaande woningen samengevoegd tot grotere koopwoningen, die als kluswoning worden verkocht. In deze wijken is er een heel lage bereidheid om te kopen. De mogelijkheid om te verkopen is hier voor De Huismeesters ook beperkt. Het zijn volkswijken en de mensen die daar wonen zijn niet bekend met het kopen van een woning, deze mensen hebben niet de financiële vermogens om te kunnen kopen. Het gaat vaak ook om vrij kleine woningen van vijftig tot zeventig vierkante meter.

Begin jaren negentig heeft De Huismeesters wel veel huurwoningen verkocht. Er zijn toen vijfhonderd tot zeshonderd huurwoningen aangewezen voor verkoop en daar is toen het merendeel van verkocht. Tussen 2000 en 2005 is er van het restant van tweehonderd huurwoningen negentig procent verkocht aan het Wooninvesteringsfonds en de overige tien procent staat nu nog steeds in de verkoop.

De recessie heeft tot gevolg dat de woningen van De Huismeesters moeilijker verkocht worden. Voor de deze woningen geeft De Huismeesters geen korting op de marktprijs. Er is op dit moment bij De Huismeesters een groot aanbod van vrije sector huurwoningen, omdat nieuw gebouwde koopwoningen in de verhuur zijn gegaan. Ook merkt De Huismeesters dat tegenwoordig beter zaken te doen is met aannemers, omdat er scherper ingekocht kan worden door de verminderde bouwproductie.



Van de honderd onderzochte corporaties verkoopt De Woonplaats relatief het meeste bestaand bezit. In 2008 en 2009 werden er respectievelijk 602 en 430 huurwoningen verkocht. De Woonplaats heeft standaard ongeveer zestig huurwoningen in de verkoop staan. Dit aantal zou De Woonplaats kunnen verhogen, maar dan heeft de corporatie het risico dat mindere woningen lang niet verkocht worden. Er is een lage koopbereidheid bij appartementen die voor 1970 gebouwd zijn. Veel kopers van huurwoningen bij De Woonplaats zijn al klant bij de corporatie. Huurders die de huur op tijd betalen, hun tuin goed onderhouden en geen overlast veroorzaken worden bij De Woonplaats 'Gold Serviceleden'. Huurders die in een huurwoning die ouder is dan tien jaar en die geen studenten- of seniorenwoning bewonen, hebben na drie jaar het recht om hun woning te kopen. Van de kredietcrisis ondervindt De Woonplaats geen grote negatieve effecten, maar de hypotheekverstrekking voor de lagere inkomensgroepen is wel moeilijker geworden.



Deze corporatie is net zoals De Alliantie Gooi en Vechtstreek actief op de woningmarkt in 't Gooi, waar er bijna geen aanbod is van goedkope koopwoningen. Sinds 2007 heeft Dudok Wonen een actief verkoopprogramma. Dudok Wonen wil functioneren als huurderscorporatie en koperscorporatie. De corporatie heeft de ambitie om in 2020 tienduizend huishoudens te huisvesten, waarvan de helft in huurwoningen en de helft via een koopwoning. In 2008 werden er door Dudok Wonen 161 huurwoningen verkocht, wat relatief veel is op het totale woningbezit van 6.870 van de corporatie. Bij Dudok Wonen koopt ongeveer acht tot tien procent van de zittende huurders de aan hen aangeboden woning. Dudok Wonen verkoopt alleen aan bewoners die geen huurachterstand hebben en geen overlast veroorzaken.

De verkoop van eengezinswoningen gaat goed, terwijl de verkoop van appartementen minder gaat. Door de kredietcrisis merkt Dudok Wonen dat er vaker voorlopige koopcontracten worden ontbonden, omdat de financiering niet rond komt. De doelstelling van Dudok Wonen is om ieder jaar tweehonderd huurwoningen te verkopen. De corporatie verwacht dat het voor 2010 en 2011 moeilijk wordt om deze doelstelling te behalen.



Vestia is terughoudend met de verkoop van huurwoningen. Dit blijkt ook uit de verkoopaantallen. De corporatie behoort tegenwoordig met Ymere tot de grootste corporaties van Nederland, met een bezit van bijna 80 duizend huurwoningen. In 2008 verkocht Vestia 136 huurwoningen en in 2009 is de verkoop gedaald naar slechts 80 verkochte huurwoningen. Vestia heeft daarentegen voor de lange termijn een aanbod van 1.700 voor de verkoop gelabelde huurwoningen. De doelstelling hierbij is om 140 huurwoningen per jaar te verkopen. De koopbereidheid van zittende huurders bij Vestia is vergelijkbaar met andere corporaties. Slechts tien procent van de huurders die de mogelijkheid krijgt aangeboden om hun woning te kopen, gaat daadwerkelijk over tot koop.

Voor Vestia is de verkoop van huurwoningen niet noodzakelijk om een goed bedrijfsresultaat te behalen en voor investeringen zoals herstructurering. Daarbij wil Vestia bij herstructureringsopgaven de regie houden, dus daarom is behoud van huurwoningen belangrijk voor Vestia. Volgens Vestia is de verkoop van bestaande sociale huurwoningen niet het juiste instrument om het eigenwoningbezit te vergroten en te zorgen voor meer differentiatie van huur- en koopwoningen in de wijken. Vestia is van mening dat de huurders er niet op vooruit gaan wanneer zij hun huurwoning kopen. Het bestaande bezit blijft in het strategisch voorraadbeleid van Vestia gereserveerd voor de verhuur. Vestia biedt klanten die graag hun huurwoning willen vervullen voor een koopwoning de mogelijkheid een koopwoning te kopen in een nieuwbouwproject. De vraag naar goedkope huurwoningen is groot in de regio waar Vestia actief is; Rotterdam en Den Haag. Dit is vooral het geval bij de BBSH-doelgroep.

Vestia is dus een beherende en een ontwikkelende corporatie. Zij houdt vast aan het in stand houden van exploitatie van de bestaande voorraad huurwoningen. Daarnaast is de corporatie zeer actief op het gebied van projectontwikkeling. In 2008 en 2009 heeft de corporatie meer dan 2.500 nieuwe woningen gerealiseerd, waarvan zestig procent huurwoningen en veertig procent koopwoningen.

Door de economische recessie stagneren de verkopen van bestaande huurwoningen en nieuwbouw van Vestia. Daarbij neemt bij Vestia de vraag naar huurwoningen toe.



Woonstede heeft in 2008 relatief veel uitgepond, namelijk 242 huurwoningen. Hiervan zijn 180 huurwoningen verkocht aan de gemeente Ede, in verband met de sloop van twee flats in de wijk Lunenburg. In 2009 is de verkoop sterk teruggelopen bij Woonstede. Van de geplande negentig te verkopen huurwoningen zijn er uiteindelijk maar 32 verkocht. In 1997 heeft Woonstede 590 huurwoningen gelabeld voor uitponing, waarvan 200 woningen niet verkocht zijn. Deze zijn te koop aangeboden aan de zittende huurders. Wanneer deze niet tot koop over willen gaan, worden de woningen bij vrijkomen verkocht. Voor de periode 2010 tot 2014 is de verkoop van 805 huurwoningen gepland. De koopbereidheid van de zittende huurders is bij Woonstede -net als bij andere corporaties- laag. Kopen is bij veel mensen niet aan de orde, omdat de doelgroep blijft huren. Per jaar komen er ongeveer 800 woningen vrij door mutatie en de wachttijd voor een sociale huurwoning is in Ede zes tot zeven jaar.

De huidige economische recessie heeft tot gevolg dat bij Woonstede de verkoop terugloopt. Er zijn langere doorlooptijden. Vooral bij het duurdere koopsegment is dit het geval. Daarnaast merkt Woonstede dat banken strengere eisen stellen bij de hypotheekverstrekking. Huishoudens met persoonlijke leningen kunnen vaak geen hypotheek krijgen van de banken.

Het Wooninvesteringsfonds -WIF- functioneert als liquiditeitsvertrekker voor de corporatiesector door huurwoningen in verhuurde staat tegen marktwaarde aan te kopen. Het pondt deze woningen vervolgens uit. In 2008 heeft het WIF 276 huurwoningen uitgepond en in 2009 waren dit er 219.

De koopbereidheid van de zittende huurders is bij het WIF hoger dan bij de corporaties, maar wel aan het afnemen. De koopbereidheid lag voorheen rond de dertig procent, ligt nu op tien procent en beweegt zich richting de zeven procent. Het grootste gedeelte van de woningen die verkocht worden gaat bij mutatie naar starters op de koopwoningmarkt. Uit onderzoek van het WIF blijkt dat dit vaak tweeverdieners zijn in de leeftijdsklasse tot dertig jaar.

De recessie heeft voor het WIF tot gevolg dat de marktwaardes van de woningen en de mutatiegraden zijn gedaald. Er werd oorspronkelijk gerekend met een mutatiegraad van zeven tot acht procent, maar deze is gedaald tot 4,9 procent in 2009. Hierdoor komen er minder huurwoningen beschikbaar om uit te ponden. Bovendien voeren de banken een scherper risicomanagement. Er wordt door de banken strenger gekeken naar de loan-to-value ratio -het geleende geld ten opzichte van de marktwaarde van de woningen- en de interest-coverage ratio -bedrijfsresultaat/rentelasten-. Daarnaast heeft het WIF de woningen voor 6 procent moeten afwaarderen. Dit zorgt voor hogere verkoopopbrengsten dit jaar, maar een lager eigen vermogen van het WIF.

Conclusie

De meeste woningcorporaties zijn actief met de verkoop van bestaand bezit. Daarentegen zijn er ook corporaties die terughoudend zijn met het uitponden. De voornaamste reden voor dit terughoudende verkoopbeleid is de blijvend grote vraag naar sociale huurwoningen vanuit de markt. De koopbereidheid van de zittende huurders is bij alle corporaties laag. Het overgrote deel van de huurders wil blijven huren. De meeste corporatiewoningen worden verkocht wanneer zij bij mutatie vrij komen. De huidige economische recessie heeft tot gevolg dat de verkoopaantallen van de corporaties terug zijn gelopen en de mutatiegraden gedaald zijn. Bovendien is er vanuit de markt een grotere vraag gekomen naar huurwoningen en stellen banken strengere eisen ten aanzien van de hypotheekverstrekking.

Kooptussenvormen



Voor potentiële kopers heeft De Alliantie de instrumenten Koopgarant en de starterslening. Zittende huurders hebben bij de koop van een huurwoning voorrang op andere geïnteresseerden. Het grootste gedeelte van de te koop aangeboden huurwoningen wordt verkocht tegen marktwaarde. De verkoop met starterslening is verwaarloosbaar; één huurwoning in 2008. De verkoop via Koopgarant is beter, ongeveer twintig procent van de verkoop van huurwoningen gebeurt met Koopgarant.

De Alliantie is zeer positief over Koopgarant. Het product werkt goed, omdat het volgens De Alliantie duidelijk is voor de consument. De ervaringen met bijvoorbeeld Koopgoedkoop is minder positief, omdat dit product ingewikkelder is voor de klant, vanwege de koop van de woning en de huur van de grond. Er is daarom ook veel belangstelling voor het product. Niet alleen van lagere inkomensgroepen, maar ook van huishoudens met een hogere inkomen. Daarom heeft De Alliantie een inkomensgrens ingesteld op Koopgarant, zodat het product dient voor de doelgroep ervan. Koopgarant is volgens De Alliantie een ideaal middel om bepaalde doelen te realiseren. Het gebruik van Koopgarant maakt koopwoningen bereikbaar voor mensen die tussen de goedkope huursector en de duurdere koopsector vallen. Er is in 't Gooi te weinig aanbod van goedkopere koopwoningen. De Alliantie gebruikt Koopgarant voor strategisch voorraadbeleid en voor doelgroepenbeleid. Door Koopgarant houdt de corporatie sturing op de woningportefeuille, omdat de woningen te zijner tijd weer verhuurd kunnen worden. Daarnaast dient Koopgarant om korting te kunnen geven op woningen die anders niet aan de doelgroep verkocht kunnen worden.

Ondanks de grote belangstelling vanuit huurders en starters probeert De Alliantie de verkoop met Koopgarant wel enigszins te beperken. Het heeft namelijk een waardedrukkend effect voor het overige woningbezit in een buurt wanneer er teveel bestaand bezit verkocht wordt met Koopgarant.



Net zoals De Alliantie wordt er bij De Goede Woning bestaand huurwoningbezit verkocht met Koopgarant. De Goede Woning maakt gebruik van de koopvarianten van het Te Woon-concept. Enkele jaren geleden was het plan van De Goede Woning om zestig tot zeventig procent van het bezit van de corporatie aan te bieden via TeWoon. Tegenwoordig is de doelstelling om voor de toekomst twee tot drieduizend woningen aan te bieden via TeWoon. De huurvarianten van Te Woon worden door de corporatie niet gebruikt. De constructie Koopcomfort, waarbij er een aanbiedingsplicht is voor de verkoper en een terugkooprecht van de corporatie, heet bij De Goede Woning Koopplus. De belangstelling en koopbereidheid voor Koopplus is veel minder dan bij Koopgarant. In 2009 is er één vrij op naam-actie geweest, waardoor kopers tien procent van de verkoopkosten konden besparen. De animo voor Koopplus was toen wel wat hoger.

Zoals vermeld is de belangstelling en koopbereidheid voor Koopgarant groot. Dit betreft meestal woningen met een marktwaarde van minder dan 200 duizend euro en een enkele keer een woning van tussen de 210 en 240 duizend euro. Over de gevolgen van mogelijk waardeverlies en het terugkooprecht denken veel kopers niet sterk na. De meeste kopers zijn vooral blij dat ze een eengezinswoning kunnen kopen en niet in een appartement met hoge servicekosten hoeven te wonen.



De Huismeesters heeft ervoor gekozen om geen huurwoningen te verkopen met kooptussenvormen. De corporatie wil niet de verplichting hebben om huurwoningen na verloop van tijd weer terug te moeten kopen. Daarnaast is Groningen volgens De Huismeesters geen goede markt voor concepten zoals TeWoon. De huizenprijzen zijn hier een stuk lager dan in het midden van Nederland. Wanneer kopen -financieel- niet mogelijk is voor de mensen in Groningen, dan hebben de mensen in Nederland volgens De Huismeesters een prima alternatief in de huursector. Lefier, een andere corporatie die actief is in Groningen, voert daarentegen wel TeWoon.



Evenals De Huismeesters verkoopt ook De Woonplaats geen huurwoningen onder voorwaarden. Tot het gebruik hiervan is voor De Woonplaats ook minder noodzaak toe, omdat de huizenprijzen in Twente, net zoals in Groningen, fors lager liggen dan in de Randstad. Dit heeft ook zijn weerslag op de bouwkwaliteit van de woningen, die in Twente wat minder is dan in het westen van het land. Alle huurwoningen worden door De Woonplaats tegen marktwaarde verkocht, waarbij de makelaars de woningen tegen scherpe marktprijzen taxeren.



Deze middelgrote woningcorporatie verkoopt bestaand bezit met de kooptussenvormen Koop Goedkoop en Sociale Koop. Een klein deel van de jaarlijkse verkoop vindt plaats met Sociale Koop en een steeds groter wordend gedeelte via Koop Goedkoop. De corporatie heeft voor deze producten gekozen omdat de corporatie tot 2007 wel voldoende aanbod had in de, in 't Gooi in grote aantallen op voorraad zijnde, (middel)duurdere koopwoningen, maar niet in de meer betaalbare koopwoningen. Ook is de keuze op deze kooptussenvormen gevallen, omdat bij andere koopvarianten de corporatie een reserve moet houden vanwege het terugkooprecht. Ook kunnen met Sociale Koop de woningen met scherpere prijzen worden aangeboden, omdat het kortingspercentage hoger is. Anders dan bij koopvarianten van het TeWoon-concept is er bij Koop Goedkoop en Sociale Koop een sturing op de woning. Bij Te Woon wordt er gestuurd op bewoners; zij krijgen de keuze aangeboden om de woning die zij bewonen te kopen of te blijven huren. Bij Dudok Wonen wordt er gewerkt met huurarrangementen en kooparrangementen voor het corporatiebezit.

Aan zittende huurders wordt de woning via Sociale Koop verkocht. De koper betaalt hierbij vijftig procent van de opstalwaarde en het resterende bedrag bij de wederverkoop aan de corporatie. Bovendien krijgen zij de mogelijkheid om niet hun eigen, maar een andere woning in de regio te kopen met de Sociale Koop-constructie; de Sociale Koop Andere Woning. Door dit SKAW kan er weer een huishouden worden gehuisvest in de woning die wordt achtergelaten.

Wanneer een zittende huurder de woning niet koopt, wordt deze bij mutatie via Koop Goedkoop te koop aangeboden. Dit is een ingroeiregeling, waarbij de bewoner de opstal koopt en de grond huurt, waarbij de huur ieder jaar oploopt. Daardoor is deze regeling volgens Dudok Wonen erg geschikt voor starters op de woningmarkt -tot 35 jaar- met perspectief op een stijgend inkomen.

De woningen waarbij er voor Sociale Koop wordt gekozen zijn vooral eengezinswoningen, omdat de geïnteresseerden vooral huishoudens zijn die wooncarrière maken. De woningen waarbij er voor Koop Goedkoop wordt gekozen zijn voornamelijk appartementen, omdat deze aantrekkelijk zijn voor starters op de koopwoningmarkt. Wel geeft Dudok Wonen aan dat wanneer de klant de mogelijkheid heeft om te kopen zonder voorwaarden, dat dit dan vrijwel altijd de voorkeur heeft van de consument.



Vestia maakt geen gebruik van kooptussenvormen. De corporatie verkoopt de huurwoningen tegen marktwaarde. De corporatie is van mening dat door kooptussenvormen de bewoners onvoldoende profiteren van de waardeinstijging van de woning. De kopers worden hiermee belemmerd in hun wooncarrière. Vestia maakt soms wel gebruik van erfpachtconstructies om de aanvangslasten van de koper te verkleinen.



In 2000 is Woonstede begonnen met het ontwikkelen van het product Vrijekeuswoning, een variant op het TeWoon-concept. Woonstede heeft toentertijd deelgenomen aan een kennisgroep met andere corporaties en vervolgens het product Vrijekeuswoning uitontwikkeld. Het idee achter de Vrijekeuswoning is dat de bewoner zelf bepaald of de woning wordt gehuurd of gekocht. De koopcontracten worden bij de Vrijekeuswoningen behandeld als Koopgarant

Op dit moment zijn 5.699 woningen van Woonstede gelabeld als Vrijekeuswoning. Dit is ongeveer 65 procent van het woningbezit van de corporatie. Van de Vrijekeuswoningen zijn op dit moment 756 huurwoningen verkocht. Hiervan zijn er

650 woningen verkocht met korting en met een terugkoopplicht van Woonstede. De overige 106 huurwoningen zijn verkocht tegen marktwaarde, met een aanbiedingsplicht en een terugkooprecht van Woonstede. Van de 5.699 Vrijekeuswoningen is 13 procent verkocht en 87 procent verhuurd via de constructies huurvast en huurzeker. De bewoners zijn zeer positief over de Vrijekeuswoningen. Het wordt gezien als 'het bruggetje' tussen de huur- en de koopsector. Zonder de Vrijekeuswoningen is het voor starters moeilijk om een eengezinswoning te kunnen bewonen, omdat deze rond de 200 duizend euro kosten in Ede.



Het Wooninvesteringsfonds gebruikt geen kooptussenvormen bij de uitponding van huurwoningen. Het gebruik van deze producten past niet binnen het concept en bedrijfsmodel van het Wooninvesteringsfonds. Voor de terugkoop van de woningen dient er namelijk geld gereserveerd te worden, wat het Wooninvesteringsfonds niet heeft. Daarnaast zijn de huurwoningen van het fonds niet, zoals bij woningcorporaties, voor een groot gedeelte afgeschreven.

Conclusie

In de meer perifere regio's van het land worden kooptussenvormen minder gebruikt dan in de Randstad, omdat de huizenprijzen daar ook lager zijn. De noodzaak tot het verkopen van sociale huurwoningen onder voorwaarden is hier dan ook minder. Deze corporaties verkopen de huurwoningen tegen marktwaarde. De corporaties die wel kooptussenvormen aanbieden aan haar klanten zijn hier zeer tevreden over. In het westen en midden van het land, waar de huizenprijzen hoger liggen en het aanbod van goedkope koopwoningen tekort schiet, is er veel belangstelling voor de verkoop onder voorwaarden. Hierbij worden er verschillende koopvarianten gebruikt door de corporaties, waarbij de TeWoon-varianten en afgeleide varianten –Koopgarant- het meest aangeboden worden binnen de corporatiesector

Verkooporganisatie en marketing



De Alliantie verkoopt alleen woningen aan particulieren. Voor de kleinere dorpskernen waar de corporatie actief is wordt overwogen om ook complexgewijs uit te gaan ponden. Het strategisch voorraadbeleid van De Alliantie richt zich namelijk meer op de grotere kernen, zoals Hilversum, Amersfoort en Amsterdam. De kleinere lokale corporaties zijn volgens De Alliantie geschiktere dienstverlenende organisaties voor de kleinere kernen. De woningcorporatie heeft voor de werkmaatschappijen Amsterdam, Gooi en Vechtstreek en Flevoland eigen verkoopafdelingen. Deze verkoopafdelingen doen het hele voorbereidingstraject, de selectie van de verkoopvijver en de splitsing van de appartementsrechten. De verkoop van de woningen doen ingeschakelde makelaars op de markt. Bij de werkmaatschappij in Amersfoort heeft de makelaar meer taken, zoals de splitsing. De ervaring van De Alliantie is dat wanneer dit in eigen beheer is, dit efficiënter werkt en sneller gebeurt. Er wordt daarom overwogen om dit ook in Amersfoort zelfstandig te doen.

De Alliantie organiseert iedere vrijdag 'open huizen' voor te koop staande huurwoningen. De belangstelling hiervoor is groot, vooral onder starters die niet in aanmerking komen voor een sociale huurwoning. Door de grote belangstelling worden woningen boven de vraagprijs verkocht. Voor woningzoekenden heeft De Alliantie een speciale website waar ook het aanbod van te koop staande huurwoningen staat.



De verkoop onder voorwaarden -TeWoon- doet De Goede Woning in eigen beheer. De corporatie heeft een eigen verkoopafdeling, waar twee interne makelaars werkzaam zijn, die ondersteund worden door twee andere werknemers. De reguliere verkoop van vrijgekomen huurwoningen -uitponding- is door De Goede Woning uitbesteed aan een externe makelaar, net als de verkoop van nieuwbouwwoningen. De splitsing wordt ook door De Goede Woning gedaan, in samenwerking met de notaris en de splitsingstekenaar.

De woningen worden via de website van de corporatie en het regionale Woonpunt aangeboden. Ook vindt er veel mond-tot-mondreclame plaats voor de woningen. Mochten de woningen via die wegen niet verkocht worden, dan wordt de woning op Funda gezet en wordt een externe makelaar ingeschakeld.



Bij de renovatieprojecten Tuinwijk en De Hoogte worden vijftig tot zestig huurwoningen verkocht. De Huismeesters promoot de wijk en de woningen. De promotie van de wijk dient om huurders en kopers te werven. Dit gebeurt via websites en advertenties. Via een externe makelaar worden de bestaande huurwoningen aan de zittende huurders verkocht. Deze woningen worden via Funda en brochures gepromoot.



De verkoop aan zittende huurders doet De Woonplaats in eigen beheer. De verkoop van vrijgekomen woningen door mutatie wordt door De Woonplaats uitbesteed aan externe makelaars. Verkoop aan de zittende huurders is gunstig, omdat er geen leegstand is en er verkocht wordt aan de doelgroep. De woningen worden via de website van De Woonplaats en Funda aangeboden. Daarnaast worden de te koop staande huurwoningen gepromoot via het lokale huis-aan-huisblad, wat veel bekendheid heeft in Enschede. Er worden ook 'open huizen' georganiseerd door De Woonplaats.



Dudok Wonen heeft een eigen verkoopafdeling met acht medewerkers. De moeilijk verkoopbare huurwoningen worden verkocht door externe makelaars. De overige woningen verkoopt de corporatie zelf. De bezichtigingen van geïnteresseerden worden geregeld door Dudok Wonen. De aanprijzing van de woningen gebeurt op de vestiging van Dudok Wonen, de website van de corporatie en Funda.



Vestia heeft een eigen verkooporganisatie, waar ook een interne makelaardij onderdeel van is. De corporatie verkoopt weinig huurwoningen, waardoor mensen die een woning willen kopen worden verwezen naar een speciale website.



Woonstede verkoopt alleen woningen aan particulieren. De corporatie verkoopt geen complexen aan het Wooninvesteringsfonds of beleggers. De verkoop van de Vrijkeuswoningen doet Woonstede in eigen beheer. Op een speciale gezamenlijke website van acht woningcorporatie uit de regio worden de te koop staande woningen gepromoot. Daarnaast worden de te koop staande huurwoningen geadverteerd in wekelijkse huis-aan-huisbladen. De uitponing van vrijgekomen huurwoningen aan overige particulieren is uitbesteed aan twee externe makelaars.



Het Wooninvesteringsfonds laat vanwege haar landelijke woningbezit de uitponing van de huurwoningen over aan lokale makelaars. Het WIF heeft wel een interne en een externe coördinator die de verkoop begeleidt. De splitsing doet het Wooninvesteringsfonds zelfstandig. Bij de aankoop van een ongesplitste woning worden de splitsingskosten via een korting op de koopsom verrekend. Voor woningen die voor de doelgroep bestemd zijn wordt er vaak geen splitsingsvergunning verleend door de gemeente. Het WIF kan dan niet uitponen en zal het complex moeten blijven exploiteren. In dat geval betaald het WIF een restbetaling op het moment dat de splitsingsvergunning wel wordt verleend.

De promotie van de woningen gebeurt via makelaars en de website van het fonds. Bij de verkoop van woningen in wooncomplexen worden er meestal enkele woningen ingericht als een modelwoning, omdat een gemeubileerde woning vaak beter verkoopt dan een lege woning.

Conclusie

Hoewel de meeste van de geïnterviewde corporaties een interne verkooporganisatie hebben, wordt er voor de verkoop ook gebruik gemaakt van externe makelaars. Ook de splitsing van appartementsrechten wordt vaak door corporaties zelf gedaan. De promotie van de te koop staande huurwoningen gebeurt via internet –website van de corporatie en Funda-, huis-aan-huis-bladen, mond-tot-mond-reclame en via door de corporatie georganiseerde open huis-dagen.

Bepaling van de verkoopvijver



De Alliantie heeft als doelstelling het bezit van een 'wensportefeuille'. Dit is de na te streven ideale samenstelling van het woningbezit. Hiertoe behoren de huurwoningen die toekomstbestendig zijn. Dit zijn grondgebonden woningen, appartementen met een liftinstallatie, woningen met een oppervlakte van minimaal negentig vierkante meter, 'jonge' woningen en woningen bestemd voor speciale doelgroepen zoals mindervaliden. Door ouder en kleiner bezit te verkopen probeert De Alliantie meer richting de wensportefeuille te komen. Woningen die niet aan deze wensportefeuille voldoen worden opgenomen in de verkoopvijver. Het uitponen van bezit heeft dus een strategisch doel. Er wordt hierbij gekeken naar de vraag en het aanbod van huurwoningen in een wijk, dorp en stad. Nadat de keuze voor het uit te ponden bezit is bepaald op basis van de strategische motieven, wordt er gekeken naar het te behalen financiële rendement van de

verkoop. Met behulp van een taxatiemanagementsysteem worden de uitkomsten uit het exploitatiescenario en het uitpoundscenarió vergeleken en wordt er op basis van de rendementen en verhuurbaarheid een keuze gemaakt.



De verkoopvijver van huurwoningen van De Goede Woning bestaat uit woningen met weinig toekomstwaarde, zoals portiekflats zonder lift. Tot de verkoopvijver behoren daarnaast woningen met een lage bedrijfswaarde, zoals woningen die eerst via Koopgarant zijn aangeboden en waarop bij uitpounding een hoge winstmarge zit. Appartementen in wooncomplexen worden vaak opgenomen in de verkoopvijver. Eengezinswoningen hebben over het algemeen een betere verhuurbaarheid, maar worden toch ook vaak opgenomen in de verkoopvijver.



Behalve in de wijken Tuinwijk en De Hoogte –waar voormalige huurwoningen na renovatie verkocht worden- verkoopt De Huismeesters geen huurwoningen. Afgezien van de verkoop van deze kluswoningen heeft De Huismeesters geen verkoopvijver.



Tot de verkoopvijver van De Woonplaats behoren woningen ouder dan tien jaar, woningen die niet bestemd zijn voor speciale doelgroepen en woningen die tot de herontwikkelingsopgaven behoren. De overige woningen mogen verkocht worden aan de Goldserviceleden of uitgepound worden aan andere particulieren. Er wordt per wijk bepaald hoeveel woningen er verkocht kunnen worden, omdat het geen zin heeft om meer huurwoningen in de verkoop te zetten dan dat er vraag naar is.

Bij een nieuw appartementencomplex wordt er een VvE opgericht met een MJOP –meerjarenonderhoudsplan- ; een planning voor het onderhoud voor de komende vijf of tien jaar. Voorheen werd er gewerkt met afgekocht onderhoud, waarbij de bewoner voor een meerprijs het onderhoud meefinancierde bij de koop. Het onderhoud wil De Woonplaats eigenlijk niet regelen voor de eigenwoningbezitters, want als de bewoners dit zelf niet kunnen, dan kunnen ze eigenlijk beter blijven huren. De mentaliteit om zelf de woning onder handen te nemen moet er namelijk ook wel inzitten bij de kopers. De corporatie zou dit niet moeten faciliteren. De Woonplaats overweegt ook om bij uitpounding onderhoud te plegen voor de verkoop –zoals de dakbedekking- en vervolgens de woningen te verkopen voor een hogere prijs. De Woonplaats kijkt ook naar mogelijkheden om de woningen voor de verkoop op te plussen. Hierbij moet er gedacht worden aan een nieuwe CV-ketel, nieuwe dakbeschotisolatie, muurisolatie en dubbelglas. De verkoopprijs zal dan verhoogd worden, maar het energielabel van de woning is dan wel beter. Bij eengezinswoningen die in een rij een minpunt heeft, zoals een wat kleinere tuin, wordt dit door De Woonplaats verevend door bijvoorbeeld het plaatsen van een mooiere keuken, waardoor ook deze woning aantrekkelijk wordt voor de verkoop.



Bij de uitpounding van huurwoningen is gebleken dat er op veel woningen rechten rusten en de woning daarom juridisch gezien moeilijk verkoopbaar is. Dudok Wonen selecteert daarom voor de verkoopvijver makkelijk verkoopbare woningen. Dit is het meeste van het woningbezit van de corporatie, behalve seniorenwoningen, onzelfstandige woningen voor jongeren, monumentale woningen, woningen jonger dan vijftien jaar en complexen waar grootschalig gerenoveerd gaat worden. Daarnaast worden woningen geselecteerd met een snelle verkoopbaarheid en een hoog financieel rendement.



Vestia verkoopt maar weinig huurwoningen, omdat de vraag naar huurwoningen blijvend groot is. De enkele huurwoningen die wel verkocht kunnen worden mogen geen kleine verouderde appartementen zijn. De kans is namelijk groot dat deze appartementen bij een toekomstige herstructurering gesloopt worden.

De huurwoningen die wel verkocht kunnen worden dienen een goede bedrijfswaarde te hebben, zodat kopers geen risico lopen. De woningen in de verkoopvijver zijn dus van goede kwaliteit. Vestia verkoopt geen woningen die bestemd zijn voor speciale doelgroepen, zoals ouderen en gehandicapten. Door de economische recessie is er volgens Vestia ook veel meer vraag naar huurwoningen en minder naar koopwoningen. Dit rechtvaardigt volgens de corporatie haar terughoudende verkoopbeleid.



Net zoals bij De Alliantie wordt bij Woonstede de verkoopvijver gevormd op basis van een wensportefeuille. De focus ligt hierbij op bezit in de gemeente Ede en de verjonging daarvan. Daarbij wordt gestreefd naar een uitbreiding van het aantal eengezinswoningen en een verlaging van het aantal appartementen zonder lift: portiekflats met drie verdiepingen. Bij de selectie van de uit te ponden woningen wordt gekeken naar de mogelijkheden voor differentiatie in de wijken. Bovendien worden woningen met een lagere bedrijfswaarde uitgepound, dit is ouder bezit. Verkoop van bestaand bezit is noodzakelijk voor de vernieuwing van de woningportefeuille. Woonstede heeft van oudsher namelijk een vrij homogeen bezit. De 5.700 woningen die gelabeld zijn als Vrijekeuswoningen mogen in principe ook verkocht worden aan huurders. Woningen die niet

als Vrijekeuswoningen gelabeld zijn, zijn woningen waarbij de komende jaren renovatie of sloop plaats gaat vinden. Hiertoe behoren vijftien hoogbouwflats, waarbij in verband met stadsvernieuwing herstructurering op het programma staat. In totaal gaat het hierbij om 2.500 tot 3.000 woningen.



Het Wooninvesteringsfonds koopt huurwoningen aan van corporaties om deze uiteindelijk ook weer uit te ponden. De verkoopvijver van het WIF is dus al indirect bepaald bij de aankoop van huurwoningen. Alle woningen die het WIF aankoopt worden onderworpen aan een due diligence-onderzoek. Hierin wordt er onder andere gekeken naar de technische staat van de woning, het gepleegde onderhoud, de looptijd van de exploitatie -bedrijfswaarde- en de toekomstige koper type bewoners -huishoudensinkomen en de buurt waarin de woning staat-. Deze factoren bepalen de aankoopstrategie en de aankooprijks van de woningen.

Conclusie

De meeste corporaties hebben een bepaalde 'wensportefeuille' wat als leidraad dient voor het uitpoundingsbeleid van de corporatie. Bij de meeste corporaties zijn de type woningen die worden opgenomen in de verkoopvijvers overeenkomstig. Bij veel corporaties behoren tot de verkoopvijver kleinere appartementen zonder liftinstallatie, huurwoningen ouder dan vijftien jaar, huurwoningen met een lage bedrijfswaarde en huurwoningen in wijken met veel homogeen huurbezit. Huurwoningen die vaak niet tot de verkoopvijver behoren zijn eengezinswoningen, de wat grotere appartementen met liftinstallatie en huurwoningen bestemd voor speciale doelgroepen, zoals senioren en zorgbehoevenden.

De financiële noodzaak van uitpounding



Voor De Alliantie is de verkoop van sociale huurwoningen noodzakelijk om te kunnen investeren in renovatie, sloop en nieuwbouw. Uitpounding was voor de Alliantie eerst vooral van strategisch belang; de samenstelling van de woningportefeuille. Tegenwoordig is het financiële rendement van de woningverkoop belangrijker geworden. De strategische target is meer een financiële target geworden, omdat er kasstromen nodig zijn voor investeringen.



Net zoals voor veel andere corporaties is de verkoop van huurwoningen ook voor De Goede Woning noodzakelijk om te kunnen investeren in renovatie, sloop en nieuwbouw.



In het verleden heeft De Huismeesters veel bestaand bezit verkocht, zoals de verkoop van 384 huurwoningen aan het Wooninvesteringsfonds in 2005. Dit was een mooie deal voor de corporatie, omdat ze voor veel opbrengsten zorgde en het beheer van de woningen in handen hield. De verkoop vond plaats op het hoogtepunt van de markt. Deze verkoop heeft een grote som geld opgeleverd, waardoor de corporatie heeft kunnen investeren in herstructureringsopgaven. Tegenwoordig heeft de uitpounding van huurwoningen geen financiële noodzaak meer voor De Huismeesters.



Uitpounding is geen essentiële voorwaarde voor de financiële huishouding van De Woonplaats. De corporatie heeft een goede solvabiliteit en liquiditeit. De corporatie is enkele jaren geleden ontstaan uit een fusie van corporaties. Eén van die corporaties was relatief rijk omdat zij altijd veel huurwoningen heeft verkocht en zuinig heeft gedaan met onderhoudsuitgaven voor haar woningbezit. Bovendien heeft deze corporatie bij de bruterij veel geld gekregen van de overheid, omdat zij een klimleningfinanciering had via dynamische kostprijsuur.

Voor de financiële continuïteit en het onderhoud voor het woningbezit is de verkoop van huurwoningen niet een noodzakelijk middel voor De Woonplaats. De corporatie heeft uitpounding wel nodig om investeringen te kunnen doen in nieuwbouw. Zo wordt bijvoorbeeld de wijk Velve-Lindenhof geherstructureerd. In deze wijk worden de driehonderd oude huurwoningen -met een bedrijfswaarde van ongeveer 60 duizend euro- gesloopt. Vervolgens kunnen de huidige bewoners via een terugkeerregeling de nieuwe huurwoningen -met een bedrijfswaarde van ongeveer 200 duizend euro- bewonen met huurtoeslag.



Verkoop van sociale huurwoningen is noodzakelijk voor Dudok Wonen om het bedrijfsmodel van de corporatie te laten werken. Dit model bestaat uit de nieuwbouw van huurwoningen, de exploitatie ervan gedurende een bepaalde periode en de uiteindelijke verkoop van de woningen. Verkoop is hierbij essentieel om nieuwe huur- en koopwoningen te kunnen

bouwen. De doelstelling van Dudok Wonen is het huisvesten van 10 duizend huishoudens in 2020. Door bestaand bezit te verkopen is het voor Dudok Wonen mogelijk meer mensen te huisvesten in woningen dan dat de corporatie in bezit heeft. De doelstelling van de huisvesting van 10 duizend huishoudens hoeft dus niet te gebeuren in 10 duizend woningen van Dudok Wonen. Zonder de verkoop van sociale huurwoningen kunnen er niet meer huishoudens worden gehuisvest. Daarbij komt dat uitponding belangrijker is geworden door de heffingen vanuit de overheid. De verkoopopbrengsten van Dudok Wonen worden ook gebruikt om SKAW te financieren. Dit kan niet gefinancierd worden uit de reguliere exploitatieopbrengsten; er is een 'pot' voor nodig.

Tot voor kort had de verkoop vooral een beleidsmatige insteek. De financiële motieven voor uitponding zijn de afgelopen jaren steeds belangrijker geworden. Voor 2010 en 2011 wordt het rendement van de huurwoningenverkoop nog belangrijker.



Vestia voert al jaren een financieel beleid dat gericht is op een kostendekkende reguliere exploitatie. De jaarlijkse inkomsten uit de huren dekken hierbij de personeelsinkomsten, onderhoudskosten en de uitgaven voor het in stand houden van de leefbaarheid. Voor de financiële huishouding is de corporatie niet afhankelijk van de verkoop van sociale huurwoningen. Dit financiële beleid heeft Vestia de afgelopen jaren met succes gevoerd -ook tijdens de crisis- en de corporatie denkt dit kostendekkende exploitatiebeleid in de komende jaren te kunnen blijven waarmaken. De extra inkomsten die Vestia genereert uit het uitpanden van huurwoningen wordt direct geïnvesteerd in zaken die gewoon beheer overstijgen, zoals herstructureringsopgaven.



Ook voor Woonstede is het afstoten van bezit noodzakelijk om te kunnen investeren in renovatie en nieuwbouw. Hiertoe behoren de uit te ponden woningen en de verkopen van Vrijekeuswoningen. Naast de sturing naar de wensportefeuille door vernieuwing van de voorraad dient uitponding voor Woonstede dus als instrument om vermogen los te maken voor investeringen.



De verkoop van bezit is van groot financieel belang voor het Wooninvesteringsfonds, omdat uitponding één van de pijlers is waardoor het WIF functioneert. Het WIF koopt de woningen aan tegen marktwaarde in verhuurde staat en verkoopt de woningen tegen leegwaarde. De huurinkomsten vormen samen met de verkoopopbrengsten -verschil tussen de aankoopwaarde en de leegwaarde- de basis van het bedrijfsmodel van het WIF. De huurwoningen worden hierbij 'duur' gekocht en 'duur' verkocht, omdat het fonds niet lang afschrijft op haar woningbezit, zoals bij corporaties het geval is. Uiteindelijk moet het WIF al haar bezit zien uit te ponden, om al haar schuldeisers -banken, certificaathouders en renteverplichtingen- te kunnen afbetalen. In het bedrijfsmodel wordt er dus een exitwaarde berekend; bijvoorbeeld zeventig procent van de leegwaarde. Momenteel heeft het WIF 4.000 woningen in de pijplijn zitten die in de toekomst aangekocht kunnen worden van woningcorporaties.

Conclusie

Het belang van de verkoop van sociale huurwoningen voor de financiële continuïteit verschilt per woningcorporatie. Zo is voor sommige woningcorporaties de verkoop van bestaand bezit niet noodzakelijk voor een goed jaarresultaat. Van de geïnterviewde corporaties is het voor De Alliantie, Woonstede, De Goede Woning en Dudok Wonen noodzakelijk om huurwoningen te verkopen. De huurinkomsten en overige inkomsten zijn voor deze corporaties niet toereikend om te kunnen investeren in grote opgaven, zoals renovatie, sloop en nieuwbouw en de vernieuwing van stadswijken. Uitponding is voor het Wooninvesteringsfonds altijd van belang, omdat dit een van de pijlers is waarop dit fonds gebaseerd is. Voor de geïnterviewde corporaties Vestia, De Huismeesters en De Woonplaats is de verkoop van sociale huurwoningen tegenwoordig niet noodzakelijk voor de financiële continuïteit van de corporatie.

Sociaal-ruimtelijke effecten van uitponding



Door het uitpanden van huurwoningen probeert De Alliantie een gedifferentieerdere woningvoorraad te creëren in wijken met overwegend huurwoningen. De emancipatie en empowerment van de bewoners moet worden gezien op de lange termijn. Het gaat hier vooral om financiële emancipatie, doordat er overwaarde gecreëerd wordt op de woningen. Sociale emancipatie wordt er met uitponding niet gerealiseerd; iemand blijft dezelfde mens, of er nu wordt gehuurd of gekocht.

De Alliantie ervaart positieve sociaal-ruimtelijke effecten door het uitpanden van huurbezit. Bij eengezinswoningen is er een duidelijk verschil tussen huurwoningen en particulier bezit. Bij de verkochte woningen zijn de tuinen goed onderhouden en zijn de deuren en kozijnen geschilderd. Kopers zorgen bij grondgebonden bezit beter voor hun woning en woonomgeving, omdat hun woning in waarde daalt als de buurt verloederd. Bij eigenwoningbezitters in appartementencomplexen is deze zorg voor woning en woonomgeving minder. Sommige huurders gedragen zich in een VvE net zoals huurders. Dit is vooral het geval bij goedkopere appartementen, waar de VvE's uit starters bestaan, die hun wooncarrière vervolgen in een andere

woning. Wanneer je sociale veranderingen teweeg wilt brengen moet je dit als corporatie zelf faciliteren, want vanuit de VvE's gebeurt dit maar weinig. Bij een mix van kopers en huurders in een complex zie je ook bepaalde vooroordelen tussen de huurders en eigenwoningbezitters, zoals: "het portiek is vervuild, dat komt door de huurders".

Bij verkochte drive-in woningen van andere corporaties heeft De Alliantie gezien dat door de corporatie verkochte woningen slechter onderhouden werden dan het corporatiebezit, omdat de bewoners geen geld hebben voor onderhoud. Ook De Alliantie heeft ervaren dat kopers geen geld reserveren voor noodzakelijk onderhoud. De Alliantie wil er daarom in de toekomst naar toe om onderhoudservicepakketten aan te bieden aan kopers van huurwoningen. Hiermee kunnen zij met korting voor een maandelijks bedrag het onderhoud van hun woning uitbesteden aan De Alliantie, zodat zij dit zelf niet hoeven te regelen. Via dit onderhoudscontract regelt de corporatie bijvoorbeeld de vervanging van de dakbedekking en dakgoten en het schilderwerk van de woning.

De Alliantie neemt bij de twijfel over de financieringsmogelijkheden van een koper van een huurwoning haar verantwoordelijkheid. De corporatie raadt in die gevallen in overleg met de hypotheekverstrekker de koper af om de huurwoning te kopen. De corporatie verleent daarnaast, in samenwerking met gemeenten, projectontwikkelaars en banken, een gratis verzekering tegen de gevolgen van werkloosheid aan kopers van huurwoningen.

DE GOEDE WONING

De Goede Woning overweegt om in een aantal complexen woningen uit te ponden om een wat gemêleerder publiek te krijgen in de flats, door menging van de bewoners. De vergroting van zeggenschap en vermogensvorming voor bewoners waren in het verleden de motieven voor De Goede Woning om huurwoningen uit te ponden. Bovendien hebben eigenwoningbezitters een grotere betrokkenheid voor de woning en de buurt. De Goede Woning heeft ervaren dat de verkoop van huurwoningen positieve effecten heeft op wijken. Toch zijn er ook negatieve gevolgen met uitpounding voor gekomen. Zo zijn in wooncomplexen met voornamelijk ouderen die huren, jonge gezinnen komen wonen via de koop van een appartement. Die jongeren hebben een ander leefpatroon en zorgen door de verbouwing en luide muziek voor overlast. De huurders gaan dan vervolgens klagen over de kopers. Dan moet je als corporatie afvragen of je dit wel moet willen.

De Goede Woning voert Koopgarant en Koopplus pas tweeënehalf jaar en de corporatie heeft nog geen ervaring dat kopers in de problemen komen voor wat betreft de hypotheeklasten en het onderhoud. Je ziet wel dat bepaalde bewoners niet mee willen doen in geplande schilderwerkzaamheden in wooncomplexen. In complexen wordt de dakbedekking wel door de Goede Woning vervangen, omdat de meerderheid van de woningen in de complexen verhuurd wordt door de corporatie.

DE HUISMEESTERS

In het verleden heeft de verkoop van sociale huurwoningen door De Huismeesters onder andere een volkshuisvestelijk doel gehad. De corporatie hoopt dat de kopers de tuinen goed onderhouden, en dat de huurders dit voorbeeld volgen. Daarnaast hoopt de corporatie ook dat wanneer de kopers er wat langer wonen, dat zij deel gaan nemen in inspraakcommissies en dat er daardoor wat meer stabiliteit komt en dat ze elkaar gaan 'bevruchten'. De Huismeesters ziet daardoor ook wijken veranderen. In Beijum, een uitbreidingswijk uit de jaren zeventig, is halverwege de jaren tachtig begonnen met de verkoop van een klein gedeelte van het corporatiebezit in de wijk. In de jaren negentig is vervolgens fors doorgezet met de uitpounding van bezit. In die wijk staan de woningen er veel beter bij dan destijds en dat komt vooral doordat de verhouding huurwoningen-koopwoningen veel beter is. Bij wijkvernieuwingenplannen wordt er daarom steeds gegrepen naar het instrument uitpounding om de sociale cultuur in een wijk te verbeteren.

In appartementen hebben de bewoners een korte woonduur, waardoor zij minder de behoefte hebben om hun identiteit aan de woning te koppelen. De VvE houdt het bij standaardonderhoud in verband met de kosten. Het verschil tussen huurflats en koopflats is daarom niet duidelijk zichtbaar. Bij de eengezinswoningen willen de mensen vanwege hun identiteit zich onderscheiden van hun omgeving.

De Huismeesters heeft geen ervaring gehad met financieringsproblemen van kopers van huurwoningen. Er is wel een aantal bewoners die de prioriteit niet bij het onderhoud leggen, maar dit zijn er echt maar weinig. De meeste grondgebonden huurwoningen zijn verkocht in Beijum, voor de rest zijn het appartementencomplexen. In de Randstad zullen financieringsproblemen volgens De Huismeesters meer aan de orde zijn. In het noorden liggen de huizenprijzen namelijk veel lager, waardoor de mensen altijd wel geld overhouden voor onderhoud. Wellicht komt het ook doordat er in het noorden weinig niet-westerse allochtonen wonen. Door de zeewind en het klimaat moet er in Nederland vaker geschilderd worden dan in landen met een warm klimaat. Omdat er in de warmere landen minder aan onderhoud gedaan wordt, zijn niet-westerse allochtonen wellicht ook minder gewend aan het plegen van noodzakelijk schilderwerk en ander onderhoud.

de woonplaats

De Woonplaats merkt in Enschede dat er veel huurders zijn die de koop van een voormalige huurwoning zien als "appeltje voor de dorst" en daar verstandig mee omgaan. De corporatie is van mening dat de koop van een woning bewoners empowert; met een eigen woning wordt vermogen opgebouwd en zorgt voor een grotere eigenwaarde en verantwoordelijkheid bij bewoners. De meeste kopers knappen de woning op en onderhouden deze goed. Daarentegen zijn er ook mensen die risicovollere hypotheeklen nemen, onverstandige uitgaven doen en vervolgens geen geld meer hebben voor onderhoud. De Woonplaats geeft kopers veel eigen verantwoordelijkheid. De corporatie heeft meegemaakt dat kopers

van een huurwoning geen geld hadden om noodzakelijk onderhoud te plegen. Het ging hierbij om bewoners van drive-in woningen die geen geld hadden voor de vervanging van de dakbedekking.

De Woonplaats zou sommige kopers met variabele hypotheke willen adviseren dat de koop misschien niet verantwoord is, maar deze taak ligt toch bij de makelaar en de bank. Het zou bij onverantwoorde verkopen mogelijk kunnen zijn dat De Woonplaats de woning weer terug moet kopen.

DUDOK WONEN

Vroeger was het woningbezit van Dudok Wonen geconcentreerd in bepaalde wijken. De komende decennia krijgt de corporatie meer verspreid bezit. Vermogensvorming en een vergroting van het zeggenschap over de woning zijn belangrijke argumenten van Dudok Wonen voor het uitpanden van huurwoningen. De corporatie heeft ervaren dat mensen het fantastisch vinden om een voormalige huurwoning te kopen. Zeventig procent van de kopers heeft bij het tekenen van de koopakte plannen voor een verbouwing, gemeten via een enquête van de corporatie. Dit zijn vaak mensen die dit zelf kunnen of mensen in hun netwerk hebben die dit goed kunnen. Bij Dudok Wonen is het uitgangspunt dat bewoners een 'rugzakje' meekrijgen, waar het kapitaal zit dat de huurder van de corporatie nodig heeft. Bij verkoop wordt dat rugzakje kleiner en het geld kan dan voor andere huurders worden gebruikt. Zo kan volgens de corporatie het vermogen eerlijker worden verdeeld onder de mensen die het echt nodig hebben. Dudok Wonen kan nog geen uitspraken doen over positieve ruimtelijke effecten van het uitpanden van woningbezit, omdat de corporatie pas vanaf 2007 huurwoningen aan het uitpanden is.

VVESTIA

Vestia heeft negatieve ervaringen met de verkoop van sociale huurwoningen. De corporatie is sceptisch over de positieve effecten van het verkopen van corporatiewoningen. De voordelen hiervan -genoemd worden vaak een groter verantwoordelijkheidsgevoel voor de woning en wijk- zijn volgens de corporatie onvoldoende aangetoond.

Rotterdam, waar Vestia veel bezit heeft, heeft volgens de corporatie een omvangrijk en ernstig probleem voor wat betreft de huisvesting. Vooral in Rotterdam-Zuid is er veel vooroorlogs particulier bezit -15.000 woningen- dat ernstig verouderd is. De wijken kennen problemen zoals achterstallig onderhoud, een slechte kwaliteit van de openbare ruimte, een dalende woningvraag en een slechte leefbaarheid, grote inkomensachterstanden, een laag opleidingsniveau in de wijken en een slechte veiligheid in de wijk. We merken dat in wijken als Feijenoord heel veel particuliere woningen in erg slechte staat zijn. Het gaat om buurten met veel kleine verouderde appartementen. Soms zijn deze woningen vroeger corporatiebezit geweest en heeft de betreffende corporatie ze in de loop der jaren verkocht. Wat je merkt is dat VvE's een slapend bestaan leiden en dat er niet of weinig aan onderhoud wordt gedaan. In de VvE's is geen geld gereserveerd voor onderhoud, bewoners kunnen geen leningen aangaan en verkopen en gaan huren is vaak ook geen optie door de hoge restschuld. Vestia vindt dit doorverkopen van risico's onverstandig. Het staat of valt met de lokale situatie. Soms kan het verkopen van huurwoningen wel, maar vaak ook niet. Aankoop van alle woningen is geen optie door de grootte van het probleembezit: 15.000 woningen. Volgens Vestia zal het probleem vanuit de bewoners zelf moeten worden opgelost. Het inkomen van de bewoners zal moeten toenemen om geld vrij te maken voor investeringen in onderhoud. De gemeente heeft zelfs Vestia verzocht het eigenwoningbezit terug te kopen en weer te verhuren.

Vestia weerlegt de vaak aangevoerde argumenten dat uitpanding zorgt voor evenwichtere buurten en wijken. Ook heeft Vestia ervaringen met financieringsproblemen bij kopers van huurwoningen. Bovendien is Vestia ook van mening dat uitpanding niet leidt tot empowerment en emancipatie van bewoners.

Vestia streeft niet naar differentiatie van het woningbezit en gemengde buurten, zoals veel corporaties, maar naar homogene buurten in heterogene wijken. Volgens de woningcorporatie hebben bewoners in homogene buurten meer onderlinge contacten en een grotere tevredenheid met de woonomgeving. De onderlinge acceptatie is groter wanneer mensen met een vergelijkbaar woongedrag bij elkaar wonen. Men weet wat men aan elkaar heeft, heeft minder irritaties, wat leidt tot meer vertrouwen en contact.

woonstede

Woonstede is van mening dat mensen niet gelukkiger worden wanneer zij een woning kopen. Het gemak van een huurwoning met de corporatie die het onderhoud en technische mankementen regelt is ook een argument voor veel mensen om te blijven huren.

Woonstede is niet overtuigd dat uitpanding zorgt voor positieve sociale effecten. Dat wordt wel vaak gezegd, maar is volgens Woonstede niet per definitie zo. Bijvoorbeeld bij nieuwbouwprojecten krijgt de bewoner de keuze tussen kopen en huren. De woning blijft hetzelfde. Dan ligt het dus aan het gedrag van de bewoner hoe die omgaat met de woning. Woonstede onderhoudt haar bezit altijd goed, dus daar is het ook niet aan af te zien. Wat Woonstede wel doet is bij grote vlekken, waar veel homogeen bezit bij elkaar is in een wijk, via uitpanding meer differentiatie te creëren in een wijk. Dan krijg je wat meer spreiding van verschillende bewonerstypen. In gesegregeerde wijken met veel huurders is het per definitie niet zo dat zij minder aan hun woning doen.

Woonstede heeft te maken gehad met financieringsproblemen met bewoners, via executieverkoop, maar dit valt erg mee volgens de corporatie.

Een vergroting van het eigenwoningbezit is volgens het WIF maatschappelijk wenselijk. Zowel vermogensvorming als de grotere zeggenschap voor de bewoners zijn belangrijke argumenten hiervoor. Er worden in Nederland bij de huisvesting toch te veel mensen afhankelijk gehouden. Sommige mensen hebben hun hele carrière in de sociale zekerheid gezeten. Het WIF is van mening dat over het algemeen wijken met een hoger percentage eigenwoningbezit er beter bij liggen dan wijken met veel corporatiebezit. Dit heeft te maken met verantwoordelijkheid voor de leefomgeving. Bij huurwijken is deze verantwoordelijkheid lager. Het is volgens het WIF wel belangrijk dat corporaties wel blijven investeren in de wijken.

Conclusie

De meningen over de maatschappelijke wenselijkheid van de verkoop van sociale huurwoningen verschillen bij de geïnterviewde corporaties. Een aantal van de geïnterviewde corporaties ervaart positieve sociaal-ruimtelijke effecten van uitponding. Door huurwoningen te verkopen proberen corporaties een gedifferentieerder woningaanbod te creëren in wijken. Sommige corporaties geven aan dat de verkoop van corporatiewoningen de keuzevrijheid, zeggenschap en vermogensvorming van de bewoners vergroot. Ook wordt door een deel van de corporaties aangegeven dat vergroting van het eigenwoningbezit goed is voor de fysieke staat van de woningen en openbare ruimte in wijken.

Naast deze positieve geluiden zijn sommige corporaties sceptischer over de vaak aangedragen sociaal-ruimtelijke voordelen van uitponding. Het heterogeniseren van de bevolkingsamenstelling in wijken kan volgens een aantal corporaties leiden tot verminderde onderlinge contacten en sociale cohesie. Daarnaast hebben sommige corporatie de ervaring dat VvE's bij wooncomplexen en kopers van drive-in woningen de financiële middelen niet hebben om noodzakelijk onderhoud te plegen. Hierdoor is het corporatiebezit in sommige wijken in een betere staat dan het eigenwoningbezit. Dit probleem is in Rotterdam groter dan in andere steden.

De Nederlandse woningmarkt en de functie van woningcorporaties



De Alliantie heeft vrij veel goedkope woningvoorraad, die in de markt weinig aanwezig is. De corporatie is de enige aanbieder van koopappartementen -voormalige huurwoningen- van tussen de 80 en 120 duizend euro. De corporatie heeft dus een belangrijke functie om starters toe te laten treden op de koopwoningmarkt. De overheid zou hierin volgens De Alliantie ook een stimulerende rol in kunnen nemen, bijvoorbeeld door grondprijzenbeleid tussen overheid en woningcorporaties over de bouw van goedkope koopwoningen.

Volgens De Alliantie is het uiteindelijk verstandig en wenselijk als woningcorporaties zich richten op de doelgroep; de lagere inkomensgroepen, degenen die de huisvesting van een corporatie het meest nodig hebben. De huisvesting voor de midden en hogere inkomensgroepen kan het beste worden overgelaten aan de markt. Zolang we de markt nog kunstmatig subsidiëren -hypotheekrenteaf trek en huurtoeslag- en scheef houden zal daar niet snel verandering in komen.

De Alliantie ziet verder liever een publiekelijk sociaal woningbeleid op regionaal niveau. Dit omdat de gemeenten vooral binnen de gemeenten het aanbod van sociale woningen op peil willen houden en niet hier vanuit een regionale invalshoek naar kijken. Het dilemma waar je als grote woningcorporatie mee te maken hebt, is dat je bouwt in de ene kern en sloopt in de andere. Door de grootte het bezit van De Alliantie -meer dan vijftigduizend woningen- bouwt De Alliantie bijvoorbeeld in Amersfoort en verkoopt het bezit in Huizen. Zaken als woningbouw en verkeer moet op een hoger overheidsniveau geregeld worden volgens de corporatie. De gemeenten zeggen bijvoorbeeld dat een woningcorporatie koopgarant moet inzetten. Maar er moeten juist afspraken worden gemaakt over het bereikbaar maken van de koopwoningmarkt. De discussie gaat vaak over de middelen, terwijl je het eigenlijk moet hebben over de strategie. Het gaat bij gemeenten vaak over het 'operationele' en niet over het 'strategische'. De Alliantie is van mening dat het Rijk, de gemeenten en de corporaties het eigenlijk moeten hebben over wat je wilt bereiken met de woningmarkt. Het verkopen van huurwoningen is één van de middelen om te bereiken in de markt wat je wilt. Er moet volgens De Alliantie geregeld worden wat de overheid wil bereiken voor de woningmarkt op landelijk niveau en voor de afzonderlijke regio's. Vervolgens moet met de corporaties bekeken worden hoe dat ingezet moet worden.



De Goede Woning is van mening dat een vergroting van het eigenwoningbezit in Nederland wenselijk is. Het maakt niet veel uit of de doelgroep via de verhuur of via Koopgarant bedient. De starterslening en koopsubsidie zijn ook goede initiatieven vanuit de overheid om het eigenwoningbezit te vergroten. Deze vergroting kan ook via grondprijzenbeleid gestimuleerd worden.



De Huismeesters is volgens de corporatie een organisatie die de regels sterk na leeft. Zij heeft niet het doel veel winst te maken door het verkopen van huurwoningen, te speculeren met grond en veel aan projectontwikkeling te doen. De corporatie heeft als doel het huisvesten van sociaal zwakkeren, met als instrument de huurwoning. Wie in Nederland geen woning kan kopen heeft volgens de corporatie een prima alternatief in de sociale huursector. Corporaties willen best wel verkopen als mensen liever zouden willen kopen dan huren, maar in deze markt lopen de huurwoningen ook nog erg goed. Dat de doelstelling van de overheid voor wat betreft de verkoop van corporatiewoningen niet gehaald is, komt volgens de corporatie vooral doordat mensen graag willen blijven huren. De huurwoningen in Nederland hebben namelijk een hoog prijs-kwaliteitsniveau.

De overheid kan er wel voor zorgen om koopwoningen meer betaalbaar te maken, maar het grote probleem is dat de mensen onzeker zijn over hun toekomst en de banken strengere eisen stellen aan de hypotheekverstrekking.

De nieuwe woningen bouwt De Huismeesters op inbreidingslocaties en de samenwerking met de gemeente Groningen is hierbij goed. Ook is de corporatie van mening dat regionale samenwerking op het gebied van volkshuisvesting, zoals de regio Groningen-Assen, een goed initiatief is. De komende jaren zal de huurtoeslag wellicht verminderd worden in verband met de bezuinigingen van de overheid. De Huismeesters is van mening dat de hypotheekrenteaftrek als instrument niet goed past binnen het sociale karakter van de volkshuisvesting in Nederland. De mensen met de hogere inkomens profiteren namelijk meer van de aftrek dan de lagere inkomensgroepen.



Vooral de grootstedelijke corporaties verkopen veel huurwoningen. Wanneer je verkoopt aan je doelgroep, wat de groep van koopwoningen van onder de 200 duizend euro is, dan is dat een verkrumping van je bezit, maar ook van de vraag. De Woonplaats is ervan overtuigd dat wanneer de kleine corporaties in de wat kleinere kernen een actiever verkoopbeleid voeren, zij de helft van hun woningbezit kunnen verkopen. Daar zijn heel veel huurders die best zouden willen kopen. Doordat de corporaties niet verkopen houden ze de levensvatbaarheid van de corporaties in stand. Woningcorporatie moeten bewoners niet het eigenaarsrecht ontnemen, wanneer veel bewoners geen geld hebben voor een nieuwbouwwoning, maar wel de financiën op orde hebben en hun huurwoning kunnen en willen kopen. Er wordt dan voorbij gegaan aan het bestaansrecht van woningcorporaties. Wanneer veel klanten van een corporatie wel financieel zelfstandig in hun huisvesting kunnen voorzien, dan zouden de kleine corporaties desnoods moeten fuseren met een grootstedelijke corporatie. Het zou niet zo moeten zijn dat de corporatie in stand wordt gehouden om mensen aan hun baan te houden. Wanneer de noodzaak er niet meer is, heeft de corporatie geen bestaansrecht meer. Wanneer de gemeente krap bij kas zit en de corporatie over veel vermogen beschikt, dan zou de corporatie wel taken van de gemeente over kunnen nemen. Niet zoals in Rotterdam gebeurd is met het cruiseschip dat gekocht werd door een lokale corporatie, maar bijvoorbeeld een school bouwen en terug verhuren aan de gemeente. Daarmee draag je bij aan de voorzieningen in een gemeente.

Het overheidsbeleid van de laatste decennia en de subsidiëring van de woningmarkt hebben een prijsopdrijvend effect gehad. Vooral projectontwikkelaars en aannemers hebben hier veel aan verdiend. Op de seriematige geproduceerde woningbouw werden tienduizenden euro's winst behaald door deze partijen. Dat heeft ook tot gevolg gehad dat deze partijen veel landbouwgronden opkochten die bestemd zouden worden voor woningbouw. Onder ander door het tekortkomende aanbod zijn de huizenprijzen gestegen. In Gronau, op enkele kilometers van Enschede, liggen de huizenprijzen bijvoorbeeld al een stuk lager, terwijl de bouwkosten in Duitsland gelijk zijn aan Nederland. Deze discrepantie in de huizenprijzen ligt vooral in de systematiek van de woningmarkt. De prijsopdrijving blijft een stuk gebakken lucht, iedereen verdient eraan en de leencapaciteit van de burgers neemt toe door de overwaarde van de woning. Doordat de vraag en het aanbod niet in balans waren heeft de subsidiëring door de overheid niet de effecten gehad die het zou moeten hebben. De lagere inkomensgroepen hebben de voordelen van de huurtoeslag, terwijl de hogere inkomensgroepen de voordelen van de hypotheekrenteaftrek hebben. De huurders die geen huurtoeslag hebben ontvangen en 42 procent inkomstenbelasting hebben betaald hebben niet van deze voordelen geprofiteerd.

Een andere oorzaak voor de gestegen huizenprijzen is de renteverlaging -wettelijke rente en Euribor- vanaf de jaren negentig, van 12 procent in 1992 naar 3 procent in 2010. Hierdoor kan er meer geleend worden. Ook de stijging van het aantal tweeverdienergezinnen en aflossingsvrije hypotheekproducten van de banken hebben de leencapaciteit van burgers doen vergroten en de huizenprijzen doen toenemen. Als woningcorporatie met veel bezit zou je eigenlijk alles moeten toejuichen wat een prijsopdrijvend effect heeft, omdat de corporatie daar rijker van wordt. Op de lange termijn is dit niet wenselijk.



Dudok Wonen is van mening dat de overheid ook zelf initiatieven moet aandragen om het eigenwoningbezit te vergroten, onder meer vanwege de heffingen door de overheid.

Dudok Wonen wil de mensen zelfstandiger maken op de woningmarkt en minder afhankelijk van Dudok Wonen. De directeur van Dudok Wonen noemt het de mensen bevrijden uit het 'huurreservaat'. Mensen zitten vaak al generaties lang in huurwoningen en hebben geen idee wat een koopwoning te bieden heeft. Mensen kunnen of willen er niet uit en zitten gevangen in dit reservaat. Wanneer je in een gesubsidieerde huurwoning woont en je inkomen stijgt, dan is het niet

aantrekkelijk om te verhuizen, omdat je dan veel meer gaat betalen voor je woning. Uit onderzoek van Dudok Wonen is gebleken dat veertig procent van de huurders van de corporatie scheef woont. Ook andersom komt het voor; mensen met een laag inkomen die in een duur huis wonen. Vooral bij ouderen is dit het geval. De verkoop van huurwoningen leidt uiteindelijk tot een verkleining van de sociale huursector. Dudok voorziet dat in de toekomst het corporatiebezit in Nederland met de helft afneemt, maar dat de sector wel twee keer zo sociaal wordt. Hierdoor wordt er voorkomen dat er mensen gesubsidieerd worden die het eigenlijk niet nodig hebben, zoals nu het geval is.



Vestia is van mening dat de vergroting van het aantal betaalbare koopwoningen niet ten koste mag gaan van de slaagkans voor huren in de bereikbare sector. Het verkopen van huurwoningen is voor de corporatie geen doel op zich. De prognoses over de behoeftes aan huur- of koopwoningen klinken volgens Vestia mooi, maar zijn vaak vertalingen van het huidige beleid: "als we die en die woningen bouwen, dan verwachten we dat ze verhuurd of verkocht gaan worden".

De corporatie zou graag willen dat de gemeenten meer bouwgrond beschikbaar stellen tegen redelijke grondprijzen, zodat er huurwoningen gebouwd kunnen worden. Vestia ziet scheefwonen niet als een groot probleem. Bewoners die een opleiding, werk en meer koopkracht hebben zorgen volgens de corporatie voor diversiteit en maatschappelijke verheffing in een wijk.



Woonstede is van mening dat de verkoop van Vrijekeuswoningen bijdraagt aan het dichten van de kloof tussen de huur- en de koopmarkt, omdat het aanbod van goedkopere koopwoningen wordt vergroot. Voor grotere woningbouwlocaties is Woonstede afhankelijk van grote beleggers en projectontwikkelaars. Dat maakt het lastig. Als corporatie heb je nooit weilanden op mogen kopen. De ontwikkelaars worden daarentegen wel door de gemeente verplicht om met Woonstede samen te werken en er wordt daarbij geëist éénderde van de nieuwbouw als goedkope koop- of huurwoningen te laten bouwen.

Eigenwoningbezit is niet zaligmakend, maar door de mogelijkheid tot het kopen van een huurwoning bied je wel keuzevrijheid voor de klant. De corporatie kan niet zeggen of het voor de economie beter is wanneer het eigenwoningbezit wordt vergroot. Met een huurwoning heb je een maand opzegtermijn. In deze tijd van recessie een woning in een maand proberen te verkopen is bijna onmogelijk. Een jaar is realistischer. Woonstede is van mening dat de woningmarkt in Nederland kunstmatig functioneert, onder andere door de hypotheekrenteaftrek en de huurtoeslag.

Woonstede investeert veel in maatschappelijk vastgoed, zoals brede scholen en andere voorzieningen. Ook investeert de corporatie veel in zorg; de huisvesting van zorgbehoevenden. De negatieve berichtgeving over de corporatiesector is volgens de corporatie niet representatief voor de hele sector. Woonstede geeft het goede voorbeeld en heeft een belangrijke maatschappelijke functie.



De Nederlandse woningmarkt functioneert volgens het WIF slecht, zij zit 'op slot'. Er moet volgens het fonds nodig een keer met een integrale visie worden gekeken naar de woningmarkt. De huurmarkt en de koopmarkt hangen namelijk met elkaar samen. Het is daarbij normaal dat je wooncarrière maakt in je leven: van goedkope huur naar goedkope koop, middeldure koop en uiteindelijke middeldure huur. De behoeftes moeten worden onderzocht, er worden tegenwoordig namelijk woningen gebouwd waar geen behoefte aan is. De woningen die de mensen wel willen worden daarentegen niet gebouwd. Er wordt nog te veel op voorraad geproduceerd, ook door de projectontwikkelaars. Er zou veel meer naar de consument moeten worden geluisterd voor wat betreft woonvoorkeuren. Naar aanleiding van het woongenot van de burger zou de woningproductie voor de komende jaren moeten worden bepaald, rekening houdend met groeiregio's en krimpregio's. Eigenlijk moeten we van het subsidiestelsel af. De subsidies leiden tot verslaving en het ondermijnen van de markt. Je krijgt hiermee geen perfecte marktwerking, maar marktverstoringen. Daardoor krijg je zaken als scheefwonen. De vraag moet het aanbod bepalen. Onder de woningmarkt moet een verdienmodel liggen; mensen moeten hun eigen broek op kunnen houden. Het is wel zo dat mensen met een hoger inkomen in een wijk vaak de sociale steunpilaren zijn die voor maatschappelijke verheffing zorgen in een wijk. Wanneer je de doorstroming gaat bevorderen en deze sociale cohesie gaat muteren is er een grotere kans op segregatie, met in het ergste geval toestanden zoals in Parijs. Eén van de grote voordelen van de Nederlandse woningcorporaties is dat zij dit altijd hebben proberen tegen te gaan door differentiatie van de bevolking in de wijken.

Woningcorporaties moeten zich vooral richten op de mensen met een smalle beurs; de doelgroep. Dat zij ook duurdere woningen bouwen heeft te maken met de verminderde liquiditeit door overheidsmaatregelen, doordat zij duurdere grond hebben moeten aankopen voor sociale woningbouw. De onrendabele toppen hiervan zijn alleen te financieren wanneer zij duurdere woningen bouwen. De klant moet de komende tijd voorop staan. De woningvoorraad moet aansluiten op de inkomenssamenstelling van de bevolking. Het moet niet zo zijn dat mensen met een hoog inkomen in de goedkopere woningen zitten en de mensen met een lager inkomen in de duurdere woningen.

Woningmarktbeleid hangt sterk samen met arbeidsmarktbeleid. Dit komt nu ook niet meer op gang. Economische groei heeft een duidelijke relatie met woningmarktbeleid en moet hoog op de agenda staan. Mensen worden ouder, dat betekent er meer behoefte komt aan nultredenwoningen. Woningbouwbeleid moet op zijn minst op provinciaal en het liefst op gemeentelijk niveau wordt geregeld. Het WIF is ook voorstander van regionalisatie van het huurbeleid. Het is niet logisch dat

Groningen hetzelfde huurpuntenstelsel en dezelfde huurtoeslaggrenzen heeft als Amsterdam, terwijl er duidelijke verschillen zijn in inkomens tussen de regio's. Decentralisatie hiervan is een goed uitgangspunt.

Bepaalde politieke partijen hebben de opvatting dat de corporatiesector 'rijk' is vanwege de honderden miljarden waarde aan vastgoed; de 'assets'. Zij vergeten daarentegen wel de aangelegene leningen en de investeringen die de sector moet plegen de komende tijd. De overheid gebruikt de heffingen om geld uit de corporatiesector te trekken. De kritiek dat de corporaties zich niet meer richten op hun kernactiviteit, de verhuur aan de lagere inkomensgroepen, en zich meer commerciëler gedragen is ook niet juist. Door de prestatievelden in de BBSH zijn de corporaties namelijk verplicht zich hierop meer toe te leggen, zoals zorg en de bevordering van het eigenwoningbezit. Nu de potten van de overheid niet meer voorhanden zijn voor de bevordering van het eigenwoningbezit, ligt het initiatief volgens de overheid bij de corporatiesector. Maar dit zou eigenlijk wel bij de overheid moeten liggen. De overheid kan verschillende initiatieven nemen om het eigenwoningbezit te vergroten, zoals de overdrachtbelasting verlagen, de inkomstenbelastingen verlagen, de hypotheekrekeningen van de banken verlagen en de Nationale Hypotheek Garantie verhogen.

Corporaties met grote opgaven kunnen niet anders dan verkopen, vooral die in de grote steden. Het verkopen van woningen is echter wel een vak. Het is een bepaalde cultuur, wat bij de corporaties geoptimaliseerd dient te worden. Veel corporaties zijn in de weekenden dicht. Dit is niet ideaal, omdat je dan niet bereikbaar bent voor de klant. Andere manieren voor meer inkomsten voor de corporaties zijn de liberalisering van de huren, omdat daar nog onbenutte capaciteit is; 25 procent van de waarde van woningen. Door het loslaten van de huren gaan de bewoners een marktconforme huurprijs betalen voor de woning. Dit zal een doorstroming op gang brengen. Bepaalde mensen zullen blijven wonen waar ze wonen, anderen zullen moeten verhuizen omdat het te duur wordt. Die zoeken goedkopere woningen, maar dan blijkt dat die er niet zijn. Nu wordt dit gebrek gecamoufleerd door de subsidiering van de huursector. De huren zouden eigenlijk een afgeleide moeten zijn van de marktwaarde van de woningen.

Conclusie

Vrijwel alle corporaties zijn van mening dat de woningmarkt niet goed functioneert en kunstmatig gesubsidieerd wordt door de overheid. De meeste corporaties zijn van mening dat corporaties zich moeten richten op de doelgroep. Wanneer dit een verkleining van het woningbezit betekent kunnen corporaties bijvoorbeeld meer investeren in maatschappelijk vastgoed.

Volgens een aantal corporaties is de vergroting van het eigenwoningbezit via de corporatiesector niet wenselijk, omdat er de vraag naar sociale huurwoningen vanuit de markt groot blijft. De overheid moet volgens het merendeel van de corporaties zelf ook meer initiatief nemen om het aanbod van koopwoningen te vergroten.

Geïnterviewde personen

	
Type interview:	Mondeling interview
Geïnterviewde:	Dhr. C. Pettersson
Functie:	Hoofd verkoop en commercieel vastgoed
Datum en tijd:	7 mei 2010, 10.00 uur

	
Type interview:	Mondeling interview
Geïnterviewde:	Dhr. E. Zwijnenberg
Functie:	Teamleider makelaardij
Datum en tijd:	10 mei 2010, 16.00 uur



Type interview:	Mondeling interview
Geïnterviewde:	Dhr. E. Mulder
Functie:	Hoofd verhuur en verkoop
Datum en tijd:	21 mei 2010, 9.00 uur



Type interview:	Mondeling interview
Geïnterviewde:	Mevr. M. Koopmans
Functie:	Coördinator verkoop en verhuur
Datum en tijd:	25 mei 2010, 10.30 uur



Type interview:	Mondeling interview
Geïnterviewde:	Dhr. A. van Hierden
Functie:	Makelaar / coördinator VvE-beheer
Datum en tijd:	31 mei 2010, 11.00 uur



Type interview:	Mondeling interview
Geïnterviewde:	Dhr. M. Prop
Functie:	Directeur-bestuurder
Datum en tijd:	18 juni, 2010, 15.00 uur



Type interview:	Mondeling interview
Geïnterviewde:	Mevr. H. Wilms
Functie:	Beleidsadviseur vastgoed
Datum en tijd:	21 juni 2010, 9.00 uur



Type interview:	Schriftelijk interview
Geïnterviewde:	Dhr. S. Colnot
Functie:	beleidsadviseur / adjunct-bestuurssecretaris
Datum:	5 juli 2010

Bijlage 4

Data voor de regressie-analyse

woningcorporatie	postc	woningbezit	verkoop	huurinkomsten	omzet_bb	bkw_verk	boekw	vkosten	resultaat_bb	omzet_nb	kostprijs_nb	resultaat_nb	investexploit	investontwik	bedrijfsres	jaares	bedrwpw	
Ymere	1013	76633	417	388000000					55000000	101000000			91000000	252000000	119000000	32000000	52196	
Key	1018	26173	170	143751000	33465000	12969000	9745000	3224000	20496000	4265000			39470000	104943000	-27928000	-31886000	54216	
Stadgenoot	1055	29753	319	163837000	63771000	34719000			29052000	105011000			148640000	101429000	-34770000	-88517000	64864	
Rochdale	1055	38217	335	184921000	54724000	22052000	13708000	8344000	32672000	49760000	41570000	8190000	63406000	128721000	-8894000	-37818000	51430	
Eigen Haard	1060	43096	305	205429000					33230000	41995000			10712000	70030000	43365000	653000	34806	
Far West	1062	9886	38	40577000					5350000			1825000	67413000	11075000	14485000	-41177000	38990	
Woonzorg Nederland	1183	26322	752	245343000	70310000	1248000	0	1248000	69062000	7553000	7045000	508000		113220000	184685000	-23920000	58280	
Dudok Wonen	1221	6870	161	37471000	35324000	11220000	10790000	430000	24104000				59624000	27936000	27189000	-21944000	55829	
De Alliantie	1271	57003	588	290295000	82940000	25838000			57102000	45695000			65262000	268432000	58885000	-11618000	57886	
Goede Stede	1318	7143	20	40320000	3123000	1020000			2103000			1680000	6274000	957000	15516000	3728000	85118	
De Woningbouw	1381	4096	30	19129759					3770936				6614788		8905846	10377557		
ZVH	1502	7018	26	31760000	4892000	0	0	0	4892000	5278000	4485000	793000	10202000		-21503000	3219000	42937	
Parteon	1521	16448	89	81238000					6878000	1185000	5354000	-4169000	24540000	11680000	-19905000	-12450000	43776	
Woningst. Den Helder	1782	10015	86	45962000					8457000	17993000			3939000	26165000	-835000	9414000		
Woonwaard	1823	13460	129	69802000					28038000				3700000	31000000	-8403000	-3985000	48112	
Kennemer Wonen	1823	6577	11	32213000					1738000						5825000	-3747000		
Elan Wonen	2012	6948	0	34835000	448000	77000	70000	7000	371000				217000	24333000	10393000	-19106000	43460	
WoonInvest	2272	8336	56	45505000	7841432	1679369	1372313	307056	6162063				10375645	34858953	22004000	7569000	61737	
De Sleutels van Zijl en Vl.	2302	7670	18	36214000					1564000	0					5245000	21946000	29137	
wonenCentraal	2402	8882	41	48676000	7460000	1826000	1479000	347000	5634000	0			8488000	12979000	18744000	3654000	54379	
HaagWonen	2521	22376	81	110241000	1593000	559000			1034000	18971000	20136000	-1164000	945000	49857000	27898000	15351000	45629	
Staedion	2543	31699	160	160005000	2440000	97000			2343000			279000	56283000	63548000	41191000	10061000	39875	
Vidomes	2625	17623	49	87570000					3082000	0			7300000	24900000	23540000	5032000	48824	
De Goede Woning	2722	5699	31	29702080					84502	0			125190	8237070	2636305	-14122340	38603	
Woonpartners Midden-H.	2741	6810	29	33028000					21000						4828000	-11760000	30587	
Mozaiek Wonen	2807	8584	60	43216000	10709000	290000			10419000	3151000	3217000	-66000	13156000	20566000	5331000	1297000	51853	
Woonvisie	2980	8093	7	42361000					481000			315000	12994000	30758000	17799000	14016000	31406	
Vestia	3000	73243	136	360910000	25778000	9566000	8013000	1553000	16212000	4349000	2067000	2282000	10804000	221665000	122977000	36115000	52742	
Woonstad Rotterdam	3000	48098	315	227069000	108831000	65929000			42901000	44321000	40005000	4316000	6649000	30287000	64506000	1452000		
Com-wonen	3006	30324	131	147410000	19024300	2165000	0	2165000	16859300				1881000		34293000	-43793000	-83044000	37944
Woonbron	3014	45865	310	193375000	81300000	73500000			7800000			619000	117700000	47300000	-99683000	-1,14E+08		
Woonplus Schiedam	3122	12038	51	56263000					2587000			326000			18070000	12506000		
Waterweg Wonen	3134	12749	97	57053000	5607000	2672000	1912000	760000	2935000			164000	1019000	55118000	-16324000	-24701000	28614	
MaasDelta Groep	3201	16440	28	88230000					3049000				10927000	42926000	19388000	11130000	56088	
Bo-Ex	3526	8162	8	38200000	0				0	0					-9000000	-11100000		
Mitros	3534	29162	99	138879000					19150000			1250000			6684000	-55142000	30587	
De Combinatie	3702	3709	9	17229000	1777000	80000			1697000	0			8274000	1641000	6891000	3078000	40145	
Seyster Veste	3704	4081	11	22718000					1336000			-1467000	489000	6484000	9152000	4470000	43175	
Omnia Wonen	3841	6882	90	37362000					9365000			-3200000			9817000	2987000	44776	
UWoon	3843	8365	11	41996000	1568000	124000			1444000			1494000	6558000	16676000	13444000	3217000	42916	
Portaal	3905	53146	280	261059000					32300000			1272000	18059000	140665000	115069000	1,04E+08		
Viveste	3991	4871	6	27393427	1364500	397751	366577	31175	966749				14933106		5565795	-8484454	76774	
Woongoed Middelburg	4337	6115	10	30561000					397000	0			1898000	27001000	6608000	971000	40392	
RWS	4462	5918	5	27879000	562000	52000	39000	13000	510000				4365000	15873000	3821000	-2567000	28324	
Woongoed Zeeuws-Vl.	4530	6291	45	26567656					3600660				1234562		-16688576	-19453746	30671	
Wonen West-Brabant	4624	8426	135	42555866	21000000	10224332			10755668						19823315	-3543225	29770	
Allee Wonen	4701	17293	35	88086000					6031000			896000	2522000	47900000	82947000	10702000	52911	
Laurentius	4834	7177	38	39376000					5534000				3458860		7139000	4488000	55351	
Cires	4901	7367	16	37359000					2608000				16130000	24858000	13199000	47754000	43429	
TBV Wonen	5038	5838	44	31747192					4197471			269617	6752000	32050824	2633348	49294980	40938	
Tiws	5038	7500	88	36738000	12328000	8351000	8351000	0	3977000	1162000	-1778000	-616000	0	25774000	10563000	9697000	42309	
WonenBreburch	5041	26123	218	123079000	29233000	2102000	0	2102000	27131000			-1403000	1370000	58405000		2182000	37380	
Casade	5142	7941	21	39315000	3481000	111000	0	111000	3370000				34670000	12763000	-6342000	48528000	41724	

Zayaz	5231	12454	36	65899000	6500000	1360000			5140000				38309000	4334000	3356000	-6120000	49863	
Woolnlinie	5301	4142	23	19932000	3553000	446000	359000	87000	3107000			3084000	602000	6384000	4461000	-683000	36697	
SVUwonen	5402	4805	10	23220000	2050000	29000			2021000						9041000	4077000	38099	
Woonbedrijf	5611	30435	77	144600000					16100000				27200000	33300000	47200000	-41800000	24412	
Woonpartners	5701	7603	27	37313372					2692413				282872	4363217	9842105	-24285478	33034	
WoCom	5711	6243	24	32155000	4240000	3893000	3056000	837000	347000				28557000	8669000	28074000	62695		
Woningst. Venlo-Blerick	5923	7204	98	34522000	12296000	8583000			3713000					3086000	-13906000	34285		
Antares	5931	5059	13	27029113					1522562			1187114	904043	12328949	-3582359	-3864496	44870	
Wonen Zuid	6040	14162	122	67898000	13497000	3056000	3056000	0	10441000	2268000	2447000	-179000	11289000	13333000	31742000	9430000	42167	
Wonen Limburg	6041	23081	165	113305000	24606000	4317000	3303000	1014000	20289000			1718000	13814000	45244000	29884000	26672000	53152	
ZO Wonen	6130	13951	81	66590800					7720874						28972535	8203294		
Woonpunt	6181	17902	157	83156538					8747974	-105366					25902230	5691669		
Servatius	6221	11700	12	55318000					1013000						18277000	-7762000		
Talis	6531	13338	79	68569000					11073000						480000	-23700000	42884	
Woonstede	6712	8913	242	44966000	14782000	5111000	4093000	1018000	9671000				7838000	19437000	32086000	42131000	30207	
Volkshuisvesting	6811	12787	111	56916000	15749000	3054000	2942000	112000	12695000	8451000	8756000	-305000	2119000	52076000	18752000	6251000	43459	
Vivare	6827	23574	196	116314000	30101000	6871000			23230000	29786000	29479000	307000	16570000	63908000	7798000	6443000	51586	
Sité Woondiensten	7001	6933	36	35101000	5314000	1834000	1688000	146000	3479000	0	0	0	284000	47494000	-9307000	-3007000	46089	
ProWonen	7270	7910	24	39469000	3490992	725760			725760	2500000					658000	4064000		
Ons Huis Apeldoorn	7311	5048	20	26944000					2789000	0	0	0	3200000	34200000	1971000	1777000	51287	
De Goede Woning	7322	8390	142	42761000	46133000	10059000	9679000	380000	36074000	0	0	0	30086000	36477000	12305000	3358000	63699	
Woonbedrijf ieder1	7414	14983	90	74323000	14592000	5692000			8900000	5240000					6745000	2404000		
Domijn	7511	15351	79	76235000	11591000	2973000	2659000	314000	8618000	19115000	18448000	667000	2491000	82211000	4267000	-10995000	44883	
Ons Huis Enschede	7541	4680	6	23106000					-131000						24898000	10274000	13555000	65170
De Woonplaats	7543	17211	602	93443000	72821000	28817000	26958000	1008	44004000			4000	4635000	108153000	107040000	77098000	62047	
Welbions	7551	12863	78	63321000					8594000						11282000	-20263000		
Beter Wonen Almelo	7601	6581	91	31877133	8807800	3967588	3772557	195031	4840212				1093672	21369762	3602578	-6994919	46801	
St. Joseph Almelo	7603	5339	62	26726000					10793000						22462000	795	58778	
Beter Wonen Vechtdal	7773	3262	41	13769000					4185000			261000	905000	29769000	-10532000	-12921000	24402	
Domesta	7801	9165	20	48714000	2661000	629000	629000		2032000				41575000	16899000	6697000	-5330000	46758	
Woonconcept	7943	11135	109	57276000					12961000			25687000	45598000	0	12285000	68108000	64362	
SWZ	8013	7459	85	34292000	14456000	4194000	3786000	408000	10262000	0	0	0	31748000	14847000	9281000	1712000	58452	
DeltaWonen	8019	13808	54	67881000					9279000	44335000	42709000	1626000	23585000	38786000	-3954000	-40505000	41063	
Salland Wonen	8102	5255	2	27922457					5500000			1600000			6962428	-37914231	48808	
Triada	8180	6556	44	31831000					5244000						13724000	6059000	54148	
Oost-Flevoland Woond.	8251	4013	34	23366000					4177000				22412000	18737000	7877000	438000	61749	
Mercatus	8301	4925	45	23772000	5937000	936000	876000	60000	5001000			298000	11009000		6785000	6954000	33461	
Welkom	8701	9482	106	41803000	13468000	2575000	1344000	1231000	10893000	9482000	8590000	892000	3099000	29482000	15753000	11155000	36448	
Nieuw Wonen Friesland	8912	8217	22	34983000	3036000	1103000	1033000	70000	1933000	0	0	0	4364000	17162000	9179000	3185000	35633	
WoonFriesland	9001	20256	166	96894000	20210000	8814000	8303000	511000	11396000	6605000		80903000	73380000	16792000	-36455000	34318		
Wold & Waard	9351	4659	21	20760000					2339000	1209000				5426000	12537000	7004000	32195	
Actium	9402	15519	148	69366488					15733972			590616			-14901238	-32114218	38791	
Woonborg	9480	4941	50	23070000	6915000	991000			5924000			547000	235000	7526000	14994000	10553000	41154	
Acantus	9641	13281	72	63247000					5637000			9506000		25771000	5593000	-5089000	33758	
Nijestee	9714	12999	190	56629483	19525616	4877616			14648000			1786926	22581000	48109039	18433786	-20715718	39058	
De Huismeesters	9718	6966	0	35330000	0	0	0	0	0			1817000	3800000	24500000	20672000	16249000	46043	
Patrimonium	9727	6700	0	33117000	0	0	0	0	0	0	0	0	9944000	2344000	7051000	-4345000	48442	

bronnen: jaarrekeningen woningcorporaties, 2009.

Tabel 9: dataset regressie-analyse

