

Doorstroming op de woningmarkt,  
de mogelijkheden van Bottom-up initiatieven.



# Doorstroming op de woningmarkt, de mogelijkheden van Bottom-up initiatieven.



**rijksuniversiteit  
groningen**

Naam afstudeerder: bc. J.H. Klein Elhorst  
E-mail: kleinelhorst@gmail.com

Master: Vastgoedkunde  
Faculteit: Ruimtelijke Wetenschappen  
Universiteit: Rijksuniversiteit Groningen

Afstudeerperiode: april '11 t/m maart '12  
Versie: 2.7

Begeleider: dr. P.R.A. Terpstra  
2<sup>e</sup> lezer: dr. H.J. Brouwer

## Voorwoord

De Master thesis die hier voor u ligt is geschreven ter afsluiting van de Master Opleiding Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen. Dit onderzoek heeft mijn inzicht over de werking van de Nederlandse woningmarkt sterk verbeterd. Aan deze thesis hebben verschillende mensen meegewerkt. Allereerst wil ik mijn begeleider dhr. dr. P.R.A. Terpstra bedanken voor de goede begeleiding, prettige samenwerking en de sturing die hij aan de scriptie heeft gegeven. Daarnaast wil ik alle geïnterviewde personen bedanken voor hun tijd en verstrekte informatie omtrent de verschillende Bottom-up initiatieven.

Ik spreek de verwachting uit dat deze scriptie kan bijdragen aan nieuwe inzichten voor de verdere ontwikkeling van oude en de introductie van nieuwe Bottom-up initiatieven. Door beschikbare data uit het verleden te analyseren, maken toekomstige Bottom-up projecten meer kans om de doorstroming op de woningmarkt positief te beïnvloeden.

Groningen, maart 2012

John Klein Elhorst

## Samenvatting

De woningbouwsector heeft zich sinds 1901 (eerste woningbouwwet) enorm ontwikkeld. Ondanks de soms negatieve publiciteit hoeft niemand anno 2012 in een slechte woning te leven. Wat wel als een probleem kan worden gezien is dat mensen wonen in een 'verkeerde' woning omdat door de overspannen woningmarkt doorstroming achterwege blijft. Hoe is de overspannen woningmarkt ontstaan? Allereerst is er het leenbeleid van de hypotheeknemers (voornamelijk banken), rond 2001 werden er steeds vaker zogenaamde 'Tophypotheek' verstrekt. Het kenmerk hiervan is dat bij twee kostwinners, de hypotheek ook was gebaseerd op het gehele inkomen van de twee kostwinners. De banken gingen uit van een waardestijging, bij verassingen zoals: zwangerschap, arbeidsongeschiktheid, ontslag of scheiding zou de woning een dermate waardestijging hebben doorgemaakt dat de bank altijd veilig zat. Het hoofddoel van de banken was steeds meer winst genereren, echter de risico's namen ook toe. Daarnaast is er de afgelopen jaren een cultuurverandering ontstaan, waar in het verleden mensen eerst een aanzienlijk bedrag spaarden voor een toekomstige woning, daar blijft dat nu vaak achterwege. Het resultaat is dat er weinig eigen vermogen en zeer veel vreemd vermogen bij hypotheekgevers (particulieren) is ontstaan. De buffer om tegenslagen op te vangen was verdwenen. Tegenslag kwam er echter wel, de grootste crisis sinds de jaren 30 van de vorige eeuw, banken zijn omgevallen en het vertrouwen tussen banken is tot een dieptepunt gedaald. Het resultaat is nu dat door het eenvoudig verstrekken van hypotheek de gemiddelde woningprijzen de afgelopen tien jaar enorm zijn gestegen (van €172.000 naar €239.000), maar dat de banken door de crisis de regels voor het verlenen van de nieuwe hypotheek enorm hebben aangescherpt. Vaak wordt er een maximum ingesteld van 4 tot 5 maal het jaarlijkse bruto loon. Hierdoor is een woning voor veel mensen onbetaalbaar geworden. In het conceptueel model wordt aangegeven hoe de doorstroming van de woningmarkt op macro, meso en micro niveau in zijn werk gaat. Belangrijk voor de doorstroming is de verhuisdynamiek, hoe langer de verhuisketen lengte hoe positiever de doorstroming op de woningmarkt. Een lengte van 3,1 betekent dat er door de bouw van 1 woning, 2,1 woningen vrijkomen. Deze lengte is de afgelopen jaren steeds korter geworden. In hoofdstuk drie wordt hier verder op in gegaan.

Een van de hoofdtaken van woningcorporaties is het vermarkten sociale huurwoningen. In de verdeling van deze woningen zitten echter grote verschillen. Waar kleine woningcorporaties van minder dan 5000 eenheden nog regelmatig het dertig jaar oude distributiemodel gebruiken, zijn veel grote woningcorporaties hier al volledig vanaf gestapt en gebruiken ze regelmatig de nieuwste modellen om de juiste huurder aan de juiste woning te koppelen. Het optiemodel en het lotingmodel zijn hiervan twee voorbeelden. Ondanks dat de initiatieven nog vrij jong zijn, is bewezen dat ze een positief effect hebben op de doorstroming. Voor kleine woningcorporaties die nog van oude methodes gebruik maken, is het verstandig om ook eens naar de grotere collega's te kijken met betrekking tot de woningverdeling.

Een belangrijk gegeven is dat Bottom-up nooit zonder Top-down kan functioneren, omdat er regels zijn van verschillende instanties zoals de Belastingdienst en de BBSH. In hoofdstuk 5 komen verschillende financieringsconstructies en koopvarianten aan bod. Er kan duidelijk worden gesteld dat 'dé Huurwoning' en 'dé koopwoning' niet meer bestaat, er zijn verschillende tussenvormen. Een algemene geaccepteerde financieringsconstructie is de

Starterslening, er zijn veel voorstanders voor deze regeling de tegenstanders snijden echter wel een paar hele belangrijke punten aan. Verder zijn er in de thesis nog andere Bottom-up initiatieven behandeld in verschillende stadia. Uit het onderzoek komt duidelijk naar voren dat 'het Bottom-up' initiatief niet bestaat er zijn zeer veel verschillende initiatieven die zich ook vaak op verschillende manieren ontwikkelen.

Belangrijke onderdelen die naar voren komen in de scriptie zijn de beschikbaarheid van data, de verwerking van data en de publicatie van data. Voor een goede wetenschappelijke evaluatie van verschillende Bottom-up initiatieven is betrouwbare en actuele data benodigd. Opvallend was dat er bij sommige projecten geen data werd bijgehouden, evaluatie en het aanpassen van een project wordt hierdoor moeilijk. Ook zijn er initiatieven die pas na het einde het project evalueren, met een tussenevaluatie kan het project nog iets worden bijgestuurd en succesvoller worden gemaakt.

Op dit moment is van 15% van de woningcorporaties bekend op welke wijze de sociale huurwoningen worden gekoppeld aan woningzoekenden. Hier ligt een mooie kans voor een nieuw onderzoek. Door het invoeren van nieuwe modellen kan de efficiëntie van woningtoewijzing worden vergroot.

De kans is klein dat één Bottom-up initiatief de doorstroming significant verbeterd. Er zijn heel veel partijen met nog meer bestuurders en iedere bestuurder heeft vaak ook nog zijn of haar eigen ideeën.

# Inhoudsopgave

Voorwoord.....	i
Samenvatting .....	ii
1. Inleiding.....	1
1.1 Inleiding .....	1
1.2 Aanleiding.....	2
1.3 Verwachting, probleemstelling, doelstelling en vraagstelling .....	2
1.3.1 Verwachting.....	2
1.3.2 Probleemstelling.....	3
1.4 Doelstelling .....	3
1.5 Vraagstelling .....	4
1.6 Conceptueel model.....	6
1.7 Methode van onderzoek.....	8
1.8 Leeswijzer.....	8
Afkorting- en Begrippenlijst.....	9
2. Theoretisch kader.....	11
2.1 Inleiding .....	11
2.2 De woningmarkt en haar moderne geschiedenis.....	11
2.4 Actoren .....	13
2.5 Initiatieven gedefinieerd .....	14
3. Verhuisdynamiek / doorstroming op de woningmarkt.....	15
3.1 Inleiding .....	15
3.2 Woninghiërarchie of woonladder .....	15
3.3 De verhuisketen .....	16
3.4 De verhuisdynamiek .....	18
4. Woonruimteverdeling.....	19
4.1 Inleiding .....	19
4.2 Verleden en heden.....	19
4.3 De verdeling van de modellen.....	20
4.4 Aanbodmodel in combinatie met Lotingmodel.....	21
4.5 Praktijkervaring met het Lotingmodel .....	21
4.6 Conclusie woonruimteverdeling .....	22
4.7 Aanbeveling woonruimteverdeling.....	22
5. De ontwikkeling van huur- en koopvarianten .....	23
5.2 De ontwikkeling van koopvarianten.....	23

5.3 Gat tussen huur en koop.....	24
5.4 Geen volledige vrijheid.....	24
5.5 Selectie betaalbare koopvormen en financieringsconstructies .....	25
5.5.1 Koopvarianten .....	25
5.5.2 Financieringsconstructies .....	25
5.6 Rendement en Risico afhankelijk van koopmotieven .....	26
5.7 Case 1 Slimmer Kopen .....	26
5.7.1 Resultaten Slimmer Kopen .....	26
5.7.2 Slimmer Kopen een goed Bottom-up initiatief? .....	26
5.7.3 Conclusie en aanbevelingen Slimmer Kopen.....	27
5.8 Case 2 Starterslening.....	27
5.8.1 Werking van de Starterlening .....	27
5.8.2 Starterlening goed of slecht Bottom-up initiatief? .....	28
5.9 Conclusie en aanbeveling Starterlening .....	28
6. Case 3 Van Groot naar Beter .....	29
6.1 Inleiding .....	29
6.1.1 Aanvulling.....	29
6.2 Resultaten.....	30
6.3.1 Het grijze gebied .....	30
6.4 Conclusie van Groot naar Beter .....	32
6.5 Aanbevelingen .....	33
7. Case 4 Overbruggingsgarantie .....	34
7.1 Inleiding .....	34
7.2 Overbruggingsgarantie de opkomst .....	34
7.3 Huidige stand van zaken.....	34
7.4 Kritiek.....	35
7.5 De kern .....	36
7.6 Conclusie Overbruggingsgarantie .....	37
7.7 Aanbeveling Overbruggingsgarantie .....	37
8. Case 5 No-Risk clausele .....	38
8.1 Inleiding .....	38
8.2 De verschillende aspecten van No-Risk.....	38
8.3 Introductie No-Risk clausele.....	38
8.4 Is de No-Risk clausele een goede manier om de doorstroming te.....	39
verbeteren op de woningmarkt? .....	39
8.5 Conclusie No-Risk clausele.....	39

8.6 Aanbevelingen .....	39
9. Case 6 Verkoopgarantie .....	40
9.1 Inleiding .....	40
9.2 Het project .....	40
9.3 Informatie en verwachting Nijestee .....	40
9.4 Mogelijke verklaringen .....	40
9.5 Conclusie Verkoopgarantie .....	41
9.6 Aanbeveling .....	42
10. Case 7 de Woonversnelling .....	43
10.1 Inleiding .....	43
10.2 Aanleiding Woonversnelling .....	43
10.3 De opzet van het initiatief de Woonversnelling .....	43
10.4 Toetsing hypothesen .....	44
10.5 Meetinstrument langere verhuisketens .....	46
10.6 Huidige stand van zaken .....	47
10.7 Conclusie en aanbevelingen de Woonversnelling .....	47
11. Conclusies .....	48
12. Aanbevelingen .....	50
Literatuur .....	51
Boek .....	51
Artikelen/Rapporten .....	51
Websites .....	52
Algemeen .....	52
Koopvarianten .....	52
No-Risk .....	53
Starterslening .....	53
Woonruimte verdeling .....	53
Interviews .....	53
Bijlage I .....	54
Bijlage II .....	55
Bijlage III .....	56
Bijlage IV .....	57
Bijlage V .....	59
Bijlage VI .....	62



# 1. Inleiding

## 1.1 Inleiding

Doorstroming op de woningmarkt kan beschreven worden als het verschijnsel dat huishoudens verhuizen van ene naar de andere woning. De achtergebleven woning komt hierdoor meestal beschikbaar voor nieuwe bewoners, maar het kan ook dat bijvoorbeeld de achtergebleven woning wordt gesloopt of dat iemand uit huis gaat wonen. Belangrijke aandrijving voor deze dynamiek op de woningmarkt zijn demografische verandering en economische groei.

Bij demografische verandering gaat het vooral om veranderingen in levensfasen van huishoudens. De zogenoemde "life taking" events. Zoals trouwen, sterven, samenwonen, kinderen krijgen enz. Er ontstaat een zogenaamde wooncarrière waardoor er een vraag komt naar grote woningen of meer vraag naar woningen. Ook kan er behoefte zijn na meer kleine woningen omdat ouderen kleiner willen gaan wonen, er een sterfgeval is geweest of mensen bijvoorbeeld door scheiding niet meer zo groot kunnen wonen.

*Bron: (Gusta Renes, Margit Jókövi 2008).*

Economische ontwikkeling heeft vooral invloed op de vraag naar woningen zowel kwantitatief (meer of minder woningen) als kwalitatief (woningen op een andere locatie of grotere/kleinere woningen).

In de jaren negentig zorgde een positief consumentenvertrouwen voor sterk oplopende woningprijzen en korte verkooptijden. Mensen werkten aan hun wooncarrière en er werd stevig gekocht, verbouwd en geleend. Dit bezorgde de economie een positieve impuls. Vanaf 2000 is de economische situatie verslechterd. Mensen stellen vaak grote aankopen uit. Leningen uit het verleden moeten afbetaald worden. De kredietcrisis in 2008/2009 en alle negatieve publiciteit daaromheen veroorzaken opnieuw een negatief consumentenvertrouwen. Niet alleen het consumentenvertrouwen is negatief, ook het leenbedrag voor starters is aan banden gelegd nu kunnen starters vaak maximaal 4,5 tot 5 keer hun bruto jaarloon lenen. Dit bedrag is bijvoorbeeld voor alleenstaanden niet voldoende om een starterwoning te kopen, hierdoor blijven de huidige bewoners vaak in hun oude woning wonen (weinig mensen durven een nieuwe woning te kopen voordat hun eigen woning verkocht is). De verhuisketen blijft hierdoor kort en de woningmarkt stagneert.

*Bronnen: (Afm.nl, 2009) en (Woningmarktcijfers.nl, 2011)*

Het Rijk heeft op verschillende manieren geprobeerd de doorstroming op de woningmarkt in deze tijden van crisis te verbeteren. De Nationale Hypotheekgarantie en het verlagen van de overdrachtsbelasting (medio 2011) zijn daarvan twee voorbeelden. Een nadeel is wel dat initiatieven van Het Rijk een lange aanlooptijd hebben als ze al door het bureaucratische proces heen komen. Deze initiatieven zijn zogenaamde Top-down initiatieven deze worden niet meegenomen in de scriptie. De scriptie richt zich alleen op Bottom-up initiatieven.

Hoewel er geen eenduidige definitie is wat een Bottom-up initiatief inhoudt, wordt in deze thesis de volgende definitie gebruikt: "Bottom-up initiatieven zijn alle initiatieven die zonder inmenging of initiatief van Het Rijk maar wel door professionele partijen worden ontplooid met als uitgangspunt de doorstroming op de woningmarkt te verbeteren". De reden dat Top-down initiatieven niet worden meegenomen in de scriptie wordt in hoofdstuk 2 Afbakening verklaard.

## **1.2 Aanleiding**

Aanleiding voor deze thesis is de onzekere woningmarkt, moeizame doorstroming en onduidelijke en diverse aanpak van partijen en woningcorporaties. De afgelopen tien jaar was de woningmarkt een zeer turbulente markt met een gemiddelde prijsstijging van 62.000 euro per woning. In 2007 was er nog steeds woningschaarste er was een vragersmarkt, veel woningen die op de markt kwamen werden hoe dan ook verkocht door de schaarste.

De huidige situatie is compleet omgedraaid, het consumentenvertrouwen is enorm achteruit gegaan door bank schandalen, slechte hypotheek en teruglopend vertrouwen in de economische situatie en de grootste crisis sinds de jaren twintig / dertig. De globalisering heeft ook duidelijk een negatieve kant. Grote economieën trekken kleine economieën naar beneden. Het effect op de woningmarkt is groot.

De hypotheek schuldenlast in Nederland is opgelopen van 138 miljard in 1996 naar 609 miljard in 2009. Naast het oplopen van de woningprijs van 101.000 in 1996 naar €241.000 in 2009. De woningprijs is hiermee vermenigvuldigd met 2,4 maar de schuldenlast zelfs met 4,4. Dat de angst regeert voor het niet verkopen van de oude woning valt op te maken uit aan het aantal transacties. Waren dit er nog 137.000 in 2008, in 2009 daalde dit met 37% naar 91.000.

In het derde kwartaal van 2010 stonden er 216.000 woningen te koop en werden er 92.000 transacties verricht. In augustus 2011 is het aantal te koop staande woningen naar 246.000 gestegen. Kijkend naar de cijfers blijkt dat er een hele sterke kopersmarkt is ontstaan, een koper heeft nu de gemiddelde keus tussen 2,34 woningen. De cijfers zijn af te lezen uit de statistieken van het CBS en diverse andere bronnen die zijn weergegeven in bijlage I.  
*Bron: (Huizen.prijsverloop.nl, 2011, (Huizenzoeker.nl, 2011) en (CBS.nl, 2011).*

Banken willen zo min mogelijk risico lopen en nemen alleen hypotheek waarin ze vrijwel 100% gedekt zijn. Dit betekent voor starters dat ze nog maar 4,5 tot 5 maal hun bruto jaarloon kunnen lenen bij de bank. Nu is de vraag: *"kan de markt zelf de doorstroming structureel positief beïnvloeden zodat de doorstroming op de woningmarkt weer op gang komt?"*

## **1.3 Verwachting, probleemstelling, doelstelling en vraagstelling**

### **1.3.1 Verwachting**

Door het uitblijven van Top-down maatregelen en het verslechteren van de woningmarkt wordt de druk op verschillende actoren groter en mede daardoor ontstaan er meer Bottom-up initiatieven en zullen deze initiatieven ook een belangrijkere positie in de doorstroming van de woningmarkt innemen.

### **1.3.2 Probleemstelling**

Op dit moment (voor zover ik het nu kan nagaan) zijn er geen Bottom-up initiatieven op grote schaal ingevoerd. Heeft dit te maken met de kwaliteit van de initiatieven? Of ligt het aan de bekendheid van de initiatieven? Misschien zijn de initiatieven zo specifiek dat ze niet op andere locaties kunnen worden ingevoerd? De probleemstelling luidt dan ook als volgt:

*Bottom-up initiatieven hebben een positief effect op de woningmarkt.*

### **1.4 Doelstelling**

De woningmarkt is in de afgelopen tientallen jaren zoveel mogelijk gedecentraliseerd en geliberaliseerd. Toch kijken partijen in minder goede tijden naar vaak naar Het Rijk om passende maatregelen in te voeren om de woningmarkt weer vlot te trekken. Tijdens mindere economische en zelfs goede economische tijden is het moeilijk om wetsvoorstellen te bedenken die een positieve invloed op de woningmarkt hebben en die door het grootste deel van het kabinet en de eerste kamer gesteund worden. Op dit moment is er een minderheidskabinet en dit maakt het invoeren van wetten ter ondersteuning van de woningmarkt nog lastiger. De maatregelen die vanuit Het Rijk worden genomen om doorstroming op de woningmarkt te verbeteren heten Top-down initiatieven. Deze initiatieven worden niet behandeld in deze scriptie, de reden hiervoor wordt omschreven in hoofdstuk 2 De afbakening.

*Het uiteindelijke hoofddoel is om in kaart te brengen wat de status is van verschillende Bottom-up initiatieven, hoe de initiatieven zijn opgebouwd, in welk stadium ze zich bevinden en kunnen ze een substantiële bijdrage leveren aan de doorstroming op de woningmarkt?*

## **1.5 Vraagstelling**

De gestokte doorstroming heeft niet alleen effect op particulieren, maar ook op een reeks professionals van makelaar tot aannemer van projectontwikkelaar tot gemeente. Dit is geen trend van de afgelopen weken of maanden maar een ontwikkeling van jaren. Wat is nu de status van de Bottom-up projecten die al gelanceerd zijn en nog gelanceerd moeten worden?

Ter ondersteuning van de vraagstelling zijn de volgende subvragen geformuleerd:

- *Welke unieke Bottom-up initiatieven zijn er op dit moment en wat is de status?*

Om antwoord te krijgen op deze vraag is er vooronderzoek verricht uit verschillende media zoals: kranten, tijdschriften en internet. Daaruit is een selectie gemaakt.

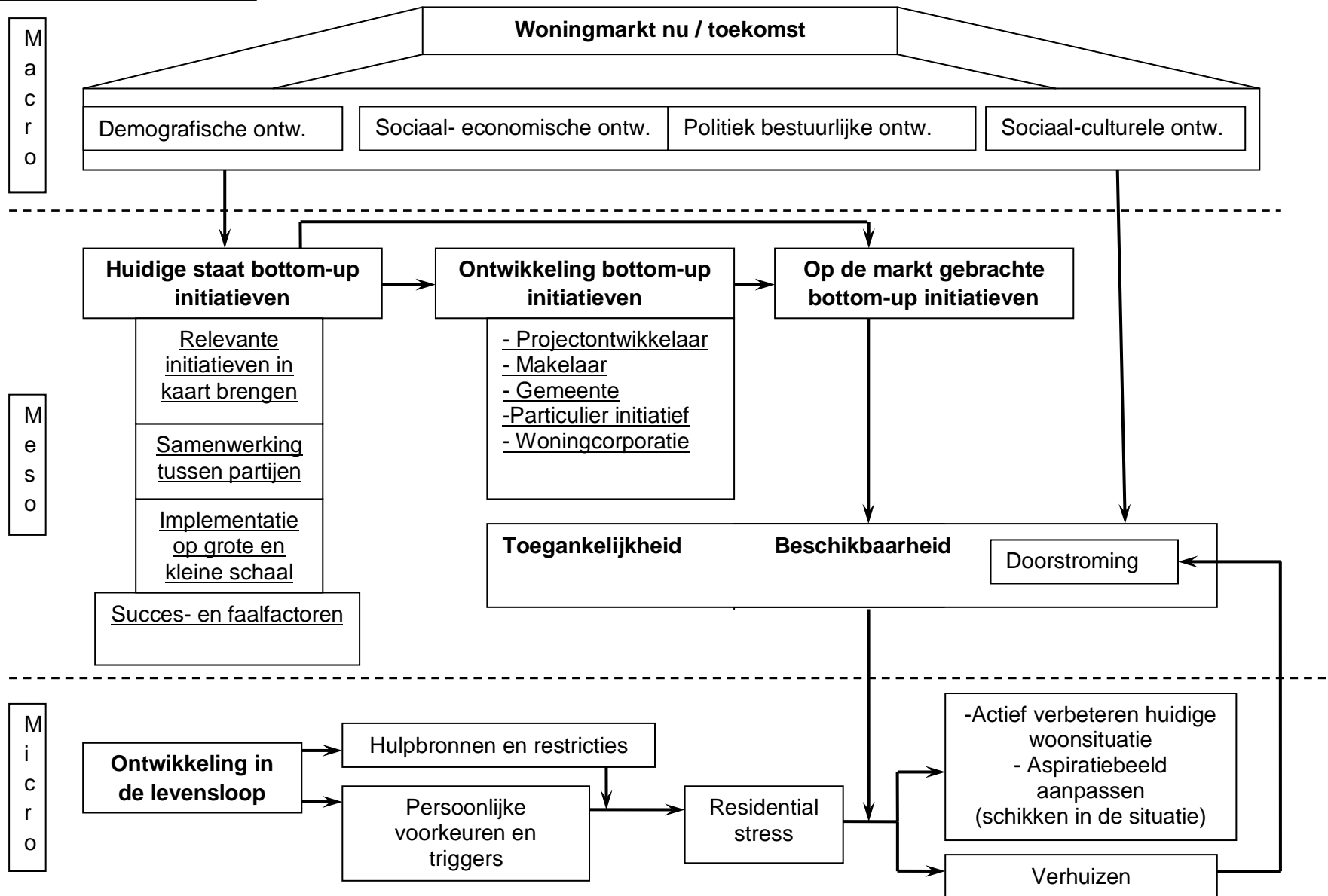
- *Welke unieke samenwerkingsvormen zijn er op dit moment (bijvoorbeeld gemeente – corporatie)?*

*Deze vraag wordt bij de introductie van iedere casestudy beantwoord.*

- *Welke invloed op de locale of nationale woningmarkt heeft het Bottom-up initiatief?*
- *Zijn er Bottom-up initiatieven overgenomen en geïmplementeerd in andere gebieden?*

Deze vraag wordt in iedere case beantwoord. Er zijn verschillende mogelijkheden zoals: Eerst zelf een initiatief ontwikkelen en later licenties verkopen, vanaf het begin met andere groepen een Bottom-up initiatief ontwikkelen of eerst een compleet initiatief uitwerken en daarna verspreiden onder collega's/concurrenten om meer draagvlak te krijgen.

## 1.6 Conceptueel model



## **1.6 Conceptueel model**

Het conceptueel model is afgeleid van het conceptueel model dat in 2007 is gepubliceerd in de thesis Van kamerwens naar koopwoning. Het model uit 2007 bevat een macro en micro economisch gedeelte over de doorstroming op de woningmarkt in Utrecht en omgeving. Voor deze scriptie is het meso economisch gedeelte (de Bottom-up initiatieven) toegevoegd. Hierdoor is een compleet beeld ontstaan over hoe de doorstroming op de woningmarkt op drie verschillende niveaus functioneert.

Op macroniveau zijn er vier pijlers die de situatie van de woningmarkt weergeven. Ook de toekomstige vraag op woninggebied wordt aan de hand van de volgende vier pijlers berekend:

- demografische staat / ontwikkeling;
- sociaal- economische staat / ontwikkeling;
- politiek bestuurlijke staat / ontwikkeling;
- sociaal- cultureel staat / ontwikkeling.

Op microniveau wordt aangegeven hoe het proces naar een nieuwe woning verloopt. Het begint met de levensloop per individu, stel of gezin. Daarna komen de hulpbronnen of restricties. Dit zijn er een zestal categorieën namelijk:

1. Financiële hulpbronnen;
2. Cognitieve hulpbronnen (kennis van de woningmarkt en opleidingsniveau);
3. Sociale hulpbronnen (aanwezigheid van sociale netwerken (familie / vrienden));
4. Politieke hulpbronnen (bijvoorbeeld Starterslening);
5. Huidige woonsituatie;
6. Persoonsgebonden kenmerken (bijvoorbeeld creativiteit, bouwkundige kennis en vastberadenheid).

Onder financiële hulpbronnen kan worden geschaard een eigen koopwoning, spaargeld of bijvoorbeeld ouders die gerand willen staan voor het aflossen van de hypotheek. Naast de hulpbronnen zijn er ook door het gehele proces restricties, als een gezin eenmaal een koopwoning heeft betrokken neemt de kans op een verhuisbeweging in de nabije toekomst af dit komt doordat er doorgaans veel in een woning wordt geïnvesteerd wat niet direct mee kan worden genomen naar een andere woning. Daarnaast kunnen er meerdere personen aan een woonlocatie zijn gebonden bijvoorbeeld door school of het werk. Bij persoonlijke voorkeuren en triggers gaat het vaak om jong volwassenen die zich nog niet gebonden hebben aan één plek en zich snel laten verleiden om zich in een andere omgeving te vestigen door studie of werk.

Bij residential stress gaat het om de discrepantie tussen woonwens en woonomgeving. Vaak gaat het om onvoldoende financiële bronnen. De huidige woonpositie is tevens belangrijk, mensen die al een woning bezitten hebben over het algemeen meer mogelijkheden binnen de woningmarkt. Uiteindelijk zijn er twee mogelijkheden na de residential stress. Allereerst kan men op de huidige locatie blijven wonen door het verbeteren van de woonsituatie hierbij kan gedacht worden aan bijvoorbeeld een verbouwing. Ook kan men zich schikken in de situatie een verbetering van de woonsituatie zit er nu niet in. De tweede optie is verhuizen, dit is de optie die doorstroming mogelijk maakt.

In het midden van het figuur van het conceptueel model is het meso niveau toegevoegd. De pijl vanaf het macro niveau geeft aan dat er een verband is tussen landelijke en regionale ontwikkelingen. Mede via het macro niveau kan een inschatting worden gemaakt aan welk type woningen er een gebrek komt. Snel anticiperen op deze vraag is niet altijd even makkelijk, het herindelen van de woningvoorraad is arbeidsintensief en relatief duur. Daarnaast hebben nieuwe ontwikkelingen vaak een lange aanlooptijd. Allereerst moet er een omgevingsvergunning worden verkregen (de vroegere bouwvergunning) dit duurt normaal maximaal 4,5 maanden voor een reguliere aanvraag maar het kan uiteindelijk naar jaren uitlopen als het een (groot) project is waar bijvoorbeeld het bestemmingsplan moet worden aangepast. Daarnaast kost het bouwen (gereedkomen) van woningen natuurlijk ook tijd, in 2010 was de gemiddelde doorlooptijd 25 maanden. Voor projecten van 200+ woningen was de doorlooptijd zelfs 31 maanden. Dit is te verklaren doordat zo'n project ingewikkelder is onder andere door de infrastructuur in de nieuwe wijk. *Bron: (Bouwkennis.nl, 2011).*

Het meso niveau heeft drie hoofdkenmerken: de huidige staat van Bottom-up initiatieven, de ontwikkeling van Bottom-up initiatieven en de op de markt gebrachte initiatieven. Daaronder zijn nog een aantal subkoppen aangebracht om het geheel te verduidelijken.

Doorstroming is hiermee echter nog niet vanzelfsprekend er zijn nog een tweetal kenmerken waarvan doorstroming afhankelijk is. Dit zijn beschikbaarheid en toegankelijkheid. De beschikbaarheid van de woning ligt in de eerste plaats aan de gewenste locatie. De locatie moet overeenkomen met de activiteitenruimte van de toekomstige bewoners, hieronder kan werk en scholing worden geschaard. Prijs en type (koop of huur) van de woning zijn ook van wezenlijk belang. De toegankelijkheid heeft vaak met inkomen te maken. Vanuit het macro perspectief kan de toegankelijkheid vanuit een maximum inkomen worden beperkt, bijvoorbeeld doordat een gezin teveel verdient om een sociale huurwoning te betrekken. Het tegenovergestelde is ook mogelijk, een gezin verdient te weinig om een bepaald type woning in de private sector te kunnen huren.

Het conceptueel model kan als volgt samengevat worden: "Een verhuisbeweging ontstaat bij residential stress, de mogelijkheid om te verhuizen ligt aan de toegankelijkheid en de beschikbaarheid van woningen die wordt bepaald uit de macro en meso economische omgeving. Uiteindelijk ontstaat de doorstroming omdat verhuizen mogelijk is".  
*Bron: (G.D. Bos en E.M. de Bruijn, 2007).*

### **1.7 Methode van onderzoek**

Doormiddel van vakliteratuur, internet, onderzoeksrapporten en overige publicaties wordt informatie verzameld over de woningmarkt, de doorstroming op de woningmarkt en de methoden die er voor moeten zorgen dat de doorstroming op de woningmarkt verbetert. Mocht belangrijke informatie via deze bronnen niet beschikbaar zijn, dan is er contact opgenomen met de initiatiefnemers van het specifieke project. De meeste publicaties over initiatieven die de doorstroming moeten bevorderen zijn, op het internet en in kranten/tijdschriften gepubliceerd. Mogelijk kunnen initiatieven overeenkomsten met andere initiatieven te hebben. In deze scriptie worden een aantal initiatieven met specifieke kenmerken geselecteerd en met elkaar vergeleken. Uit vooronderzoek bleek dat veel initiatieven niet van de grond zijn gekomen. Cijfers zijn vaak niet openbaar, in deze gevallen is telefonisch of per e-mail contact gezocht met de betrokkenen om de juiste cijfers over het project te verkrijgen.

### **1.8 Leeswijzer**

De scriptie begint met een algemene introductie van de woningmarkt, de ontwikkeling van de woningmarkt en de huidige positie van de woningmarkt. In het tweede hoofdstuk is de afbakening uitgewerkt. In hoofdstuk 3 staat de verhuisdynamiek centraal. Daarna volgen een zevental casussen die allemaal unieke eigenschappen bevatten om op deze wijzen een zo'n compleet mogelijk beeld te scheppen van de huidige Bottom-up initiatieven op de woningmarkt. In hoofdstuk tien en elf wordt de scriptie afgesloten door de conclusies en aanbevelingen te benoemen.



## Afkorting- en Begrippenlijst

Aftoppingsgrens:	De aftoppingsgrens geeft dat deel van de huurprijs aan waarover 50% of geen huurtoeslag wordt verstrekt. Voor 65-plussers, alleenstaanden en gehandicapten in een aangepaste woning wordt over het huurdeel nog 50% huurtoeslag verstrekt.
Bottom-up initiatieven	Alle initiatieven die zonder inmenging of initiatief van Het Rijk maar, wel door professionele partijen worden ontplooid met als uitgangspunt de doorstroming op de woningmarkt te verbeteren.
Duurdere huur:	Woningen met een huur tussen de aftoppingsgrens en de liberalisatiegrens.
Goedkope huur:	Huurwoningen met een huur tot de kwaliteitskortingsgrens van de huursubsidie. (Die door een specificatie nog niet in een andere categorie zijn geplaatst).
Huurgrens:	Met een huurprijs boven de huurgrens is het niet mogelijk een huurtoeslag te ontvangen.
Huur HS:	Woningen met een huur beneden de aftoppingsgrens, gelegen buiten de ring A10 (onderzoek RIGO) en gebouwd voor 1976
Kwaliteitskortingsgrens:	Het huurdeel onder de kwaliteitskortingsgrens komt in aanmerking voor 100% huurtoeslag. Het huurdeel boven deze grens komt tot de aftoppingsgrens in aanmerking voor 75% huurtoeslag.
Latente vraag:	(verborgen vraag) is een economisch begrip, waarbij voorzieningen die niet gebruikt worden wel toegevoegde waarde bieden voor het individu
Liberalisatiegrens:	Huurprijs ligt bij aanvang van de huur boven de huursubsidiegrens.
Licht iteratief:	Niet het hele systeem wordt aangepast, maar wel enkele variabelen om zo een beter systeem te creëren.
Middeldure huur:	Huurwoningen met een huur tussen de kwaliteitskortingsgrens en de aftoppingsgrens. (Die door een specificatie nog niet in een andere categorie zijn geplaatst).
Opportunity costs:	Begrip in de economie om de werkelijke waarde te berekenen. De waarde van het opgeofferde alternatief wordt van het rendement afgetrokken.

Top-down initiatieven:	De maatregelen die vanuit Het Rijk worden genomen om doorstroming op de woningmarkt te verbeteren.
Vestiger:	iemand die een verhuisbeweging maakt buiten de regio of de gemeente.
WABO:	Wet algemene bepalingen omgevingsrecht vervanger van o.a. de bouwvergunning ingegaan op 1 oktober.
Woningcorporatie:	Een woningcorporatie is een organisatie die zich zonder winstoogmerk richt op het bouwen, beheren en verhuren van betaalbare woonruimte. Zij kunnen de vorm hebben van een vereniging of stichting. Door de jaren heen wordt woningcorporatie ook wel aangeduid als woningbouwvereniging of woningbouwcorporaties. In deze thesis wordt de meest recente benaming gebruikt, woningcorporatie.
Scheefwonen:	Wonen in een (sociale) huurwoning die vroeger vaak terecht aan een huurder is toegewezen maar deze huurder komt er door bijvoorbeeld verandering van inkomen of gezinssamenstelling niet meer in aanmerking voor een sociale huurwoning.
Statisch proces:	Eenmalig worden alle constanten ingevoerd en later niet meer aangepast.
Vrije sector huur:	Woningen met een huur boven de liberalisatiegrens.

## 2. Theoretisch kader

### 2.1 Inleiding

In paragraaf 2.3 t/m 2.5 wordt de afbakening van de scriptie behandeld. Door het onderwerp goed af te bakenen ontstaat er een kader waarin projectmatig gewerkt kan worden. Er is een mix gemaakt van verleden en heden, theorie en praktijk.

### 2.2 De woningmarkt en haar moderne geschiedenis

De moderne woningbouw begint rond 1900. Vanaf het begin heerst de vraag in hoeverre de overheid zich moet inmengen om lage inkomens te voorzien van “goede” woonruimte. Het overheidsbeleid was erop gericht om de welvaart te verbeteren. Uiteindelijk veranderen dan ook de woonomstandigheden, zo werd gedacht. Uiteindelijk was ingrijpen toch noodzakelijk om de zeer slechte woonomstandigheden aan te pakken. Hierdoor verbeterde automatisch de openbare gezondheid als de openbare orde. De focus lag op het realiseren van nieuwe woningen omdat betaalbare woningen er in die tijd niet waren. Door de betere huisvesting werd het beschavingsniveau hoger en dat betekende weer minder steun van de overheid, was de gedachte destijds. Ondertussen ontstonden er ook non-profit organisaties van de betere stand. Een zeer positieve ontwikkeling vanuit het overheid perspectief omdat de overheid tijd, moeite en geld kon besparen.

Liberalisering is niet iets van de laatste jaren, het is vanaf het begin van de algemene huisvesting een belangrijk thema geweest. Hoewel de liberalisering hoog op de agenda stond kwam het niet echt van de grond. Een belangrijke reden hiervoor waren onverwachte interventies. Met interventies worden de volgende gebeurtenissen bedoeld: de Eerste Wereldoorlog, stijgende welvaart in de '20tiger jaren, crisisjaren 30 (lagere rente lagere materiaal kosten) kwalitatief zeer hoogwaardige bouw in de particuliere sector. Uiteindelijk was de woningmarkt rond 1940 redelijk in evenwicht, mede door de daling van de markthuren. Het evenwicht werd in daaropvolgende tien jaar compleet verstoord. In de kwestie van betaalbaarheid veel minder een kwestie, die van betaalbare kwaliteit ook niet. Het evenwicht werd in de daarop volgende tien jaar compleet verstoord. in de jaren '40 t/m '50 stegen de kosten van het levensonderhoud met een factor 2 en de bouwkosten zelfs met een factor 3. Men heeft geprobeerd door sterke politisering van het huurbeleid de problemen in de woningmarkt het hoofd te bieden. Door meerdere sectorexterne oorzaken veranderde er weinig aan de ontworpen woonsituatie. Om toch de noodzakelijke bouwproductie te realiseren, ontstond een omvangrijk stelsel van objectsubsiëring: bouwpremies of jaarlijkse bijdragen die investeren aantrekkelijk moesten maken door als het ware de huurmatiging te compenseren. De subsidieduur werd langer, omdat de exploitatielasten stegen. Nieuwbouw bleef de volgende decennia echter nodig ook de kwaliteitsaspiraties stegen bij zowel nieuwkomers als al gesettelde bewoners van een huurwoning. In de periode 1959-1963 (kabinet de Quay) werd een nieuwe liberalisatiepoging van de woningmarkt ondernomen. Van Aartsen wilde politieke polarisatie rond de huurverhogingen doorbreken door een meerjarenbeleid van huurroundes. Later zijn dit trendmatige huurstijgingen geworden die nog steeds bestaan. Van Aartsen bracht de vrije sector bouw buiten de rijksgoedkeuring, verlaagde het gesubsidieerde bouwprogramma en beperkte dat meer tot de goedkopere woningbouw. De rol van de woningcorporaties zou beperkt moeten worden door inkomensgrenzen bij de instroom en door de uitstroom te bevorderen van degenen die geen subsidie nodig hebben. Deze methode werd afgekeken van het vooroorlogse beleid.

De liberalisatie poging bezweek onder zijn eigen succes. De vrije sectorproductie steeg in een enkel jaar fors, de bouwkosten ook. De vrees groeide dat sociale woningbouw door expansie van de vrije sector onbetaalbaar zou worden. Vooral de PvdA en de KVP werkten van Aartsen tegen. Daarna is er een beleid gevoerd van aanbodstimulering over een breed front om de woningnood te verminderen en om later meer marktwerking te kunnen introduceren. Dit beleid werd uitgevoerd onder minister Bogaers (1963-1967) en minister Schut (1967-1971).

In 1970 startte minister Schut een experiment met een tijdelijke individuele huursubsidie. Deze huursubsidie werd een succes en hield het vol van 1973 tot 1978. De reden van de teloorgang was de Tweede Oliecrisis van 1978. Door de volgende aspecten werd de individuele huursubsidie onbetaalbaar: stijging exploitatielasten, hoge rente, werkgelegenheid in de bouw creëren en daardoor veel bouwkosten voor nieuwbouw en renovatie, dalende inkomsten en hogere werkeloosheid. De oplossing voor dit probleem werd door staatssecretaris Brokx (1978-1986) en Heerma (1986-1994) gezocht in het verhogen van de woonlasten. De huursubsidie bleef maar er kwam geen bescherming tegen huurstijgingen. Brokx en Heerma hebben veel energie gestoken in het weer gezond krijgen van de markt. Ze hebben geleidelijk de huursubsidie eerlijker verdeeld en mensen die geen subsidie nodig hadden geweerd. Ook verdwenen de object subsidies. Het uiteindelijke doel is altijd kostendekkende huren geweest. De hevige bezuinigingen onder kabinet Lubbers III gaven Heerma een steun in de rug. Vier jaar lang werden de huren met 5,5% verhoogd. Dit leidde tot een zodanige huursomstijging dat in één keer de subsidies voor woningverbetering konden worden afgeschaft en die voor nieuwbouw sterk reduceert. Daarnaast hielpen de enorme rente dalingen ook mee, door herfinanciering verdwenen de zorgen over de financiële sterkte van de woningcorporaties. De exploitatie werd zelfs winstgevend. Wel moet worden opgemerkt dat het beleid nogal eens is bekritiseerd en er ook nog extra maatregelen zijn geopperd om de burgers te sparen. Deze methoden zijn er echter nooit doorgekomen.

Het was geen geheim dat Heerma's beleid zich richtte op liberalisatie van de woning(bouw)markt. Hij vond dat de woningcorporaties als een *'revolving fund'* moesten kunnen functioneren. Concreet betekende dit dat een verzelfstandiging van de woningcorporaties zonder financiële inmenging van de centrale overheid. Er werden door de overheid wel voorwaarden verbonden aan de liberalisering, het sociale doel van een woningcorporatie mocht nooit uit het oog worden verloren. Er ontstond een golf van privatisering van gemeentelijke woningbedrijven. De woningbouwverenigingen waren geboren. Wat eigenlijk niemand verwachtte gebeurde, de historische kostprijs benadering werd vervangen voor de huidige waarde methode. De contante waarde van de netto exploitatie-inkomsten waren aanzienlijk hoger dan de meegefinancierde schuldenlast er ontstond plotseling een enorm vermogenoverschot bij de meeste woningcorporaties. De waarde van de portefeuille steeg daarnaast ook nog eens flink doordat de woningprijzen sterk stegen. Er ontstonden plotseling hele sterke instituten in de vorm van woningcorporaties.

De jaren 2000 tot 2010 kan wel het decennium van de gemiste kansen worden genoemd. Een verdere verzelfstandiging van de woningmarkt bleef uit. Minister Dekker heeft nog wel geprobeerd om de woningmarkt verder te liberaliseren zij trad echter af in 2006 naar aanleiding van de Schiphol brand. Uiteindelijk zijn er slechts wat kleine aanpassingen aan het huurbeleid verricht. Anno 2011 valt te concluderen dat de woningbouwstandaard in

Nederland hoog is, dit is het effect van de continue inzet van beleidsmakers om de regels zo aan te passen dat minder kapitaalkrachtigen toch een deugdelijke woning kunnen blijven bewonen. Wel is het systeem log en traag gebleken, omdat de woningmarkt van enorm veel factoren afhankelijk is en een enorme invloed heeft op micro, meso en macro niveau. In 2011 zit de woningmarkt in een impasse er heerst op grote schaal scheefwonen, starters komen maar mondjesmaat in aanmerking voor een koopwoning, woningen worden niet meer verkocht omdat men het risico van twee hypotheeklen zo ver mogelijk wil inperken. Nu rijst de vraag of het mogelijk is om doormiddel van Bottom-up initiatieven de markt weer op gang te brengen. *Bron: (v.d. Schaar J, 2011).*

### **2.3 Wat wordt verstaan onder Bottom-up initiatieven?**

Top-down is de tegenhanger van Bottom-up. Letterlijk vertaalt betekent het van boven naar beneden werken. Voor de rest zijn er veel invul mogelijkheden. De top kan bij een bedrijf bijvoorbeeld de directie of directeur zijn die het beleid bepaald. Of bij een project een globaal idee dat steeds meer wordt verfijnd. Voor deze scriptie is de top Het Rijk en alle macro-economische onderdelen die daarbij horen. Omdat de scriptie gaat over de mogelijkheden van Bottom-up initiatieven om de doorstroom te verbeteren worden onderdelen zoals de hypotheekrenteaf trek, demografische aspecten, verlaging van het btw-tarief en de specifieke invloed van de kredietcrisis op de woningmarkt niet in het onderzoek meegenomen. De scriptie beschrijft expliciet zes initiatieven (casussen genoemd) die worden genomen om de doorstroming op de woningmarkt van onder af positief te beïnvloeden en welk (mogelijk) effect dit heeft, of heeft gehad.

Bottom-up initiatieven kennen vele variaties, zijn vertegenwoordigd op ieder niveau en in elke branche. Eenvoudig gezegd is er geen eenduidige definitie. De definitie die voor deze scriptie wordt gebruikt is: "Bottom-up initiatieven zijn alle initiatieven die zonder inmenging of initiatief van Het Rijk maar wel door professionele partijen worden ontplooid met als uitgangspunt de doorstroming op de woningmarkt te verbeteren".

### **2.4 Actoren**

Tijdens het onderzoek zijn de zeven casussen ontleed en zijn de volgende actoren bij de Bottom-up initiatieven betrokken:

- Provincie;
- Gemeenten;
- Bouwbedrijven;
- Woningcorporaties;
- Projectontwikkelaars;
- Makelaars.

## **2.5 Initiatieven gedefinieerd**

Er blijken veel Bottom-up initiatieven in de markt aanwezig te zijn, veel initiatieven zijn echter op elkaar gebaseerd. Er zijn uiteindelijk zeven unieke initiatieven geselecteerd voor deze scriptie. Het unieke gedeelte bevindt zich niet bij de actoren maar bij de vorm hoe de projecten zijn opgezet. In deze paragraaf wordt aangegeven welke overkoepelende methode er is, met daarbij zijn met daarbij enkele korte begeleidende teksten.

Dienst initiatief:

Hierbij gaat het om initiatieven waarbij een professionele partij een dienst levert die een transactie tussen koper en verkoper kan ondersteunen. De professionele partij heeft geen directe relatie met het vastgoed. Voorbeeld initiatieven zijn o.a. de No-Risk clause en de Overbruggingsgarantie.

Garantstelling commerciële partijen:

Hiermee worden door commerciële partijen harde garanties gegeven op bijvoorbeeld het gebied van afname van de huidige woning of het voorkomen van dubbele lasten. Twee voorbeelden hiervan zijn het opkoopfonds of het opkopen van 'onverkoopbare woningen' door woningcorporaties.

Data leveling:

De uitgangssituatie hierbij is dat veel data over huurders bekend is maar dat de gegevens al dan niet verspreid staan in verschillende databases zodat bijvoorbeeld scheefwonen niet wordt herkend. Hierbij kan gedacht worden aan een database van bijvoorbeeld de gemeente en woningcorporaties. Dit zou een hele goede methode voor de toekomst zijn, maar wordt nu nog niet veel toegepast.

Gepast wonen:

Dit is een methode waar verschillende partijen die een geheel of gedeeltelijk 'maatschappelijke' functie hebben zoals gemeenten en woningcorporaties nauw met elkaar in contact staan om het "scheefwonen" aan te pakken. De doorstroming moet op een vrijwillige manier plaatsvinden. Bijvoorbeeld door een verhuispremie en een passende woning aan te bieden.

Financiering door wel dan niet commerciële instellingen:

Hypotheek zijn bijna niet meer te krijgen voor starters die alleen willen wonen. Banken willen vaak nog maar 4,5 tot 5 maal het bruto jaarsalaris financieren. Op deze wijze blijven veel woningen onbetaalbaar voor starters.

## 3. Verhuisdynamiek / doorstroming op de woningmarkt

### 3.1 Inleiding

De verhuisdynamiek van een stad of een gebied is een goede, maar tot nu toe weinig beproefde methode om te kijken wat een mutatie in een woningbestand oplevert. De bekende onderzoeken komen voornamelijk uit onderzoeksbureau RIGO. Een lage verhuisdynamiek kan zowel positief als negatief worden bekeken. Aan de positieve zijn er weinig verhuizingen en mensen voelen zich thuis. Aan de andere kant kan het zo zijn dat de woningmarkt op slot zit en dat doorstromen bijna niet mogelijk is. Voor de thesis wordt gekeken of Bottom-up initiatieven de woningmarkt dynamischer kunnen maken om doorstroming te bevorderen. In hoofdstuk 3.2 komt de woonladder of woonhiërarchie met de verschillende type woningen aan bod. In hoofdstuk 3.3 wordt de verhuisketen eruit gelicht.

### 3.2 Woninghiërarchie of woonladder

De Woninghiërarchie of Woonladder geeft aan wat over het algemeen de verhuisbewegingen zijn van mensen. In figuur 3.1 zijn zowel gesloten als open pijlen getekend. De gesloten pijlen geven de voortgang aan, de onderbroken pijl de teruggang. Hierbij kan gedacht worden aan ouderen die hun koophuis verkopen om geld te genereren voor andere activiteiten. Calamiteiten zoals scheiding en faillissement zijn hierin niet meegenomen

Termen als kwaliteitskortingsgrens en aftoppingsgrens worden uitgelegd in de afkorting- en begrippenlijst. Het prijspijs van de koopwoningen is uit de regio Utrecht genomen. De provincie Drenthe en Limburg heeft een lager prijspijs.

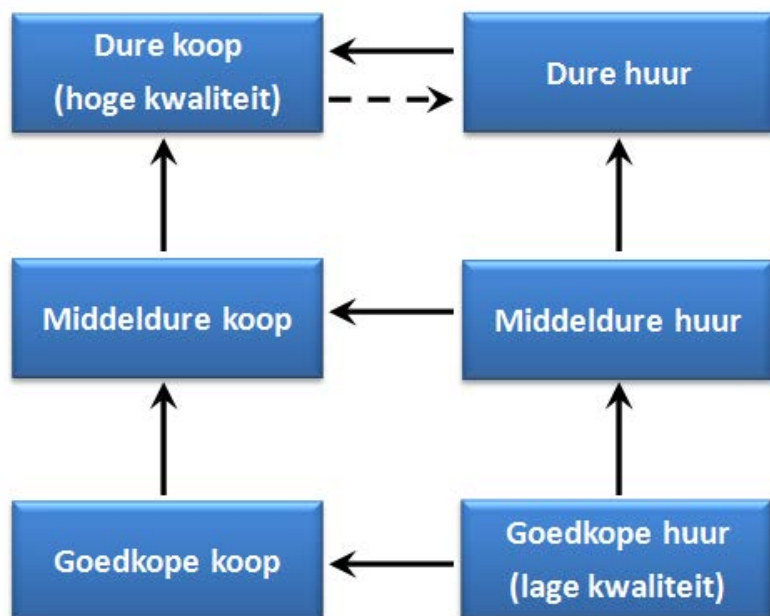
Woningtypen:

- Goedkope huur: Overige huurwoningen met een huur tot de kwaliteitskortingsgrens van de huursubsidie (€361,66);
- Middeldure huur: Overige huurwoningen met een huur tussen de kwaliteitskortingsgrens (€361,66) en de aftoppingsgrens. Voor 1 en 2 persoons huishoudens (€571,64) en 3 en meer persoonshuishoudens(€554,76);
- Duurdere huur: Woningen met een huur tussen de aftoppingsgrens en de liberaliseringgrens (€652,52);
- Vrije sector huur: Woningen met een huur boven de liberalisatiegrens (€652,52) (vrije sector);
- Goedkope koop: Koopwoningen met een marktwaarde onder de 200.000 euro;
- Middeldure koop: Koopwoningen met een marktwaarde onder de 260.000 euro;
- Dure koop: Koopwoningen met een marktwaarde boven de 260.000 euro.

*Opsomming 3.1 indeling woningcategorieën; bron: (Aedesnet.nl, 2011).*

*bron: (Regioutrecht.nl, 2010).*

## Woninghiërarchie of Woonladder



Figuur 3.1 Woninghiërarchie of Woonladder: bron: (Wim Vos, 2010);

In het boek van Priemus, (1984) wordt de werking van de verhuisketen beschreven. De onderzoeksrapporten van RIGO wordt hieruit geciteerd en een tekening van de verhuisketen gepubliceerd. De tekening van de verhuisketen is al vrij gedetailleerd maar omvat nog niet alle parameters die voor dit onderzoek van belang zijn. De verhuisketen in figuur 3.2 is hierop aangepast. In de Woninghiërarchie/woonladder staan de algemene verhuisbewegingen van mensen. Het gaat hier om de 'algemene' doorstroming van mensen op de 'woonladder', bij bijvoorbeeld scheiding of faillissement zullen mensen over het algemeen dalen op de woonladder. Dit is niet meegenomen in figuur 3.1 omdat het uitzonderingen zijn.

### 3.3 De verhuisketen

De woninghiërarchie/woonladder zit substantieel anders in elkaar dan de verhuisketen. Bij de verhuisketen gaat het om hoeveel woningen er vrij komen bij een woningmutatie, bij de woonladder gaat het om de verhuisbeweging die huishoudens tijdens hun levensloop maken. De woonladder is voor het onderzoek minder van belang dan de verhuisketen.

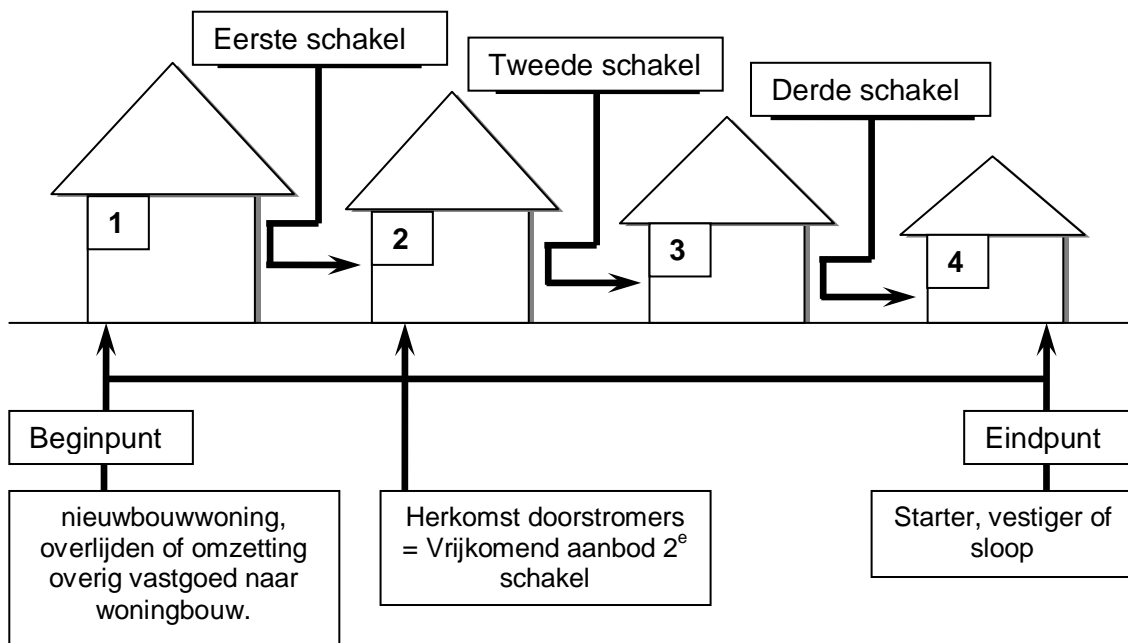
Onder een verhuisketen wordt verstaan: *“Een keten van aan elkaar geschakelde verhuizingen, bestaande uit initieel aanbod (door nieuwbouw, woningverlating, vertrek uit de stad of huishoudvorming), eventueel een aantal doorstromingen en eindigend met een woning die wordt betrokken door een starter, een vestiger of een woning die wordt gesloopt.”* In de volgende paragrafen wordt zo goed mogelijk inzichtelijk gemaakt welke constanten en variabelen de verhuisdynamiek beïnvloeden.



Voor de twee verhuisketen onderzoeken wordt de woningvoorraad opgedeeld in zes hoofdcategorieën (deze categorieën worden door de rest van de scriptie ook gehanteerd, alleen Huur HS is specifiek voor het onderzoek uit Amsterdam). Deze verdeling wordt ook voor deze specifieke scriptie gebruikt.

Bron: (RIGO, 2005)

### Verhuisketen



De verhuisketen dient van links naar rechts gelezen te worden. De keten begint met een luxe/grote woning (woning nr. 1) die wordt gerealiseerd of vrijkomt door het overlijden van de eigenaar, nieuwbouw of het omzetten van overig vastgoed naar woningbouw. Een oude school die wordt verbouwd naar luxe/grote appartementen is een mooi voorbeeld van het omzetten van overig vastgoed naar woningbouw. Het verschuifproces of het verlengen van de keten is hiermee begonnen. De huishoudens uit woning 2 en 3 kunnen hierna ook opschuiven, ook kunnen bijvoorbeeld twee huishoudens zich samenvoegen in woning 1 (bijvoorbeeld samenwonen). Dit heeft een extra verlengende werking op de keten. Uiteindelijk wordt het eindpunt bereikt dit kan doormiddel van sloop, vestiger of een starter. Eenvoudig gezegd iedereen die niet in de (lokale) keten een woning achterlaat. Bijvoorbeeld iemand maakt een grote verhuisbeweging van Limburg naar Friesland.

Figuur 3.2 Verhuisketen: bron: (Wim Vos, 2010)

### **3.4 De verhuisdynamiek**

In paragraaf 3.1 tot en met 3.3 wordt de globale werking van de verhuisdynamiek uitgelegd, doormiddel van tekst en figuren. In deze paragraaf wordt er op sommige onderdelen en kengetallen die belangrijk zijn voor de thesis verder ingegaan.

De verhuisketen verlengen kan op verschillende manieren. Men kan direct of indirect bouwen/woonruimte creëren. Het verschil tussen twee vormen is dat er bij direct bouwen voor de doelgroep wordt gebouwd die woningen nodig hebben. Bij indirecte bouw worden bijvoorbeeld dure koopwoningen gebouwd om de keten nog meer te verlengen en doorstroming op deze wijze mogelijk te maken. De conclusie is dat het direct bouwen van starterwoningen de doorstroming op de lokale woningmarkt niet vergroot omdat er geen woningen vrijkomen. Het realiseren van koopwoningen levert doorgaans een langere verhuisketen op dan huurwoningen, dit komt omdat huurwoningen vaker dicht bij het einde van de verhuisketen zitten (in de buurt van de starter/vestiger). Projecten als het verkopen van een huurhuis aan de huidige huurder leveren in eerste instantie geen doorstroming op de woningmarkt op, als het geld direct wordt geïnvesteerd in het realiseren van nieuwe woningen heeft het natuurlijk wel effect op de verhuisketen.

De tendens is dat de verhuisketen steeds korter wordt. In 2003 heeft VROM een onderzoek gepubliceerd over de woningbehoefte (WBO) over de jaren 2001 en 2002. Hierin kwam naar voren dat de gemiddelde nieuwbouwwoning in Nederland een ketenlengte heeft van 3,3. Dit betekende dat er voor ieder gebouwde woning er 2,3 vrij kwamen. In Leiden was de gemiddelde ketenlengte voor een nieuwe koopwoning 2,5 en voor een nieuwe huurwoning 2,7. In 2009 was het nog respectievelijk 1,9 en 1,8 voor Leiden. Uit het onderzoek in Amsterdam is af te leiden dat daar de gemiddelde keten 1,83 is en in de gemeente Haaglanden 2,05.

Na het lezen van dit hoofdstuk is bekend wat de verhuisdynamiek is en hoe deze beïnvloed kan worden. Indirect bouwen is op het moment echter lastig omdat er angst heerst op alle vlakken van de vastgoedmarkt. Door de onzekere huidige economische situatie zijn zowel bouwers, ontwikkelaars en kopers voorzichtig geworden.

Uit het conceptueel model blijkt dat doorstromen op de woningmarkt te maken heeft met de toegankelijkheid en de beschikbaarheid van woningen. Daarachter spelen vele processen een rol zoals de verhuisketen en de residential stress die er heerst bij toekomstige doorstromers. In de volgende hoofdstukken zien we verschillende casussen, uit de analyse van de casussen komt naar voren of en hoeveel invloed deze hebben op de doorstroming op de woningmarkt.

## 4. Woonruimteverdeling

### 4.1 Inleiding

Uit de inleidende hoofdstukken is de evolutie van de woningbouwmarkt omschreven. Een dergelijke evolutie heeft zich ook voorgedaan bij de verdeling van de sociale huurwoningen. In de volgende paragrafen wordt omschreven hoe de woningen uit de portefeuille van woningcorporaties worden verdeeld.

### 4.2 Verleden en heden

Het eerste echte model van woonruimteverdeling is ontstaan in de tachtiger jaren van de vorige eeuw. Het gaat hierbij om het zogenaamde 'Distributiemodel'. Professionals gingen daarbij met elkaar in overleg welke van de woningzoekende van de wachtlijst worden geselecteerd. *Bron: (RIGO: Loting Revisited, 2009)* Een groot probleem met het Distributiemodel bleek de ondoorzichtigheid. Mede daardoor werd dit model rond 1990 opgevolgd door het 'Delfse model' ook wel het 'aanbod model' genoemd. Woningzoekenden konden voortaan zelf reageren op vrijkomende woningen die werden aangeboden via advertenties. Het 'aanbod model' werd in de jaren 90 het bepalende model voor de verhuur van sociale huurwoningen. Het model wat gericht was op het verbeteren van de transparantie en het vergroten van de keuzevrijheid bleek lang niet altijd te werken. Het probleem was dat er een lokale bureaucratie ontstond die opgericht was door gemeenten en regio's. Beleidsdoelstellingen hadden voorrang op woningzoekenden. Een ander probleem van het 'Delfse model' was het gebrek aan het bijhouden van data, het resultaat was dat woningen vaak werden toegewezen op woonduur of op leeftijd van de aanvrager. De woonduur werd in de loop van de tijd de inschrijfduur, wat resulteerde in grote bestanden met woningzoekenden waarvan slechts een klein deel actief een woning zocht. De hoogte van de inschrijftijd werd bepalend niet de urgentie van de woningzoeker. De SEV (Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting) die een van de grondleggers was van het 'Delfse model' begreep dat er een nieuw model(len) bij moesten komen. De twee belangrijkste modellen zijn het optiemodel en het lotingmodel ingevoerd in 2003.

De meeste modellen kunnen in twee categorieën worden gesplitst, namelijk:

- Aanbodgedreven: Hierbij wordt het vrijkomende woningaanbod gepubliceerd op de bekende kanalen, waarna woningzoekende zelf reageren op het gepubliceerde aanbod (aanbodmodel en lotingmodel);
- Vraaggedreven: Hierbij kan een straat, wijk of cluster van woningen worden aangegeven waar men wil gaan wonen. Komt er een woning vrij dan ligt het aan de betreffende verhuur methode aan wie de woning wordt toebedeeld. (optiemodel)

*Bron: (RIGO: Loting Revisited, 2009) en (HKP.nl, november 2008)*

### 4.3 De verdeling van de modellen

Zoals in paragraaf 4.2 aangegeven zijn er verschillende oude en nieuwe Woonruimte verdeelmodellen voor sociale huurwoningen in de loop der jaren ontstaan. In november 2008 heeft Hofman Krul & Partners een overzicht gepresenteerd van de sociale woningverdeling in Nederland.

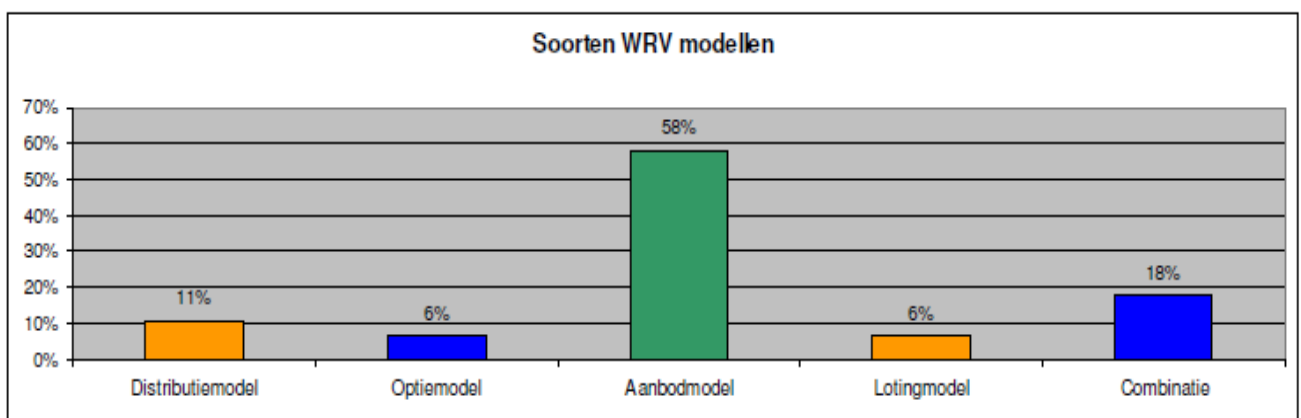
Voor het onderzoek zijn 316 woningcorporaties aangeschreven, waarvan er 62 de enquête hebben ingevuld. Dat is een reactiepercentage van 20%. In Nederland zijn in totaal 418 woningcorporaties. Dit betekent dat van 15% van de woningcorporaties de woonruimte verdeelwijze van sociale huurwoningen bekend is.

In het zogenaamde verdeelmodel worden vijf verschillende modellen weergegeven.

Hieronder een kort overzicht hoe de verschillende modellen zijn opgebouwd:

- Distributiemodel: model dat in de jaren '80 is ontwikkeld. De sociale huurwoningen worden toegewezen door professionals;
- Aanbodmodel: model ontwikkeld rond 1990, bedoeld om een betere verdeling en meer transparantie te krijgen in de verdeling van de woningen;
- Optiemodel: reactie op het Aanbodmodel, die niet naar wens bleek te functioneren. Woningzoekenden schrijven zich vooraf in voor een groep woningen of een bepaalde straat (ook wel clusters genoemd). Komt er een woning vrij in het bepaalde cluster dan worden mensen op datum van inschrijving benaderd voor het verkrijgen van de woning;
- Lotingmodel: reactie op het aanbodmodel, iedereen kan zich inschrijven voor een bepaalde woning of groep woningen waarbij het lot bepaald of je de woning krijgt toegewezen. Inschrijftijd is niet van belang;
- Combinatie: woningcorporaties hebben naast de conventionele modellen ook eigen variaties ontwikkeld. Dit heet een Combinatiemodel.

Uit figuur 4.1 blijkt dat het Aanbod model bij de geënquêteerden nog steeds het favoriete model is, ondanks dat al in de negentiger jaren was geconstateerd dat dit model eigenlijk niet voldeed. Ook het Distributiemodel wordt nog steeds gebruikt, overigens alleen door kleine woningcorporaties (0 t/m 5000 Verhuurbare eenheden).



Figuur 4.1: Welke WRV modellen worden het vaakst gebruikt (Bron: Hkp.nl, 2008).

#### **4.4 Aanbodmodel in combinatie met Lotingmodel**

De restricties die telkens weer terugkomen zijn één van de grootste problemen van het Aanbodmodel. Vanuit de markt kwam steeds vaker de vraag waarom weer 'wachtlijsten' creëren terwijl woningen ook eerlijk verdeeld kunnen worden doormiddel van loting. In 2003 werd daarom het Lotingmodel opgericht, dit was ook het begin van de experimenterende periode.

Er zit een verschil tussen twee verdeelsystemen om woningen te verloten namelijk:

- Verloting van de gehele vrije woningvoorraad;
- Verloting van een deel van de vrije woningvoorraad.

Verdelingssystemen waarin de gehele vrije woningvoorraad wordt verloot zijn schaars. Bij de meerderheid van de woningcorporaties wordt het grootste deel van de woningen aangeboden via het Aanbodmodel. Het komt voor dat er verschillende modellen naast elkaar worden aangeboden. Hoewel loting staat voor een eerlijke verdeling, zijn veel Lotingmodules gericht op starters in de woningmarkt. Dit komt voornamelijk omdat starters het minst lang ingeschreven staan en vaak de minst hoge eisen hebben.

Het Lotingmodel is geen standaard. Verschillende woningcorporaties hebben op verschillende manieren het Lotingmodel geïmplementeerd binnen hun organisatie. In bijlage II is goed te zien welke invulling van het Lotingmodel als favoriet naar voren komt.

#### **4.5 Praktijkervaring met het Lotingmodel**

Uit een artikel dat in december 2009 gepubliceerd is in het Tijdschrift voor Volkshuisvesting blijkt dat loting leidt tot meer reacties van woningzoekenden. In de vergelijking met het traditionele aanbodmodel. Woningzoekenden maken tevens meer kans op een woning bij het Lotingmodel. Hoe vaker men reageert, hoe meer kans op een woning. Er ontstaat daardoor een levendiger woningmarkt. Het meetinstrument wat wordt gebruikt is het aantal actief woningzoekenden en aantal geslaagd woningzoekenden te vergelijken. Het is interessant om te lezen wat de kansen zijn voor een woningzoekende bij loting, in bijlage III zijn de cijfers van het lotingsysteem van woningcorporatie Acantus verwerkt. Gemiddeld 21% van de woningzoekenden is geslaagd.

Het is mogelijk om het Lotingmodel 'open' te laten of her en der restricties in te voeren, restricties kunnen voorkomen dat woningen bij verkeerde huurders terechtkomen. Het zogenoemde scheefwonen, bijvoorbeeld klein gezin in grote woning, groot gezin in krappe woning en ouderen in woning met trappen. Het Lotingmodel is niet bij iedere woningzoekende even geliefd, er bestaat scepsis over de woningkansen omdat bij het Aanbodmodel je uiteindelijk verzekerd bent van een woning bij het Lotingmodel kan het in theorie zo zijn dat je nooit aan de beurt komt.

*Bron: (RIGO, december 2009) en (HKP.nl, november 2008)*

#### **4.6 Conclusie woonruimteverdeling**

Op dit moment is van lang niet iedere woningcorporatie onderzocht hoe de sociale woonruimte wordt verdeeld. Een onderzoeksrapport van Hofman Krul & Partners uit 2008 is het laatst bekende onderzoek. In dit onderzoek hebben 15% van de woningcorporaties aangegeven hoe zij de woningen verdelen. Er zitten grote verschillen tussen de grote en kleine woningcorporaties, waar de kleine woningcorporaties nog gebruik maken van het 30 jaar oude Distributiemodel daar werken grote woningcorporaties vaker met de laatste modellen. Bijvoorbeeld het Lotingmodel. Uit onderzoek blijkt dat de nieuwe modellen een beter resultaat leveren dan het verouderde Distributiemodel, het lijkt een kwestie van onbekend maakt onbemind.

#### **4.7 Aanbeveling woonruimteverdeling**

Het zou goed zijn wanneer woningcorporaties verplicht worden om ieder jaar een enquête in te vullen over de werking en de keuzes die ze hebben gemaakt omtrent hun verdeelmodellen. Deze data moet dan voor onderzoeksdoeleinden centraal beschikbaar worden gesteld. Op deze wijze ontstaat er een kennisbank en kunnen woningcorporaties beter gefundeerde beslissingen nemen. De woningcorporaties tot een enquête verplichten is waarschijnlijk een utopie er ligt hier echter wel een mooie kans voor een afstudeerder om aan de hand van de bekende informatie de verdeling van sociale huurwoningen te onderzoeken.

## 5. De ontwikkeling van huur- en koopvarianten

### 5.1 Inleiding

In de jaren 60 en 70 van de vorige eeuw ontstond er de wens vanuit de markt over meer zeggenschap over de eigen woning. Het gat tussen huur en koop was echter te groot en er is daarop geëxperimenteerd met vormen van groeiend eigendom. In de jaren 80 werden er diverse subsidie maatregelen ingevoerd vanuit de centrale overheid. Een deel van de koopsom werd over jaren als subsidie uitgesmeerd. In de jaren werd ook de MGE (Maatschappelijk Gebonden Eigendom) geïntroduceerd. De regeling hield in dat er met flinke korting een woning van de (aangesloten) woningcorporatie kon worden gekocht. Echter de woning mocht niet in de vrije markt worden doorverkocht de corporatie nam de woning later ook weer over. Na het verstrijken van de tijd werden ook de regelingen om koop te bevorderen aangepast, in paragraaf 5.5 wordt het ontstaan van de huidige vormen besproken. De volgende paragrafen geven aan hoe financiële gat tussen huur en koop kan worden gedicht. De eerste casussen vormen een geheel met dit hoofdstuk vandaar dat ze niet als losstaande casus worden behandeld.

In de Nota Mensen, Wensen, Wonen (2000) wordt de bevordering van het eigen woningbezit nagestreefd door de omzetting van 700.000 huurwoningen, waarvan 500.000 corporatiewoningen, in koopwoningen en de introductie van de wet Bevordering Eigen Woningbezit (BEW). (Terpstra, 2006). De verkoop van de huurwoningen kan op verschillende manieren gebeuren, de eenvoudigste methode is de verkoop tegen marktwaarde ook wel vrije verkoop genoemd. Financieel bleek dit voor veel huishoudens echter niet haalbaar er kwam ruimte voor tussenoplossingen. De tussenoplossingen worden ook wel koopvarianten genoemd en worden in de paragrafen van hoofdstuk 5 uitgebreid behandeld.

### 5.2 De ontwikkeling van koopvarianten

De ontwikkeling van verschillende koopvarianten is geen proces van maanden, maar van jaren geweest. Al in 1996 publiceerde de SEV (Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting) 17 verschillende koopvarianten en financieringsconstructies. Veel van de constructies hebben het evaluatie proces van ruim tien jaar niet overleefd, in "Atlas Koopvarianten" staat omschreven dat de meeste varianten al 'stierven' in de experimentele fase omdat de meeste varianten te gecompliceerd waren. Uit de selectie zijn uiteindelijk zeven varianten overgebleven namelijk:

- Maatschappelijk Gebonden Eigendom;
- Maatschappelijk Verantwoord Eigendom;
- Te Woon;
- Slimmer Kopen;
- Koophuur;
- Koopgoedkoop;
- Sociale Koop.

Bron: (KEI Kenniscentrum Stedelijke Vernieuwing, 2011) en (Maurice van Noordene et. all., 2006)

### 5.3 Gat tussen huur en koop

De discrepantie tussen huur en koop wordt vaak het gat tussen huren en kopen genoemd. In Atlas Koopvarianten staan verschillende schema's waar de waardeverschillen tussen huren en kopen zijn weergegeven.

#### Gat tussen huren en kopen

Woning	Maandlast (in €)
Sociale huurwoning (bestaande woning, gemiddeld)	370,-
Sociale huurwoning (nieuwbouwwoning, gemiddeld)	500,-
Koopwoning € 120.000,-	500,-
Modale eengezinskoopwoning € 200.000,-	850,-

Figuur 5.1 'gat' tussen huren en kopen bron: (Atlas Koopvarianten, 2007)

#### Netto maandlasten, aankooprijks en maximale hypotheek bestaande en nieuwbouwwoning (NHG, 5,6%)

Bruto jaarinkomen	€21.600,-	€26.500,-	€31.500,-	€36.800,-	€41.500,-
Maximale hypotheek (o.b.v. NHG)	€100.000,-	€125.000,-	€150.000,-	€175.000,-	€200.000,-
Aankooprijks bestaande woning bij volledige financiering	€89.286,-	€111.607,-	€133.929,-	€156.250,-	€178.571,-
Netto maandlasten bestaande bouw	€420,-	€525,-	€630,-	€735,-	€840,-
Aankooprijks nieuwbouwwoning volledige financiering	€92.593,-	€115.741,-	€138.889,-	€162.037,-	€185.185,-
Netto maandlasten nieuwbouw	€430,-	€540,-	€645,-	€755,-	€860,-

Figuur 5.2 netto maandlasten woning bron: (VROM, 2010).

In figuur 5.1 is een 'gat' van €350,- per maand te zien tussen een eengezinskoopwoning en een nieuwe sociale huurwoning. De €850,- is het hypotheek bedrag bij een volledige hypotheek op de woning. Dit betekent dat er geen eigen geld wordt ingebracht. Volgens het voormalig ministerie van VROM zijn betaalbare woningen voor (lage) middeninkomens de woningen die tussen de €120.000,- en €160.000,- bevinden. De nieuwbouwwoningen die op de markt komen starten vaak echter bij een bedrag van €160.000. Dit betreft vaak een standaard kale woning waar zeer lage posten voor o.a. badkamer en keuken zijn opgenomen. Daarnaast staan starterwoningen meestal op een locatie waar de vraag minder hoog is, in druk bevolkt gebied zijn de grondkosten en leges meestal hoger. In figuur 5.2 is te zien dat het verschil in maandlast bij koop tussen 2007 en 2010 nog vrijwel hetzelfde is gebleven. Uit de tabellen valt te lezen dat doorstroming bij zowel huur- als koopwoningen lastig is door de hoge prijsverschillen. Doorschuiven op de woonladder gaat daardoor langzamer.

### 5.4 Geen volledige vrijheid

In een eerder stadium is al aangegeven dat veel initiatieven niet tot volledige uitvoer komen. Eén van de redenen is dat initiatiefnemers niet altijd de volledige vrijheid hebben om een initiatief in te voeren. Dit is ook het geval bij de verkoop van woningen van woningcorporaties. De maximale korting die een woningcorporatie mag geven bij de verkoop is 10% op de actuele marktwaarde. (Artikel 11c, lid 1 BBSH). Afwijken van deze norm is wel mogelijk maar het uitgangspunt is dat de koper er aan het einde van de woonperiode, bijvoorbeeld bij verkoop niet beter aan mag worden. De extra korting moet terugvloeien naar de woningcorporatie. In samenwerking met de centrale overheid (voormalig ministerie van VROM) en partijen als woningcorporaties, Aedes Vereniging eigen huis en de SEV zijn de verschillende varianten tussen huur en koop vastgelegd (MG 2002-06). De verdeling tussen de korting en de waardeontwikkeling tussen koper en corporatie wordt fair value-balans genoemd.



De Atlas Koopvarianten geeft ook de eisen aan die de belastingdienst stelt aan Verkoop onder voorwaarden *“De belastingdienst stelt op basis van de relevante wettelijke bepalingen eisen aan Verkoop onder voorwaarden, maar feitelijk alle koopvarianten en financieringsconstructies. De koper dient minimaal 50 procent van het risico op waardeverandering te lopen, anders is geen sprake van eigen woning. En in dat geval kan de koper bij zijn belastingaangifte de hypotheekrente niet aftrekken van zijn inkomen, waardoor hij belastingvoordeel mist. Een andere algemene eis is dat de koper minimaal 50 procent van het (economische) eigendom moet hebben. Meer in het algemeen mag een koper (eigenaar) niet te zeer worden beknot in het uitoefenen van zijn eigendomsrecht”*.  
Bron: (Atlas Koopvarianten, 2006)

## **5.5 Selectie betaalbare koopvormen en financieringsconstructies**

Zoals in paragraaf 5.1 aangegeven zijn er op dit moment een zevental koopvarianten en daarnaast ook nog financieringsconstructies. In deze scriptie worden er 2 uitgewerkt, voor dit aantal is gekozen omdat er drie varianten zijn namelijk MGE-merken, koopvarianten waar onderscheid wordt gemaakt tussen de grond en de opstal en financieringsconstructies.

### **5.5.1 Koopvarianten**

In paragraaf 5.4 is beschreven dat als bijvoorbeeld woningcorporaties een hogere korting willen geven dan 10 procent ze de goedkeuring moeten hebben van het ministerie van VROM. Deze verkopen heten: ‘Verkoop onder voorwaarden’ sinds eind jaren negentig. Het verkopen onder voorwaarden, wat overigens voornamelijk via woningcorporaties gebeurt, bestaat al vanaf de jaren zeventig van de vorige eeuw. De overkoepelende naam van de verschillende vormen heet ‘Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE). Er kunnen twee type koopvarianten worden onderscheiden. De eerste variant daar wordt de grond en opstal als één gezien bij de tweede is er onderscheid tussen grond en opstal. Een voorbeeld van een MGE variant waarbij de grond en opstal een wordt gezien als een geheel, is de methode Slimmer Kopen. Een variant hierop is Koopgarant. Twee voorbeelden van koopvarianten waarbij grond en opstal wordt onderscheiden is: Sociale Koop en Koop Goedkoop.

### **5.5.2 Financieringsconstructies**

Woningaankopen kunnen op verschillende manieren zijn gefinancierd, meestal gebeurt dit echter door externe financiering. Er wordt een hypotheek op de woning gegeven aan bijvoorbeeld een bank. Er is sprake van een financieringsconstructie als er voor een hypothecaire lening al dan niet tijdelijk alle rente betaald hoeft te worden of (tijdelijk) niet hoeft te worden afgelost. Ook een bijdrage of subsidie in de financieringslasten wordt hiertoe gerekend. Er zijn drie bekende financieringsconstructies namelijk: Starterslening, Amsterdamse Middensegment Hypotheek en Koopsubsidie (Wet BEW-plus). De financieringsconstructie die in deze thesis wordt behandeld is de Starterslening.  
Bron: (Atlas Koopvarianten, 2006)

## **5.6 Rendement en Risico afhankelijk van koopmotieven**

Koopvarianten en financieringsconstructies zijn niet risicovrij. Of iemand het beste af is met een huurwoning, koopwoning, koopvarianten of financieringsconstructie is heel persoonsgebonden. Waar bevindt iemand zich in zijn of haar levensfase en wat zijn de mogelijkheden voor de toekomst? Ouderen sparen, investeren en consumeren vaak minder dan vroeger. Bij jongeren is dit meestal omgekeerd. Daarnaast is het ook van belang welke mogelijkheden een woning heeft. Zijn er doorgroeimogelijkheden? Vastgoed kan over het algemeen worden gezien als een goede investering, maar er zijn financiële risico's aan het investeren in vastgoed, bijvoorbeeld prijsdalingen. Over vrijwel heel 2011 zijn de woningprijzen in Nederland gedaald. Van belang is dat er verschillende varianten zijn waardoor de consument de juiste keuze kan maken. In paragraaf 5.7 t/m 5.9 wordt de koopvariant Slimmer Kopen en de financieringsvorm Starterslening beschreven.

## **5.7 Case 1 Slimmer Kopen**

Slimmer kopen is een van de merknamen van Verkoop onder voorwaarden of MGE. Slimmer Kopen is in 2005 ontwikkeld door woningcorporatie Trudo Eindhoven en kan onder licentie worden afgenomen. De koper koopt een woning met een korting op de marktwaarde. De corporatie heeft formeel geen terugkoopplicht, er is wel een aanbiedingsplicht voor de koper. Indien de woningcorporatie de woning niet wil terugnemen mag de huiseigenaar de woning vrij verkopen. De woning wordt verkocht onder eigendom. Er wordt een kettingbeding gevestigd op de woning zodat bijzondere bepalingen overgaan naar een volgende koper. Dit gebeurt om de aanbiedingsplicht te kunnen handhaven, en daarmee ook het financiële belang van de corporatie te beschermen, vestigt de corporatie een tweede hypotheekrecht op de woning. Dat wil zeggen dat de corporatie na de eerste hypotheekhouder de tweede rechthebbende is op haar deel van de opbrengst bij verkoop. Aangezien bij verkoop (vervreemding) van de woning toestemming van alle hypotheekhouders vereist is, kan de aanbiedingsplicht niet worden ontdoken. *Bron: (Atlas Koopvarianten, 2006)*

### **5.7.1 Resultaten Slimmer Kopen**

Woningcorporatie Trudo uit Eindhoven verkoopt Slimmer Kopen onder licentie. De licentie kost voor woningcorporaties kost €15.000 excl. BTW (prijspeil 2011). Trudo Eindhoven heeft een woningbezit van ongeveer 6000 woningen waarvan er 2600 zijn verkocht met Slimmer Kopen, dit betekent 40% van de gehele woningvoorraad. Op dit moment zijn er door 28 andere woningcorporaties licenties afgenomen. Dit heeft geresulteerd in ongeveer 6000 verkochte woningen *Bron: (van Wagenberg, 2011) en (Grashof, 2011).*

### **5.7.2 Slimmer Kopen een goed Bottom-up initiatief?**

Slimmer Kopen is een goed Bottom-up initiatief om de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen. Een goede graadmeter is het eigen woningbezit wat Trudo op deze manier heeft 'verkocht'. Daarnaast zijn er al 28 licentiehouders die deze vorm van verkoop over hebben genomen. Wel moet de kanttekening worden gemaakt dat er in totaal 418 woningcorporaties zijn met 2,4 miljoen woningen in de portefeuille.

### 5.7.3 Conclusie en aanbevelingen Slimmer Kopen

Trudo Eindhoven heeft laten zien dat ze achter de door hun ontwikkelde methode Slimmer Kopen staan. 40% van hun portefeuille is op deze wijze verkocht. Op deze wijze zijn er financiële middelen beschikbaar voor nieuwe projecten. In totaal zijn er in Nederland 418 woningcorporaties waarvan zijn er 28 licentiehouders dit betekend dat 15% van de markt werkt met het systeem van Trudo. Conclusie: Slimmer Kopen is een voorbeeld van een initiatief die eerst bij de initiatiefnemers is ingevoerd en daarna verder is verspreid via diverse woningcorporaties. Dat het relatief nieuwe initiatief is overgenomen door 28 woningcorporaties geeft aan dat er uit de markt interesse is voor dit initiatief. Aanbeveling: blijf het Bottom-up initiatief evalueren, analyseren en bijwerken. Vraag huidige licentiehouders wat zij eventueel verbeterd willen zien, op deze manier betrek je de licentiehouders bij het project dit kan een positieve impuls aan het project geven.

### 5.8 Case 2 Starterslening

In de introductie is beschreven dat Top-down producten niet worden geëvalueerd in deze scriptie. Met de Starterslening is echter iets bijzonders aan de hand. De Starterslening werd in 2007 geïntroduceerd door het Ministerie van VROM. Er werd 40 miljoen euro beschikbaar gesteld voor gemeenten om de Startersleningen te verstrekken. Drie jaar na de introductie waren er 9000 starterleningen verstrekt. Rondom mei 2010 was het budget van 40 miljoen euro op. Gemeenten besloten op eigen initiatief de Starterslening voort te zetten. Op dit moment (november 2011) zijn er 180 gemeenten van de 430 gemeenten die nog een starterlening uitgeven. *Bron: (lenenmetverstand.nl, 2011)*

#### 5.8.1 Werking van de Starterlening

De Starterslening overbrugt het verschil tussen de aankoopkosten van de woning en het bedrag dat de starter maximaal kan lenen volgens de normen van de Nationale Hypotheek Garantie. De Starterslening is een aanvulling op de eerste hypotheek. De eerste drie jaar hoeft geen rente of aflossing te worden betaald. Hierdoor worden de maandlasten bij aankoop verlaagd. Een berekening:

Woning:

Aankoopkosten woning:	€ 190.000, -
Bijkomende kosten (10%):	€ 19.000, -
Te financieren	€ 209.000, -

Koper:

Eigen geld:	€ 10.000, -
Leencapaciteit o.b.v. NHG-norm:	€ 153.000, -
Starterslening:	€ 45.000, -
Totaal:	€ 209.000, -

De Starterleningen die worden beschikbaar gesteld door de gemeente, de leningen worden verstrekt vanuit het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten. De lening die de SVn verstrekt is in de vorm van een tweede hypotheek. De SVn adviseert de gemeente over de Starterlening. Als de gemeente akkoord is, vraagt de koper de offerte voor de eerste hypotheek bij een financier naar keuze.

Hoogte van de Starterslening:

- Je eigen inkomen;
- Je eigen vermogen;
- De voorwaarden van de gemeente.

Kenmerken Starterslening:

- De eerste 3 jaar geen rente en aflossing voor de Starterslening;
- Na het 3<sup>e</sup> jaar wel rente en aflossing betalen als het inkomen van de starter voldoende gestegen is. Zo niet, dan kan via de SVn een hertoets worden aangevraagd en moet er een maandlast worden betaald die bij de hypotheekgever past. Aan de hertoets zijn kosten verbonden, welke door het SVn in rekening worden gebracht;
- De Starterlening kent een rente vaste periode van 15 jaar;
- De looptijd is maximaal 30 jaar.

Bron: (*Starterswoning.nu*, 2011), (*Lenenmetverstand.nl*, 2011) en (*Atlas Koopvarianten*, 2006)

### **5.8.2 Starterlening goed of slecht Bottom-up initiatief?**

Vanaf buitenaf bekeken is de Starterslening een succesvol Bottom-up initiatief. In november 2011 faciliteren nog 180 van de in totaal 430 gemeenten in Nederland de Starterslening. In totaal zijn er 16500 (2011) starterleningen verstrekt met een gemiddeld bedrag van €33.000,-  
Bron: (*Richard Luigers*, 2011). Dit komt neer op een extra hypotheekschuld van in totaal 544.000.000 ruim een half miljard euro. De Starterslening zorgt voor een goede doorstroming op de woningmarkt. Het nadeel is alleen dat dit wordt gedaan doormiddel van een nieuw leningstelsel. Woningprijzen staan onder druk en beginnen te zakken, doordat in verhouding 'dure' woningen beschikbaar blijven en omdat potentiële kopers het geld hebben om ze te kopen zal de prijs niet naar de werkelijke waarde zakken.

### **5.9 Conclusie en aanbeveling Starterlening**

Er kan geen twijfel over bestaan dat de doorstroming op de woningmarkt gebaad is bij dit initiatief. De starter kan door de extra financiering kiezen uit een groter spectrum van woningen. Zoals bij iedere leenvorm zijn er echter risico's, het is een 'goedkope' financieringsvorm er kan echter een restschuld ontstaan omdat de woningprijzen niet meer stijgen of zelfs dalen. Aanbeveling: Het afsluiten van een extra hypotheek, ook al is dat met gunstige voorwaarden kan problemen opleveren. Bij dalende woningprijzen kan er een restschuld ontstaan. Het kan verstandig zijn om allereerst scherp te onderhandelen over de prijs van de specifieke woning voordat je kijkt voor welke woningen je in aanmerking komt door de extra financiering.

## 6. Case 3 Van Groot naar Beter

### 6.1 Inleiding

Van Groot naar Beter is een gemeentelijke regeling van de gemeente Amsterdam die is uitgevoerd vanaf 2003 tot september 2007. Kort samengevat moest het aantrekkelijk worden gemaakt voor één- a tweepersoonshuishoudens om kleiner maar kwalitatief beter te gaan wonen. Door het verplaatsen van de huishoudens moest er ruimte ontstaan voor grote gezinnen in te kleine woningen om door te schuiven naar de vrijgekomen woningen. Eind augustus 2008 heeft de Dienst Wonen van de gemeente Amsterdam het project geëvalueerd en hieruit worden voor deze thesis weer de kritische succes- of faalfactoren gehaald.

Het doel van de regeling was om kleine huishoudens aansporen om hun huidige woning van minimaal 80m<sup>2</sup> te verlaten voor een woning die kleiner is dan 60m<sup>2</sup>. Daar stond een verhuispremie van €4500, - en een voorrangsverklaring voor één jaar tegenover. Een doorstroommakelaar van de Dienst Wonen moest de zaken coördineren.

In Amsterdam was de situatie ontstaan dat 5300 huishoudens met tenminste vijf personen zich bevonden in woningen kleiner dan 60m<sup>2</sup>. Het gaat hierbij voornamelijk om allochtone huishoudens met een laag inkomen die moeilijk kunnen doorstromen. De regeling kan omschreven worden als een initiatief die het scheefwonen op een vrijwillige manier aanpakt.

De regeling heeft minimaal negen en maximaal een twaalfstal voorwaarden gesteld aan de huishoudens die kleiner willen gaan wonen. In de thesis worden alleen de voorwaarden die doorslaggevend zijn geweest genoemd.

*Bron: (Dienst Wonen, 2008)*

#### 6.1.1 Aanvulling

Nadat de hoofdstukken over de casus “van Groot naar Beter” waren geschreven bleek de dienst Wonen, Zorg en Samenleving in samenwerking met de Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties een eigen voorstel van een andere opzet van de regeling “van Groot naar Beter” te hebben geschreven. (Van Groot naar Beter 2011). Op 14 november 2011 is de status opgevraagd van het voorstel, de regeling van Groot naar Beter wordt voortgezet in 2012. In bijlage IV is het vraaggesprek met dhr. J. Rous (adviseur wonen van de AFWC) uitgewerkt. Het vraaggesprek geeft naast de toekomstvisie voor de regeling vGnB ook antwoorden op conclusies en aanbevelingen die zijn opgenomen in deze betreffende casus.

## 6.2 Resultaten

Voor de regeling kwamen in totaal 1050 aanvragen er zijn er echter 818 afgewezen. Dit is 78% van de aanvragen. Er is niet een specifieke lijn aan te geven van het percentage toewijzingen het gaat van 17% tot 31%. In totaal worden er tien afwijzingscriteria genoemd, opvallend is dat de reden voor afwijzing in 65% van de gevallen de oppervlakte is.

De letter en de geest, in eerste instantie lijkt het afwijzen van een aanvraag een duidelijke zaak. De woning is volgens de opgestelde regels te klein dus direct afwijzing bij aanvraag. Naar de potentie van de woning, bijvoorbeeld een kleine verbouwing wordt niet gekeken. Ondertussen zijn er echter wel 5300 grote gezinnen (vijf personen of meer) die wonen in een woning < 60m<sup>2</sup>. Is het niet verstandig om dan ook in het nader te bepalen grijze gebied te gaan kijken?

### 6.3.1 Het grijze gebied

In totaal zijn er 529 woningen afgewezen in diverse woonoppervlak categorieën in tabel 6.1 wordt een totaal overzicht gegeven. Een belangrijk detail is dat het Woning Waarderingsstelsel de (WWS) een ander systeem hanteert dan de WOZ berekening. De WWZ rekent wel de kamers, alkoven, keuken en badkamer mee tot de woningoppervlakte maar niet de gang, kelder, berging en zolder. Wat uit de cijfers naar voren komt is dat meer dan 50% van de afgekeurde woningen zich bevinden in de 70 t/m 79m<sup>2</sup> categorie.

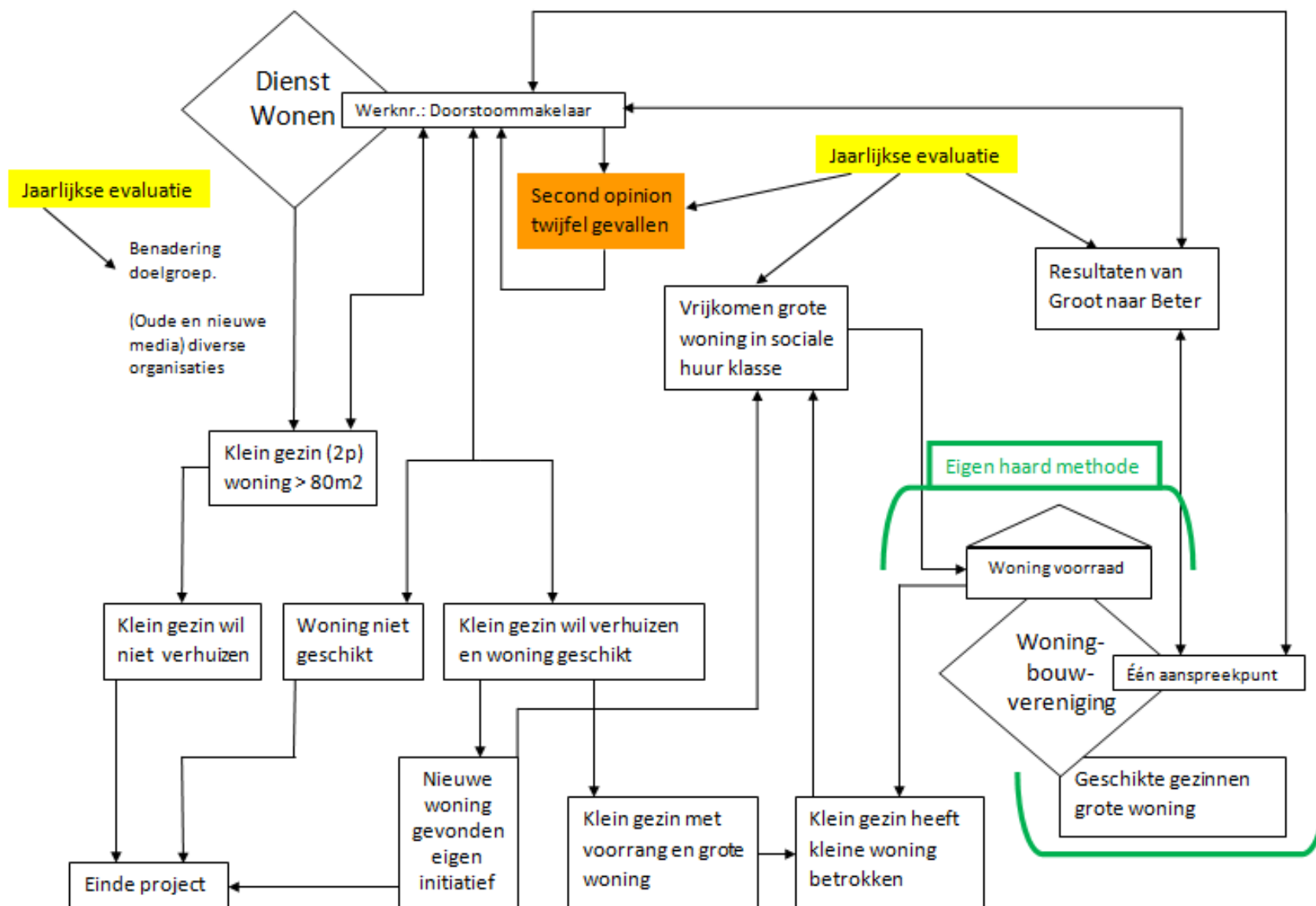
Woonoppervlak m <sup>2</sup>	Afwijzing deelname	Percentage	4 kamers	5 kamers	6 kamers
25 - 49	17	3%	11	4	0
50 - 59	80	15%	56	15	0
60 - 69	150	28%	93	31	0
70 - 74	158	30%	85	41	3
74 - 79	124	23%	79	26	2
Totaal	529		324	117	5

Tabel 6.1 Kamertal van de 529 woningen die zijn afgewezen wegens te klein woonoppervlak  
Bron: (Dienst Wonen, 2008)

Om het grijze gebied in te kunnen vullen kunnen de volgende vragen worden gesteld:

- Is het niet verstandig om woningen die oppervlaktematig niet geheel voldoen en daarom in een “grijs” gebied staan niet direct af te keuren maar ook aan een bouwkundige keuring te onderwerpen?
- Kan een woning van 74 t/m 79m<sup>2</sup> niet hetzelfde of een nog beter woongenot opleveren dan een 80m<sup>2</sup>?
- Wat levert meer woongenot op: een extra kamer of één extra vierkante meter?

Bij het ontwikkelen van een regeling moet er een beslissing worden genomen over de criteria die gesteld worden. Hierover kan geen discussie ontstaan. Helaas is bij dit project geen jaarlijkse evaluatie aanwezig en daardoor kan de regeling geen volgende stap maken. In figuur 6.1 zijn verschillende ideeën verwerkt om de methode van Groot naar Beter naar een hoger plan te tillen.



Figuur 6.1 Methode van Groot naar Beter aangepast bron: (Eigen bewerking: 2011)

Uitleg diagram van Groot naar Beter.

Bij de regeling van Groot naar Beter zijn naast de vele positieve punten tijdens de evaluatie ook mindere punten naar voren gekomen. Zowel de positieve- als negatieve punten zijn in de thesis behandeld. Met de kennis van nu is het systeem op kritische punten aangepakt met als doel het rendement van de regeling te vergroten.

Het diagram kan gesplitst worden in twee gedeeltes, de sector van de Dienst Wonen van de gemeente Amsterdam en de sector Woningbouwvereniging. Wat opvalt, bij de sector Woningbouwvereniging staat Eigen Haard methode. Eigen haard is de woningcorporatie die verreweg het beste resultaat heeft neergezet tijdens de periode van de regeling. Het grote verschil tussen Eigen Haard en de overige woningcorporaties was dat er bij Eigenhaard één aanspreekpunt was met betrekking tot de regeling, met als gevolg korte lijnen. Actieve inzet voor de regeling werd ook later nog aangedragen als succesfactor van Eigen Haard.

Uit het evaluatierapport is naar voren gekomen dat 65% van de aanvragen op oppervlakte zijn afgewezen. Achteraf is er een discussie ontstaan of de afwijzingen altijd wel terecht waren. Het probleem met het huidige systeem is dat de woningen die zijn afgewezen direct buiten het systeem terecht komen. Dit kan voorkomen worden door een second opinion mogelijkheid in het systeem in te bouwen. Concreet betekent dit dat een bouwkundige de grensgevallen bekijkt en de mogelijkheden bepaalt. Het verplaatsen van bijvoorbeeld een binnenmuurtje, kan een woning van bijvoorbeeld 79m<sup>2</sup> over 80m<sup>2</sup> grens zetten. Omdat de second opinion alleen wordt ingezet bij grensgevallen, zijn de extra kosten beheersbaar. De laatste verandering die in het schema is toegepast zijn jaarlijkse evaluaties. Tot nu toe waren jaarlijkse evaluatie momenten nog niet standaard opgenomen. In het schema zijn twee gele balken gesitueerd. De volgende onderdelen worden op deze manier jaarlijks geëvalueerd:

- De benadering van de doelgroep (heeft de inzet van een media offensief zin?);
- De second opinion. Heeft een second opinion een groter aantal woningen opgeleverd?;
- Vrijgekomen grote woningen in de sociale huurklasse;
- Resultaten van Groot naar Beter.

## **6.4 Conclusie van Groot naar Beter**

De regeling Van Groot naar Beter is een goed Bottom-up initiatief. Er is een duidelijke behoefte naar grotere woningen voor grote gezinnen en er is een goede mogelijkheid om deze zonder al te grote investering te creëren. Het project heeft aangetoond dat kleine huishoudens (die huurder waren van een grote woning) vaak niet onwelwillend tegenover een verhuizing stonden. Een heel groot percentage aangeboden woningen is echter afgewezen. Achteraf blijkt dat in 65% van de afgewezen gevallen het aantal vierkante meters niet voldeed aan de gestelde criteria. Volgens de WOZ berekening zouden veel meer woningen aan de criteria voldoen. Ook het bouwkundig aanpassen van de woning om de 80m<sup>2</sup> te halen is niet onderzocht.



De conclusie (die in het evaluatierapport wordt genoemd) dat er meer reclame voor de regeling gemaakt zou moeten worden kan dan ook niet worden onderschreven. De aanbeveling van het evaluatierapport over het kijken naar bouwkundige oplossingen is kijkende naar de cijfers juist. Het is echter zeer tijdrovend om bij afgewezen projecten de bouwkundige mogelijkheden naar voren te halen.

Een opvallend gegeven is dat de woningen die wel vrijkomen in lang niet alle gevallen worden opgevuld door grote gezinnen.

Is van Groot naar Beter nu een goed Bottom-up initiatief? Als er wordt gekeken naar de doorstroming dan niet. Toch heeft het initiatief verschillende kenmerken in zich om zich door te ontwikkelen en te verspreiden over de rest van Nederland. Allereerst maakt het initiatief goed gebruik van het verhuisketen model (oudere mensen willen comfortabel wonen, grote gezinnen het liefst een beetje ruim). Daarnaast is het een 'goedkope' oplossing om het probleem van scheefwonen te verkleinen.

De grootste twee problemen zijn de wensenlijst van voornamelijk de ouderen gebleken en de huurprijs van de nieuwe woning. De ouderen die wel willen vertrekken wonen vaak al geruime tijd in hun huidige grote huurwoning. De huurprijzen zijn voor bestaande huurders minder hard gestegen dan voor nieuwe huurders. De prijs van de nieuwe kleine woning is meestal minimaal zo hoog als hun oude woning. Daarnaast hebben mensen altijd een wensenpakket in een krappe woningmarkt zijn deze wensen vaak moeilijk te bewerkstelligen.

## **6.5 Aanbevelingen**

In een goed systeem kunnen kleine wijzigingen al een wereld van verschil betekenen. Zo ook in de regeling Van Groot naar Beter is dit niet anders. Voor de regeling zijn vier aanbevelingen gedaan. In figuur 6.1 zijn vier veranderingen in het schema opgenomen, met daarbij de nodige uitleg. Het diagram kan hierdoor eenvoudig worden gelezen.

Aanbevelingen:

- Strategische punten moeten ieder jaar worden geëvalueerd;
- Eigen Haard methode overal toepassen;
- Bekijk of een second opinion wenselijk is voor randgevallen;
- Benader mensen die eerst niet voldeden aan de voorwaarden met een grote woning opnieuw, wanneer er nieuwe regels zijn opgesteld.
- Als concurrentie geen kwestie is maak anderen (in dit geval woningcorporaties) attent op de best werkende methode (in dit geval de methode van Eigen Haard);
- Er dient geen statisch maar een licht iteratief proces te ontstaan dat jaarlijks wordt bijgesteld, op deze wijze blijft een regeling/methode zich verder ontwikkelen. Volledig iteratief is niet aan te bevelen omdat het geheel dan onoverzichtelijk wordt.

Tijdens het schrijven van de thesis is er meerdere keren contact geweest met dhr. Rous van AFWC. De informatie die deze gesprekken hebben opgeleverd staan in bijlage IV.

## **7. Case 4 Overbruggingsgarantie**

### **7.1 Inleiding**

In december 2007 heeft de NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars) na twee jaar van ontwikkeling de Overbruggingsgarantie gepresenteerd. Deze methode is ontwikkeld met instemming van het juridisch bureau KNB (Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie). Kort samengevat komt de regeling op het volgende neer: De verkopende partij betaald de dubbele lasten voor de koper (die zijn of haar eigen huis nog niet heeft verkocht) voor een periode van maximaal 2 jaar. Het doel is doorstroming te verbeteren door woningkopers die nog een woning te hebben te compenseren voor de vaste lasten.

Het overbruggingspercentage is vastgesteld op 2,5% van de koopsom. De Overbruggingsgarantie wordt volledig gecoördineerd door de (CBOV). Deze organisatie is een onafhankelijke organisatie waarbij geen andere financiële bedrijven betrokken zijn. Het Centraal Bureau Overbruggingsgarantie is er voornamelijk om de Overbruggingsgarantie tussen koper en verkoper mogelijk te maken. Een andere taak is voorlichting voor het grote publiek.

### **7.2 Overbruggingsgarantie de opkomst**

Eind 2007 kwam de NVM met een goed doordachte Bottom-up methode om de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen. De Overbruggingsgarantie moet de transactie tussen koper en verkoper garanderen. De 'ontwikkeling' van de Overbruggingsgarantie is snel verlopen. Niet alleen de leden van de NVM maar ook de leden van de LMV (Landelijke Makelaars Vereniging) en VBO (Vereniging Bemiddeling Onroerend Goed) kunnen een Overbruggingsgarantie afsluiten. Met deze ontwikkeling is de methode als een olievlek over Nederland verspreid.

Een belangrijk punt is wel dat de Overbruggingsgarantie iets anders is dan het overbruggingskrediet en de overbruggingsverzekering. Het overbruggingskrediet is alleen te verkrijgen bij de bank en is een lening om een verbouwing of een nieuw interieur mogelijk te maken. De overbruggingsverzekering is wel gebaseerd op de Overbruggingsgarantie. Het is een initiatief geweest van de Hypotheek Shop om mensen zich tegen dubbele lasten te laten verzekeren. De onzekerheid over de woningmarkt bleef echter groot en veel mensen wilden zich verzekeren tegen dit risico. Binnen vier maanden na de introductie (augustus 2008 t/m december 2008) werd de verzekering opgeheven omdat er simpelweg geen verzekeraars meer waren die het product op de markt wilden houden. Directeur Ron Bavelaar van de Hypotheek Shop zegt over de overbruggingsverzekering: *“Je kunt stellen dat het product aan succes ten onder is gegaan”*.

### **7.3 Huidige stand van zaken**

Tijdens het literatuuronderzoek is gebleken dat er veel over de werking van de overbruggingsgarantie op internet vermeld staat, maar dat de data over de resultaten ontbreken. In contacten met mevrouw de Groot van de CBOV zijn de vragen die ontbraken beantwoordt.

Volgens De Groot (2011): “Er worden jaarlijks veel woningen verkocht met Overbruggingsgarantie, alleen komen niet alle Overbruggingsgarantie tot uitkering omdat de achterliggende woning is verkocht vóór oplevering”. We beschikken over de volgende onderzoeksgegevens: Van alle nieuwbouwwoningen die worden verkocht met Overbruggingsgarantie komt 52 % niet tot uitkering omdat de kopers hun achterliggende woning tijdig hebben verkocht. 58% komt wel tot stand en kennen een gemiddelde looptijd van 79 dagen. Van bestaande bouw woningen verkocht met Overbruggingsgarantie komt 28% niet tot stand, omdat de kopers hun achterliggende woning tijdig hebben verkocht. 72% komt tot stand en kent een gemiddelde looptijd van 141 dagen”. Omdat het aantal verkochte woningen niet bekend is, hebben de cijfers helaas geen wetenschappelijke lading en kunnen ze daarom niet gebruikt worden.

## **7.4 Kritiek**

Niet iedereen is positief over de Overbruggingsgarantie. De kritiek richt zich veelal op het feit dat de Overbruggingsgarantie meer een marketing instrument is in plaats van een methode om de doorstroming op een positieve manier te beïnvloeden. Als voorbeeld wordt een berekening uit het artikel: “*Een Overbruggingsgarantie of een sigaar uit eigen doos?*” gebruikt. Hierbij gaat het om woning A €500.000,- . Om een vollediger beeld te geven is ook nog een woning met een waarde van €250.000,- aan de berekening toegevoegd.

In het artikel staat een opsomming van meerdere constanten en twee zijn echter ook een aantal variabelen. In het artikel staat een voorbeeld van een woning van €500.000,-. Om te kijken of de kritiek nog steeds geldt bij een goedkopere woning staat er in de volgende alinea zoals eerder vermeld ook een voorbeeld met een woning van €250.000,-.

De gegevens

Constanten:

- Aanmelding woning door verkoper €395,-;
- Afwikkelingskosten voor de koper €395,-;
- Verkoper compenseert dubbele woonlasten 1 of 2 jaar;
- Vast percentage compensatie 2,5%;
- Hypotheekrente 6%;
- Overdrachtsbelasting 6%;
- 35% fiscale aftrek;
- Geen aflossing.

Variabelen:

- Woning A €500.000,-;
- Woning B €250.000,-.

Het eerste voorbeeld is familie de Vries die koopt woning A (met Overbruggingsgarantie omdat hun eigen woning nog niet is verkocht) voor € 500.000, - en betaalt 6% hypotheekrente per jaar.  $(500.000 \times 6\%) \times 35\%$  fiscale aftrek. De woning kost de familie de Vries alleen al aan rente € 19.500, - daarnaast moet de familie ook de kosten van gas, water, elektra onderhoud, belasting enz.

De Overbruggingsgarantie geeft een zekerheid van 2,5% van de kosten koper. Hierdoor compenseert de verkopende partij de kopende partij (dubbele maandlasten). Bij woning A betekent dit  $(€ 500.000 \times 2,5\%) = € 12.500$ , - maximale compensatie per jaar. Nog een nadeel is dat de overdrachtsbelasting over de volledige koopsom betaald moet worden en niet gecorrigeerd wordt door de Overbruggingsgarantie. De familie de Vries wordt dus niet volledig gecompenseerd door de regeling. Het artikel omschrijft dit voorval als: "Een sigaar uit eigen doos".

Het tweede voorbeeld betreft Dhr. Jansen die koopt woning B (met Overbruggingsgarantie omdat hun eigen woning nog niet is verkocht) voor € 250.000, - en betaald 6% hypotheekrente per jaar.  $(250.000 \times 6\%) \times 35\%$  fiscale aftrek. Dhr. Jansen heeft alleen aan rente kosten € 9.750, - De overige kosten zoals bij de familie de Vries heeft hij natuurlijk ook. Als dezelfde berekening weer wordt uitgevoerd blijkt dat bij een bedrag van € 250.000, -. Het bedrag van 6.250, - wordt uitgekeerd (bij een periode van 1 jaar). Uit de rekenvoorbeelden blijkt dat bij zowel een duurdere als een goedkopere woning, de Overbruggingsgarantie de vaste lasten van het nog niet verkochte huis van de koper niet geheel overbrugt.

*Bron: (Makelaardij Witte, 2008)*

## **7.5 De kern**

In diverse bronnen wordt hetzelfde aangetoond. De Overbruggingsgarantie maakt haar naam niet waar. In het maandblad De Hypotheekadviseur (februari 2009) worden nog berekening getoond waarin de geschatte overwaarde en fiscale aspecten worden meegenomen. Hieruit blijkt ook dat de Overbruggingsgarantie geen dekking van de dubbele woonlasten biedt.

Feitelijk is niets zeker met de Overbruggingsgarantie, voornamelijk duurdere woningen kunnen langer dan één of twee jaar te koop staan. Ook worden de dubbele woonlasten zoals aangetoond in paragraaf 7.4, slechts gedeeltelijk vergoed. Het lijkt daardoor meer op een marketing instrument, dan een methode die ontwikkeld is om de doorstroming op de woningmarkt positief te beïnvloeden zonder koper of verkoper te benadelen.

Andere mogelijkheden zijn de No-Risk Clausule (hoofdstuk 8), of het eenvoudig plaatsen van een lager bod waardoor er mogelijkheden zijn om dubbele woonlasten voor een langere periode te kunnen voldoen.

*Bron: (Makelaardij Witte, 2008) en (De Hypotheker, 2009)*

## **7.6 Conclusie Overbruggingsgarantie**

Uit onderzoek blijkt dat de Overbruggingsgarantie lang niet altijd de garantie biedt om (gedeeltelijk) dubbele woonlasten te voorkomen. Met berekeningen is aan te tonen dat een Overbruggingsgarantie een vorm van schijnzekerheid biedt. De No-Risk clausule, of het accepteren van een lager bod op de woning voorkomt dubbele woonlasten door het niet verkopen van het oude huis. Dit maakt echter voor het onderzoek niet uit of de Overbruggingsgarantie een goede Bottom-up methode is, het gaat erom of deze methode de doorstroming op de woningmarkt zichtbaar positief beïnvloed. Helaas kan deze vraag niet worden beantwoordt tijdens contact met mevrouw de Groot van het CBOV werd geen exact aantal van het aantal verkochte woningen gegeven. Wel andere cijfers (worden vermeld in paragraaf 7.3), maar deze hebben geen wetenschappelijke betekenis als het totaal aantal verkochte woningen niet bekend is. Tijdens het onderzoek bleek dat de NVM de initiatieffase heel erg serieus heeft genomen er is in totaal twee jaar voorbereidingstijd vooraf gegaan voordat de methode werd gepresenteerd. Daarna konden ook overige makelaarsverenigingen zich aansluiten hierdoor is er waarschijnlijk minder kritiek op de regeling gekomen. Het totaal aantal verkochte woningen doormiddel van deze methode is tijdens het onderzoek niet verkregen. Wat wel gezegd kan worden is dat door de lange voorbereiding en het laten aansluiten van alle makelaarsverenigingen het CBOV tactisch zeer goed te werk is gegaan hoewel deze methode niet tot de beste Bottom-up methode behoort kan het door de pr machine wel zo overkomen.

## **7.7 Aanbeveling Overbruggingsgarantie**

Na onderzoek zijn er weinig aanbevelingen overgebleven, de regeling zeer zorgvuldig voorbereid en er zijn zoveel mogelijk partijen bij de regeling betrokken. Het plan heeft een hele grote reikwijdte nadat alle makelaarsverenigingen eraan hebben kunnen deelnemen. Als aanbeveling kan wel worden meegegeven maak de cijfers voor onderzoek openbaar, nu is niet duidelijk hoeveel woningen er in 2008, 2009 en 2010 zijn verkocht met de Overbruggingsgarantie. Er kan daardoor geen wetenschappelijk oordeel over de invloed op de doorstroming van de woningmarkt worden gegeven.

## **8. Case 5 No-Risk clause**

### **8.1 Inleiding**

De No-Risk clause is een methode uit begin jaren tachtig die in juni 2010 opnieuw is ingevoerd door de NVM. Deze methode heeft als doel om een woning te kopen zonder het risico op dubbele maandlasten. In het koopcontract wordt een clause opgenomen waarin staat dat als de verkoop van de huidige woning na een afgesproken datum niet rond is de koop kan worden ontbonden. De No-Risk clause is te vergelijken met ondervoorboud van financiering of een bouwkundige keuring. Dit initiatief wordt in de volgende hoofdstukken verder uitgewerkt. *Bron: (Doorneweerd, 2009)*

### **8.2 De verschillende aspecten van No-Risk**

No-Risk betekent letterlijk geen risico, de regeling heeft als uitgangspunt het voorkomen van dubbele woonlasten. De koper wordt beschermd door de clause. In de clause die bij het koopcontract wordt geleverd staat vrij vertaald: "Als de oude woning van de koper niet verkocht is voor die bepaalde datum en voor het minimum bedrag van (afgesproken aantal euro's) dan wordt de koop ontbonden". De woningverkoper heeft wel het recht (indien hij dit opneemt in de clause) om de woning te koop aan te blijven bieden. Bezichtigingen en informatieverstrekking gaan gewoon door. Als er dan een andere koper zich heeft gemeld dan moet de koper met de No-Risk garantie binnen bijvoorbeeld 48uur een beslissing nemen of hij de woning definitief koopt. De koper mag daarbij geen No-Risk koper zijn. Dit lijkt een mooie constructie, maar hoeft dit niet altijd te zijn Doorneweerd Adviesgroep heeft aangegeven dat dit soort constructies in theorie gevaarlijk kunnen zijn. In een opgaande markt zal de No-Risk clause vaak een succes zijn omdat verruit de meeste mensen hun woning snel verkopen en er geen omgekeerd domino effect ontstaat. Met omgekeerd domino effect wordt bedoeld dat als een woning voorop in de verhuisketen niet verkocht wordt andere woningen die verder naar achteren in de verhuisketen liggen ook mogelijk niet verkocht worden. Dit is in Engeland gebeurd, de markt kromp, woningen stonden langer te koop en er werd vaker gebruik gemaakt van de ontbindende voorwaarden in de No-Risk clause. Hierdoor liep de doorstroming op de woningmarkt schade op.

*Bron: (Doorneweerd, 2009) en (Sierdmoll, 2011)*

### **8.3 Introductie No-Risk clause**

Tijdens de herintroductie (2010) van de No-Risk clause werd deze door veel verkopers en ook verkoopmakelaars niet als positief ervaren. De verwachting was dat de markt nog meer naar een kopersmarkt verschoof. De clause leek niet aan te slaan, de NVM besloot daarop het tv-programma de TV Makelaar te sponsoren om de clause beter onder de aandacht te brengen bij kopers. De aandacht in de media heeft een positief resultaat op de regeling gehad. *Bron: (artikelpost, 2010)*

#### **8.4 Is de No-Risk clause een goede manier om de doorstroming te verbeteren op de woningmarkt?**

Of de No-Risk clause het antwoord is op de slechte doorstroming op de woningmarkt is op dit moment niet aan te tonen. Het initiatief heeft veel voordelen: het is overzichtelijk (vaak maar twee pagina's extra in een koopcontract) en het is al eerder in een moeilijke periode van de woningmarkt ingevoerd. Het initiatief is opgepikt door de media en geniet veel bekendheid. Of het initiatief nu werkelijk bijdraagt aan de doorstroming op de woningmarkt is niet bekend. In het vraaggesprek met dhr. Roeland Kimman van de NVM blijkt dat makelaars nergens in het systeem kunnen invullen of een woning doormiddel van de No-Risk clause is verkocht.

#### **8.5 Conclusie No-Risk clause**

De No-Risk clause is geen nieuwe manier om de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen, dit kan zowel de kracht als zwakte zijn van het systeem. Er is geen trackrecord beschikbaar ten aanzien van het aantal transacties die met behulp van de No-Risk clause zijn gemaakt. Ook door makelaars worden dergelijke gegevens tot op heden niet vastgelegd. Dit kan doorontwikkeling van andere mogelijkheden wel eens in de weg staan. De No-Risk clause heeft meer voordelen dan nadelen.

Voordelen:

- Deze methode is eenvoudig implementeerbaar in koopcontract;
- Direct afspraak tussen koper en verkoper (korte lijnen);
- Overzichtelijk en transparant.

Nadelen:

- Verkopers willen liever verkopen zonder No-Risk;
- Er zijn geen cijfers over het verleden als het heden.

#### **8.6 Aanbevelingen**

Pas de software die iedere makelaar gebruikt om de verkoop van een woning te registreren aan zodat ook de methode van verkoop kan worden aangevinkt. Daarna kan een brief / e-mail worden verzonden naar de aangesloten makelaars waar ze de gegevens kunnen invullen. Hieruit is de impact van de No-Risk clause te ontleden. Dan pas kan pas gecontroleerd worden of de No-Risk clause een goede of slechte Bottom-up methode is. Maak regelingen meetbaar, anders kunnen er geen uitspraken over worden gedaan.

## **9. Case 6 Verkoopgarantie**

### **9.1 Inleiding**

Zekerheid en garantie zijn termen die vaak gebruikt zijn in deze thesis. In 2008 is er door woningcorporatie Nijestee in Groningen een project gestart waar toekomstige kopers van een woning de ultieme zekerheid krijgen. De huidige woning (voormalige huurwoning) wordt namelijk voor 90% van de taxatiewaarde overgenomen door de woningcorporatie indien de voormalige huurwoning in een eerder stadium van Nijestee is gekocht.

### **9.2 Het project**

In november 2008 presenteert Dhr. H. Raatjes als directeur van de vastgoed afdeling van Nijestee de Verkoopgarantie de aanleiding voor dit initiatief is de kredietcrisis. Op veel plaatsen zijn maximaal 50% van de nieuwe ontwikkelde woningen (van voor de crisis) verkocht. Deze methode moet woningbezitters van voormalige Nijestee huurwoningen bewegen hun woning terug te verkopen aan Nijestee en een nieuwbouwwoning van Nijestee te betrekken.

### **9.3 Informatie en verwachting Nijestee**

Onderzoek op internet heeft uitgewezen dat cijfers over de Verkoopgarantie niet beschikbaar waren. Daarop is contact gezocht met dhr. Raatjes. 2,5 jaar na invoering van de regeling waren slechts enkele huizen met Verkoopgarantie verkocht. Als reden voor de slechte verkoop geeft dhr. Raatjes verschillende mogelijkheden, deze zijn echter niet onderzocht. De belangrijkste oorzaak zou volgens dhr. Raatjes het percentage van de taxatiewaarde kunnen zijn. Hij verwacht dat de mensen voor 10% van de taxatiewaarde zelf hun huis wel kunnen verkopen. De regeling loopt in 2011 nog door.

### **9.4 Mogelijke verklaringen**

Er is geen onderzoek verricht naar de reden waarom de Verkoopgarantie is mislukt. Nijestee heeft gekozen voor een massale introductie (alle kopers van voormalige huurwoningen zijn aangeschreven). Er is wel van te voren in een vraagsprek met de lokale zender RTV-Noord een aankondiging gedaan van het project, daarin werden echter niet alle feiten vermeld. De eerste conclusie is: er is weinig gebruik gemaakt van vooronderzoek.

Opvallende zaken aan de Verkoopgarantie:

- De nieuwe woning moet minimaal € 30.000, - duurder zijn dan de taxatiewaarde van de oude woning;
- De taxatie moet door een door Nijestee goedgekeurde makelaar uit Groningen worden verricht;
- De nieuwe woning moet een nieuwbouwwoning van Nijestee zijn.

Downsizen (van een grote duurdere naar een kleinere goedkopere woning verhuizen) is door deze regeling niet mogelijk. Als koper kom je in een automatisch in een hoger segment te zitten. Dat er alleen woningen kunnen worden gekozen uit het nieuwbouw bestand van woningcorporatie Nijestee lijkt ook een beperking te zijn. Dit hoeft echter niet, op de website van Nijestee staat vermeld dat ze jaarlijks 400 woningen bijbouwen. Als er bijvoorbeeld had gestaan, jaarlijks is er meestal keus tussen 200 nieuwbouw woningen. Dan klinkt dit klantvriendelijker.



Nijestee geeft aan 90% van de taxatiewaarde te willen betalen voor de voormalige huurwoning die is omgezet naar koop. Bij een taxatie van €180.000, -, levert dit in eerste instantie al een 'verlies' op van €18.000, -. Daarnaast zijn voormalige huurwoningen vaak minimalistisch wat badkamer en keuken betreft. De kans is groot dat de voormalige huurder en nu koper daarin investeringen heeft gedaan die hij niet op volledig terug krijgt. Het is verplicht een projectwoning te kopen die minimaal €30.000, - duurder is dan de huidige woning, dit betekent tevens een verhoogde WOZ-waarde. Ook worden stelposten meegenomen voor ondermeer keuken, badkamer en vloer, die net aan de minimale eisen voldoen.

Het financiële risico voor de woningcorporatie is een stuk minder. Door slechts 90% van de waarde van de woning te betalen blijft er €18.000, - voor de financiering over (bij 5% 2 jaar) of kan de woning her en der worden opgeknapt. Daarnaast worden nieuwe woningen van de woningcorporatie betrokken leegstand betekent immers verlies doordat de financiering langer doorloopt of dat er opportunity costs worden misgelopen. Daarnaast wil ieder bedrijf haar ontwikkeltak zo lang mogelijk volledig intact houden. Als goede mensen in slechte tijden moeten worden ontslagen dan is het lastig om in goede tijden de ontwikkeltak direct weer goed aan het draaien te krijgen. Een laatste onderdeel waar de woningcorporatie nog geld kan genereren is de winst op de projectwoning. Stel dat de gemiddelde woning €210.000, - kost bij een rendement van slechts 2% betekent dit €4.200, - per woning. Jaarlijks worden er 400 gebouwd dan is de winst €1.680.000, -.

Het vertrouwen in een persoon of een organisatie is vaak van groot belang, de eerste reacties bij het vraaggesprek waren niet louter positief. Na het uitschrijven van de regeling kan worden geconcludeerd dat dit niet geheel onterecht was. Hoewel Nijestee een stichting is (geen winstoogmerk) komt in dit specifieke geval niet direct ten goede aan de deelnemers van dit project.

## **9.5 Conclusie Verkoopgarantie**

Absolute zekerheid kost geld voor zowel de consument als de woningcorporatie. De woningmarkt is op dit moment heel erg onrustig, risico's worden zo veel mogelijk vermeden. Niet alleen door consumenten maar ook door woningcorporaties. De regeling is op een dermate manier beschermend voor de woningcorporatie dat deze onaantrekkelijk wordt voor de consument. Dit is duidelijk een faalfactor, die waarschijnlijk door beter vooronderzoek voorkomen had kunnen worden. Deze regeling is in het tweeënhalf jarig bestaan nog niet van de grond gekomen, het aantal verkochte woningen onder de Verkoopgarantie is twee.

## **9.6 Aanbeveling**

Doorstroming op de woningmarkt heeft deze regeling niet gegenereerd. Wel kan het project worden gezien als een leerproces. Hieronder worden enkele suggesties genoemd hoe een initiatief zich beter kan ontwikkelen.:

1. Bekijk alle voordelen van de doorstroming. (Niet alleen is er meer verkoop van bestaande nieuwe projectwoningen, nieuwe projecten kunnen ook doorgang vinden en de ontwikkeltak en verkooptak blijven intact voor betere tijden). Door alle voordelen mee te nemen wordt het belang op doorstroming groter en kan het eisen pakket van de woningcorporatie lager;
2. De ontwikkeling van een nieuw concept kost geld, voor een goede voorbereiding zou er in de toekomst samen kunnen worden gewerkt met bijvoorbeeld studenten. Bijvoorbeeld het laten uitvoeren van enquêtes. Ook is gebleken dat een goede strategische inzet van de media (bijvoorbeeld bij de No-Risk clause) een project positief kan beïnvloeden;
3. Voer een nieuw project gefaseerd in. Opmerkingen en suggesties van een eerste groep kunnen in een definitieve regeling worden verwerkt. Dit moet het draagvlak vergroten;
4. Probeer het wiel niet opnieuw uit te vinden, kijk bijvoorbeeld ook naar mogelijkheden om licenties over te nemen van geslaagde projecten.

## **10. Case 7 de Woonversnelling**

### **10.1 Inleiding**

De Woonversnelling is een initiatief opgezet door woongroep Holland en Ymere. Het initiatief richt zich op de doorstroming binnen de sociale huurwoningmarkt. De pilot is begin 2007 gestart en medio 2008 beëindigd. Na evaluatie (november 2008) is de pilot vanaf 2009 t/m april 2011 voortgezet. De gemeente Amsterdam heeft als grens gesteld dat er maximaal 700 woningen via de Woonversnelling mochten worden verhuurd. Dit aantal is bereikt in april 2011. Dit is de reden van de beëindiging van het project. Aan de hand van het evaluatierapport van adviesbureau RIGO wordt de Woonversnelling behandeld.

*Bron: (eigenhaard, 2011)*

### **10.2 Aanleiding Woonversnelling**

Zowel in de regio van Amsterdam als in Amsterdam zelf is het zeer lastig om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning. Dit heeft als redenen een krappe woningmarkt maar ook de volgordebepaling bij de woonruimtebemiddeling. Normaal gesproken wordt gekeken naar de inschrijfduur van starters en de woonduur van doorstromers. De wachttijd voor een sociale huurwoning is voor een starter gemiddeld vijf jaar en een doorstromer moet meestal minimaal tien jaar wachten. Er zijn logischer wijs veel mensen op de markt die nog geen woning nodig hebben maar al wel jaren willen opbouwen door zich alvast in te schrijven. Aan de andere kant heerst er bij doorstromers “verkramping” omdat ze de door hun opgebouwde jaren alleen in willen leveren voor een door hen gewenste woning. Eenmaal een doorstroom woning gekozen dan staat de teller weer op nul. Hier is ook weer te zien dat zowel starters als doorstromers zekerheid willen, de starters die (te)vroeg inschrijven om maar een woning te kunnen bemachtigen en doorstromers die de “ultieme” woning zoeken.

Woongroep Holland en Ymere zoeken de oplossing in een systeem waar het mogelijk is om de woonsituatie in kleine stappen te verbeteren. Dit moet voorkomen dat huurders een lange tijd moeten wonen in een woning die niet meer bij hun woonwensen of gezinsituatie past. Dit heeft geleid tot het experiment “de Woonversnelling”, doorstromers met een kortere woonduur krijgen de kans om verder op te schuiven op de sociale huurwoning woonladder.

### **10.3 De opzet van het initiatief de Woonversnelling**

Bij de Woonversnelling werd projectmatig gewerkt, de looptijd van het project was direct al bekend. Anderhalf jaar heeft de Woongroep Holland en Ymere een deel van hun woningen via een aparte module binnen Woningnet aangeboden. Als woningzoekenden (doorstromers) aan de criteria van een woning voldeden mochten ze op zowel drie gewone als drie woningen uit de Woonversnelling reageren. De woningen werden willekeurig via loting aangeboden. Het unieke aspect van de Woonversnelling is de voorrangpositie voor doorstromers, met als doel de dynamiek op de woningmarkt vergroten. In de Woonversnelling worden woningen aangeboden via het experiment tegenover ‘reguliere’ woningen gezet. De uitvoering heeft zich gefocust op doorstromers die een woonduur hebben van 3 tot 5 jaar.

Uit de database van Woningnet zijn de meest geschikte woningen geselecteerd. De selectie criteria voor de woning waren o.a. woningtype, grootte, prijsklasse en gemeente. Een belangrijk detail is wel dat er voornamelijk woningen werden geselecteerd waar starters weinig belang bij hebben.

De initiatiefnemers van de Woonversnelling zijn met open vizier in het project gestapt. Dit resulteerde in een groot onderzoeksgebied (Amstelveen, Amsterdam, Haarlemmermeer en Uithoorn). Ymere en De Woongroep hebben tijdens de initiatieffase beseft dat er in ieder gebied verschillende resultaten kunnen komen met betrekking op de Woonversnelling. Om een nog beter resultaat te krijgen is Amsterdam op lokaal niveau gesplitst in (Amsterdam-Noord, Amsterdam-Midden en Amsterdam-Zuidoost) met de drie overige gemeenten ontstaan er zes onderzoeksgebieden. Wat opvalt dat er niet zondermeer meteen conclusies worden getrokken in paragraaf 2.3 van het RIGO onderzoeksrapport staan allerlei beslissingen die zijn genomen om het project meetbaar te maken.

Door de meetinstrumenten ontstaat er een zeer compleet beeld over hoe het project in de praktijk is verlopen. Uit het project komt veel interessante data naar voren waarop van tevoren niet was gerekend. Een mooi voorbeeld is dat de Woonversnelling zich heeft gericht op doorstromers die drie tot vijf jaar een woning hadden gehuurd. Het blijkt dat 18% van de deelnemers een woonduur hadden van vijftien of meer jaar.

#### **10.4 Toetsing hypothesen**

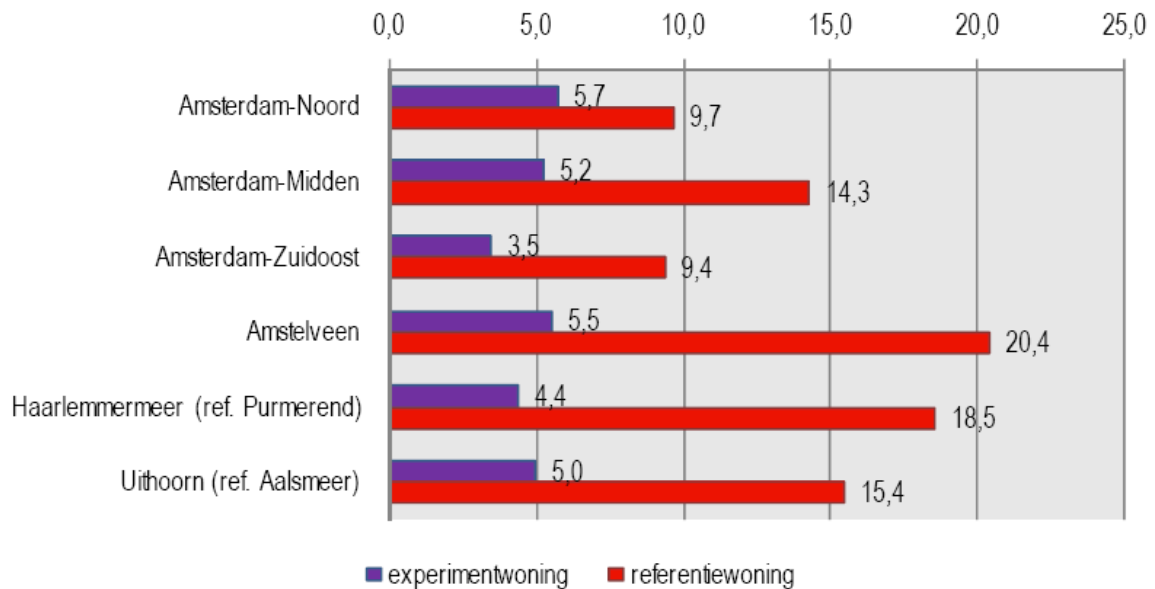
Bij de Woonversnelling worden in het evaluatierapport drie hypothesen getoetst namelijk:

1. De woonduur van de geslaagde woningzoekenden is bij de experimentwoningen korter dan bij de referentiewoningen;
2. De acceptatiegraad van de verlate woning is bij de experimentwoningen hoger dan bij de referentiewoning;
3. De verhuisketen die volgen op de verhuring van experimentwoningen zijn langer dan bij de referentiewoning.

*“Deze hypothesen weerspiegelen de doelstellingen van de experimentpartners met de Woonversnelling. In dit hoofdstuk worden per hypothese achtereenvolgens de achtergronden van de hypothese en de uitkomsten van de toetsing gepresenteerd. De toetsing van de hypothese 3 wordt in paragraaf 10.5 behandeld”.*

In de laatste hypothese wordt aangegeven of de doorstroming positief beïnvloed wordt, er wordt hier naar de lengte van de verhuisketen gekeken. Evaluatie op deze manier is mogelijk omdat de Woonversnelling de data vanaf het begin heeft bijgehouden. Het project is hierdoor meetbaar en wetenschappelijk te verantwoorden.

Bij de eerste hypothese wordt er gekeken of het verschil in woonduur significant is. Om dit te “berekenen” dient nog een parameter benoemd te worden. Het percentage van de parameter mag worden gekozen door onderzoekers of beleidsmakers. In dit specifieke geval is er gekozen voor een verschil van 10% tussen de gemiddelde woonduur per jaar in een referentiewoning en een experimentwoning. Dit heeft figuur 10.1 opgeleverd, hierin is af te lezen in hoeveel maanden de doorstroming wordt verkort bij het toepassen van de Woonversnelling.



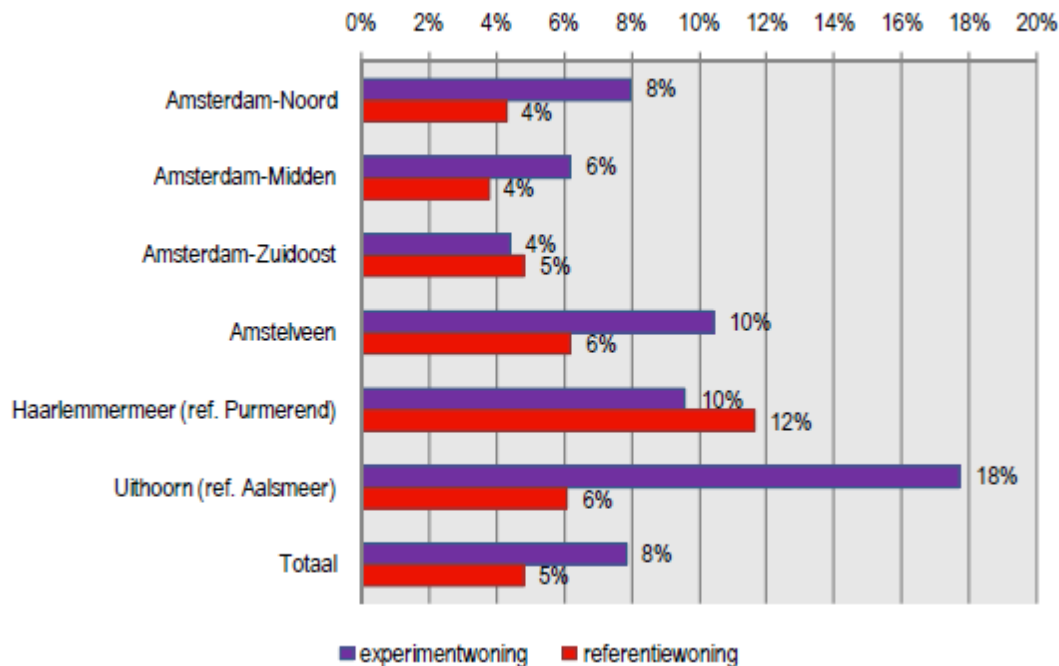
Figuur 10.1 Gemiddelde woontijd per jaar van geslaagde woningzoekenden excl. Urgenten. Bron: (RIGO, 2008).

In figuur 10.1 is te zien dat de gemiddelde woontijd van geslaagde woningzoekenden zeer snel daalt. Door het gebied te splitsen in zes deelgebieden ontstaat er een duidelijk beeld. De gemiddelde woontijd is gemiddeld meer dan 10% lager bij de experimentwoning ten opzichte van de referentiewoning. De gemeten verschillen zijn daardoor significant, ( $p < .001$  waarmee hypothese 1 is bevestigd).

Door een snellere doorstroming ontstaat er automatisch meer dynamiek op de woningmarkt. In het evaluatierapport van de Woonversnelling wordt niet verder ingegaan op het exacte verschil in percentage.

De tweede hypothese luidde als volgt: "De gemiddelde acceptatiegraad van de ingelote huishoudens is (significant gemeten) ten minste 10% hoger dan de acceptatiegraad van de 1.000 nieuwe huurders van de referentie woningen.

Doormiddel van een statische vergelijking is ook deze hypothese getoetst. Voor de significantie is opnieuw gekozen voor 10%. De resultaten zijn hier duidelijk minder significant, toch hoeft de hypothese niet verworpen te worden omdat de vier gemeenten met significantie numeriek in de meerderheid zijn. De conclusie luidt: "gemiddeld heeft de Woonversnelling tot minder weigeringen geleid, maar er zijn behoorlijke lokale verschillen. In figuur 10.2 weergegeven.

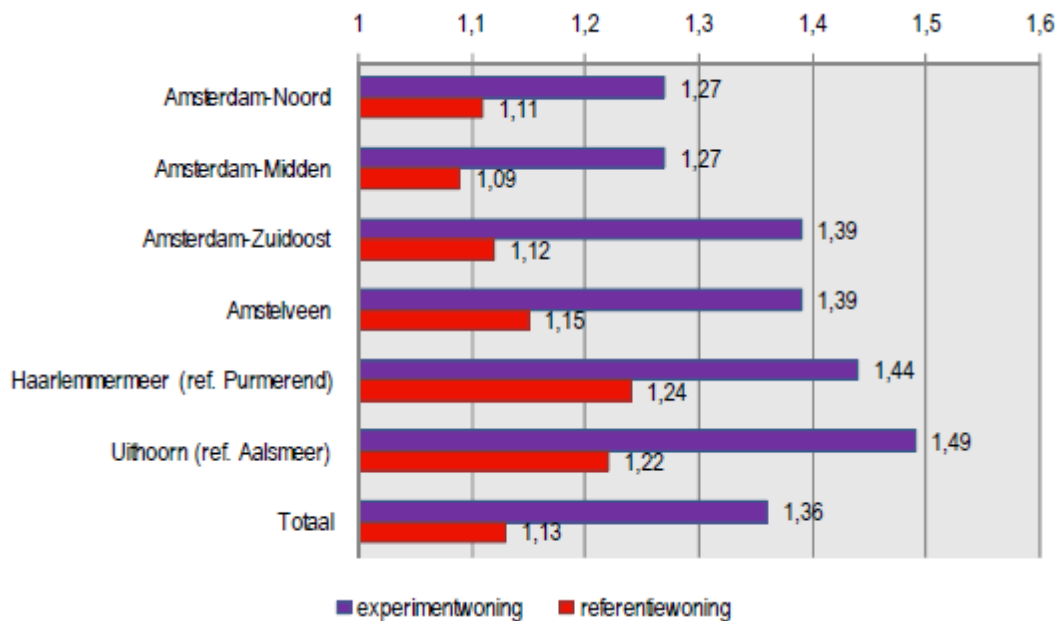


Figuur 10.2 percentage aanbiedingen wat tot verhuuring heeft geleid. Bron: (RIGO, 2008)

### **10.5 Meetinstrument langere verhuisketens**

Om te beoordelen of de doorstroming wordt bevorderd kan worden gekeken naar de verhuisketens. In hoofdstuk twee is beschreven hoe deze evaluatie methode werkt. Bij De Woonversnelling is er voldoende data aanwezig om het project te analyseren. RIGO geeft in paragraaf 4.4 van haar evaluatie aan dat in de Woonversnelling een uitgebreide omschrijving is meegenomen. Voor verdere informatie is het overzicht van beslissingen te lezen in bijlage V. De hypothese die wordt gesteld is de volgende: De gemiddelde verhuisketen van de verlate woning is (significant gemeten ) ten minste 0,1 langer dan die van de referentiewoning.

Onderzoeksbureau RIGO heeft doormiddel van de WoningNet-gegevens de verhuisketens gereconstrueerd van de experiment- en referentiewoningen Dit heeft geresulteerd in figuur 10.3 waarin de verschillen tussen experimentwoning en referentiewoning duidelijk zichtbaar zijn. Vervolgens zijn er meerdere analyses uitgevoerd op de beschikbare gegevens, tijdens het toevoegen van variabelen aan de verschillende regressiemodellen het verschil tussen experiment- en referentiewoningen in alle gebieden significant bleef.



Figuur 10.3 Gemiddelde verhuisketenlengte per verhuurde woning. Bron: (RIGO, 2009)

Er zijn een aantal omstandigheden waardoor de gemiddelde verhuisketens langer worden, dit wordt in het evaluatierapport van RIGO zeer expliciet beschreven. In figuur 10.3 is de uitkomst af te lezen over de verhuisketenlengte per woning. Als de resultaten bij elkaar worden opgeteld dan komt onderzoeksbureau RIGO tot de volgende conclusie “Als we de verhuisketens naast elkaar zetten, dan zijn die van de Woonversnelling 22% langer. Met andere woorden: Vijf verhuringen via de Woonversnelling leveren ruim één extra woning op in vergelijking met vijf verhuringen in het reguliere systeem”.

In slechts enkele pagina's komt naar voren dat de Woonversnelling een goed Bottom-up initiatief is. De volgende elementen maken het initiatief geschikt om de Woonversnelling op meerdere plekken binnen Nederland te gaan toepassen:

- Duidelijke doorzichtige constructie;
- Relatief goedkoop;
- Goede resultaten;
- Risicoarm.

## **10.6 Huidige stand van zaken**

Na de goede resultaten is het experiment van de Woonversnelling in december 2009 verlengd. In april 2011 is het experiment weer gestopt en op dit moment (eind 2011) wordt het experiment opnieuw geëvalueerd. Na de fusie met Ymere is de Woonmaatschappij bij het project betrokken evenals Eigen Haard als zelfstandige groep.

## **10.7 Conclusie en aanbevelingen de Woonversnelling**

Bij de Woonversnelling is goed gebruik gemaakt van het projectmatig werken. Daarnaast zijn er geen grote investeringen vereist om doorstroming te bevorderen. De Woonversnelling is ook universeel toepasbaar, er is wel een behoorlijke kans dat door de rest van het land de cijfers iets minder krachtig zijn omdat daar de woningnood minder hoog is.

## 11. Conclusies

In deze thesis is de volgende verwachting uitgesproken: *“Door het uitblijven van Top-down maatregelen en het verslechteren van de woningmarkt wordt de druk op verschillende actoren groter en mede daardoor ontstaan er meer Bottom-up initiatieven en zullen deze initiatieven ook een belangrijkere positie in de doorstroming van de woningmarkt innemen”.*

Het onderzoek heeft niet uitgewezen dat er meer (kansrijke) Bottom-up initiatieven op de markt komen. Vaak worden initiatieven uit het verleden voortgezet of liepen al een behoorlijk lange periode. De onderzochte initiatieven:

- Slimmer kopen 2005 t/m heden;
- Starterslening 2007 (Opgericht door VROM) november 2011 overgenomen door gemeenten;
- Van Groot naar Beter 2003 t/m 2007, wordt voortgezet in 2012;
- Overbruggingsgarantie 2007 t/m heden;
- No-Risk garantie jaren 80 opnieuw ingevoerd 2010 t/m heden;
- Verkoopgarantie 2008 t/m heden;
- De Woonversnelling 1<sup>e</sup> pilot 2007 t/m 2008 2<sup>e</sup> pilot 2009 t/m 2011.

Voor zover bekend zijn er geen recente initiatieven die de doorstroming op de woningmarkt meet- en zichtbaar positief beïnvloeden. Wel zijn er initiatieven met succes verlengd en zijn doelstellingen bereikt.

De probleemstelling bij deze thesis was: *“Bottom-up initiatieven hebben een positief effect op de woningmarkt”.*

Deze stelling is niet altijd juist, een goed voorbeeld is de Starterslening. De Starterslening maakt het mogelijk om tegen een lage rente een tweede hypotheek te vestigen op een woning waardoor deze woning beschikbaar wordt voor starters. De regeling maakt het kopen van een woning mogelijk die in de huidige overspannen markt feitelijk te duur is. Er wordt wel doorstroming op de woningmarkt gegenereerd, de kans bestaat echter dat de huidige starters later met een restschuld achterblijven. De starter heeft door de regeling voldoende geld om een te dure woning te kopen. Woningen blijven te hoog geprijsd door dit soort regelingen.

Één eenduidig Bottom-up initiatief bestaat niet, na het lezen van de scriptie is het onwaarschijnlijk dat er één Bottom-up initiatief gaat komen die significant de doorstroming op de nationale woningmarkt verbetert. Wanneer is een initiatief, een goed Bottom-up initiatief? Is het een regeling waarvan veel mensen gebruik maken of is het een regeling waarvan minder mensen gebruik maken maar wel een hele positieve impuls geeft aan de woonsituatie van die betreffende woningzoekenden? Twee goede voorbeelden van dergelijke initiatieven zijn de Starterslening waarvan 16000 mensen gebruik hebben gemaakt, tegenover de regeling van Groot naar Beter die op een kleinere schaal wordt toegepast.



De ontwikkeling en latere verspreiding van Bottom-up initiatieven worden op verschillende manieren uitgevoerd. Bij de No-Risk clause is in eerste instantie de regeling bij makelaars gepresenteerd. Toen er weinig animo voor bleek te zijn is via tv programma's de regeling gepromoot (dit bleek via betrokkenen te werken). Woningcorporatie Trudo heeft in 2005 de regeling Slimmer Kopen op de markt gebracht zij hebben de regeling eerst bij zichzelf ingevoerd en zijn daarna licenties gaan uitgeven. De NVM heeft bij de ontwikkeling van de Overbruggingsgarantie alle grote makelaarsverenigingen voor de introductie van het systeem betrokken, hierdoor ontstond er direct een groot draagvlak.

Er zijn geen aanwijzingen dat door het uitblijven van Top-down maatregelen het ontwikkelen van extra Bottom-up regelingen stimuleert. Tevens kan er geen verband worden aangetoond of een Bottom-up initiatief een reactie was op het uitblijven van een specifieke Top-down maatregel. Zoals vaker met een ontwikkelingsproces worden veel verschillende initiatieven bedacht, maar slechts de beste of diegene die als beste worden geïnterpreteerd blijven over.

De ontwikkeling van een Bottom-up initiatief stopt niet bij de introductie. In de scriptie zijn verschillende voorbeelden te vinden waar na evaluatie meerdere wijzigingen worden toegepast. Opvallend is, dat er bij verschillende regelingen vanaf het begin geen data wordt bijgehouden. Een voorbeeld hiervan is de No-Risk clause. Het is niet bekend hoe vaak de No-Risk clause sinds de introductie is uitgegeven. Ook de cijfers van de Overbruggingsgarantie waren niet beschikbaar.

De evaluatie van een Bottom-up initiatief kan de regeling een stuk dynamischer maken. Een opvallend gegeven was dat de evaluatie meerdere keren na het sluiten van een initiatief plaatsvond en niet tijdens de uitvoer van een initiatief. Het wordt mede daardoor moeilijker om conclusies te trekken.

Welk Bottom-up initiatief heeft de meeste kans om doorstroming op de (locale) woningmarkt te verbeteren? Methodes die kenmerken bevatten van al eerder geslaagde Bottom-up initiatieven hebben een grotere slagingskans. In de thesis is te zien dat tijdens de ontwikkeling van een Bottom-up initiatief in eerste instantie de introductie en later constant de ontwikkeling en vervolg activiteit moet worden geanalyseerd. Hierdoor kunnen verschillende initiatieven zich blijven ontwikkelen en wordt de slagingskans van een Bottom-up initiatief groter.

Bij de ontwikkeling van een nieuw initiatief is het vroegtijdig maken van keuzes belangrijk, verschillende keuzes zijn:

- Het type initiatief;
- Op welke doelgroep richt zich het initiatief;
- Hoe wordt er omgegaan met data en meetbaarheid van het project;
- Is er al een soortgelijk project;
- Het initiatief alleen of met meerdere organisaties ontwikkelen;
- Direct een groot media offensief of een kleine introductie en geleidelijk opbouwen.

Tot slot is het van belang om data analyse en evaluatie toe te passen, hierdoor ontstaat een minder statisch geheel en is de slagingskans van een Bottom-up initiatief groter.

## 12. Aanbevelingen

Tijdens het schrijven van de scriptie is het gebrek aan relevante actuele data meerdere malen naar voren gekomen. Eurocommissaris Kroes zei niet voor niets: *“Open data is het nieuwe goud”*. Zonder goede actuele data kan een project niet worden geëvalueerd omdat cijfers dan niet geanalyseerd kunnen worden. Een nationale databank met o.a. de cijfers over de verdeelmodellen van woningcorporaties en Bottom-up initiatieven maakt onderzoek en daarmee ontwikkeling eenvoudiger. Nu kost het (te)veel tijd om wetenschappelijk relevante cijfers naar boven te krijgen.

De markt van Bottom-up initiatieven is nu nog een erg ondoorzichtige markt, aan de ene kant is de scepsis groot (bijvoorbeeld bij de No-Risk clause) en bij een volgend initiatief behoorlijk laag (de Starterslening). Tegenwoordig zie je bij vrijwel alle financiële producten een waarschuwing van: *“Pas op lenen kost geld”*. De risico's voor een extra hypotheek worden nu nog te weinig kenbaar gemaakt. Een keuring van ieder nieuw initiatief zou goed zijn.

### Referenties

Bij de ontwikkeling van Bottom-up initiatieven wordt nog te weinig gekeken naar initiatieven die er al zijn. Vaak zie je initiatieven onder een andere naam verschijnen, maar met dezelfde eigenschappen. Woningcorporaties kunnen bijvoorbeeld ook een licentie afnemen i.p.v. zelf een initiatief te ontwikkelen.

### Onderzoeksmogelijkheden

Maak gebruik van de beschikbare gratis onderzoeksmogelijkheden (afstudeerders, stagiaires). Vooral bij Bottom-up initiatieven die niet het gehoopte resultaat hebben, was en is er weinig animo tot medewerking aan de betreffende thesis. Dit is een gemiste kans. Afstudeerders en stagiaires kunnen nieuwe inzichten geven.

### Media

De ontwikkeling van een 'goed' Bottom-up initiatief is geen proces van maanden, maar eerder van jaren. De media wordt hierbij op verschillende manieren ingezet. Het komt nogal eens voor dat er een aankondiging wordt gedaan van een initiatief die nog niet is voltooid. Bedenk goed wanneer de media worden ingezet en op welke wijze.

### Doelgroep/criteria

Bij de introductie van Bottom-up initiatieven worden meestal eerder teveel, dan te weinig eisen aan deelname van het project gesteld. Doorstromers die aan een project mee willen werken en in eerste instantie afgewezen worden zijn later moeilijker te bereiken als de eisen versoepeld zijn (dit gebeurt vaak als een initiatief niet voldoende aanslaat). Een goed voorbeeld hiervan is de regeling van Groot naar Beter. Dit initiatief loopt al meerdere jaren en waarbij de parameters al meerdere keren veranderd zijn. De doorstromers die in eerste instantie afgewezen waren zijn bij dit project eenvoudig weer te bereiken omdat hun gegevens zijn opgeslagen in een database.

Slotzin: *“Dat een Bottom-up initiatief niet slaagt kan gebeuren maar, het niet bijhouden van data waardoor andere projecten zich beter en sneller kunnen doorontwikkelen is een grote inschattingsfout.”*

# Literatuur

## Boek

- Baarda, D.B. en de Goede, M.P.M, *basisboek methoden en technieken*, Wolters Noordhof, 2001, Groningen

## Artikelen/Rapporten

- Bng.nl, DR. Terpstra, P.R.A., Tussen huur en koop, nieuwe varianten op de woningmarkt, Den Haag, mei/juni 2006
- De Hypotheekadviseur, Drs. van Lieshout-Verschuuren FFP, M., De Overbruggingsgarantie: wel of geen aanrader?, februari 2009
- Dienst Wonen, Zorg en Samenleving, Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties, van Groot naar Beter 2011, Amsterdam, september 2010
- Gemeente Amsterdam, Dienst Wonen, Raaijmakers, M., Evaluatie van Groot naar Beter, Amsterdam, augustus 2008
- Hoffman Krul & Partners, Bosch, H., Een goed woonruimte verdeelmodel, een onmisbare bron van informatie, of toch niet?? Korte presentatie van de bevindingen, Apeldoorn, november 2008
- Makelaardij Witte, Een Overbruggingsgarantie of een sigaar uit eigen doos, Vinkeveen, december 2008
- Nai uitgevers, *Renes, G. en Jókövi M.*, Doorstroming op de woningmarkt, Van huur naar koop, Den Haag, april 2008
- SEB gemeente Leiden, Vos, W., Verhuisketens in Leiden, Leiden, oktober 2010
- SEV, v.d. Schaar, J, Huur Op Maat: In perspectief, Rotterdam, april 2011
- Sev, Noordenne, v, M., en Vos, M., Atlas Koopvarianten, Wat beweegt de Woningmarkt, Rotterdam, november 2006
- Parool.nl, Run op verzekering woonlasten, Den Haag, december 2008
- Parool, de Lange, B, Dubbele woonlasten? De verkoper betaalt, januari 2009
- RIGO, Buys, A, Verhuisketens in Amsterdam, reconstructie en effectenverkenning, Amsterdam, april 2005
- RIGO, Kromhout, S., en Burger, P., Evaluatie de Woonversnelling, Amsterdam, november 2008

- RIGO, Kromhout, S., en Zeelenberg, S., Tijdschrift voor de volkshuisvesting, Loting revisited: recente ervaringen onder de loep, Amsterdam, december 2009
- Tweede Kamer der Staten-Generaal, van Bochhove en Donner, 2898, Den Haag, juni 2011
- Twentsche Courant Tubantia, Steuntje in rug voor huizenkopers, Fikse verruiming mogelijkheden voor Starterslening, Hengelo, juli 2009
- Universiteit van Utrecht, Bos, G.D., de Bruijn E.M., Van kamerwens naar koopwoning, onderzoek naar doorstroming aan de onderkant van de Utrechtse woningmarkt, Utrecht, augustus 2007

## Websites

### Algemeen

- <http://www.aedesnet.nl/content/artikelen/achtergrond/unknown/dossier-huur-en-verhuur/Huurtoeslag-Wet-en-regelgeving-Huurtoeslag-2011.xml>
- [http://www.afm.nl/nl/consumenten/actueel/afm\\_schrijft/inkomen-hypotheek.aspx](http://www.afm.nl/nl/consumenten/actueel/afm_schrijft/inkomen-hypotheek.aspx)
- [http://www.bouwkennis.nl/database/woningbouw/woningbouwproductie/achtergrondn/doorlooptijd\\_woningbouw\\_2010](http://www.bouwkennis.nl/database/woningbouw/woningbouwproductie/achtergrondn/doorlooptijd_woningbouw_2010)
- <http://www.cbsvooruwbedrijf.nl/index.aspx?FilterId=2&ChapterId=474&ContentId=3571>
- <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/prijzen/publicaties/artikelen/archief/2010/2010-3236-wm.htm>
- <http://www.eigenhaard.nl/smartsite.shtml?id=103230>
- <http://frontpage.fok.nl/nieuws/476917/1/1/100/nl-gedoemd-door-hypotheekschulden.html>
- <http://www.globaliteit.nl/?p=398>
- <http://www.globaliteit.nl/?p=795>
- <http://www.huizenmarkt-zeepbel.nl/tag/hypotheekverstrekkers/>
- <http://www.huizen.prijsverloop.nl/algemene-statistieken/>
- <http://www.huizenzoeker.nl/woningmarkt/download/woningmarkt-juli-2011.pdf>
- <http://www.huizenzoeker.nl/nieuws/huizenmarkt/woningmarkt cijfers-juni-2011.html>
- [http://rivm.nl/bibliotheek/digitaaldepot/Doorstroming\\_op\\_de\\_woningmarkt.pdf](http://rivm.nl/bibliotheek/digitaaldepot/Doorstroming_op_de_woningmarkt.pdf)
- [http://www.woningmarkt cijfers.nl/informatie/cijfers\\_en\\_factoren\\_van\\_de\\_woningmarkt.htm](http://www.woningmarkt cijfers.nl/informatie/cijfers_en_factoren_van_de_woningmarkt.htm)
- <http://www.woononderzoek.geo.uu.nl>

### Koopvarianten

- [http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page\\_id=2783](http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=2783)
- [http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page\\_id=2787](http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=2787)
- [http://www.bng.nl/bng/pdf/200605Terpstra\\_5-8.pdf](http://www.bng.nl/bng/pdf/200605Terpstra_5-8.pdf)
- [http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?item\\_id=144&item\\_type=organisatie&page\\_id=2235](http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?item_id=144&item_type=organisatie&page_id=2235)
- <http://www.slimmerkopenvoorcorporaties.nl/userfiles/file/brochure%20Slimmer%20Kopen%20voor%20Slimme%20Corporaties.pdf>

- <http://www.aedesnet.nl/content/artikelen/achtergrond/unknown/dossier-woningmarkt/Koopconstructies---Slimmer-Kopen.xml>

### **No-Risk**

- <http://www.de-makelaar-vertelt.nl/no-risk-clausule/index.php>
- <http://www.eerste-koophuis.nl/juridische-begrippen/nvm-no-risk-clausule/item383>
- [http://www.makelaardijdrachten.nl/pages/pages\\_Informatie\\_5\\_vragen\\_over\\_de\\_NVM\\_No-Risk\\_Clausule.aspx](http://www.makelaardijdrachten.nl/pages/pages_Informatie_5_vragen_over_de_NVM_No-Risk_Clausule.aspx)
- <http://www.sierdmoll.nl/nieuwsarchief.axd?action=read,anchormen.sierdmoll.entity.Nieuws::100>
- <http://www.verweijen.nl/nvm-no-risk.php>

### **Overbruggingsgarantie**

- <http://www.huizenmarkt-zeepbel.nl/07-12-2008/verzekeraars-willen-de-financiele-gevolgen-van-dubbele-woonlasten-niet-meer-dekken/>

### **Starterslening**

- <http://www.aedesnet.nl/communities/groups/corporatie-forum/forum/p/3377/6190.aspx>
- [http://www.lenenmetverstand.nl/over-geld-lenen/33\\_starterslening/](http://www.lenenmetverstand.nl/over-geld-lenen/33_starterslening/)
- [http://www.starterswoning.nu/index.php?vaak\\_gestelde\\_vragen-over-de-starterslening](http://www.starterswoning.nu/index.php?vaak_gestelde_vragen-over-de-starterslening)

### **Woonruimte verdeling**

- <http://www.aedesnet.nl/communities/groups/corporatie-forum/forum/p/3377/6190.aspx>

### **Interviews**

- Neijestee, Groningen, dhr. Raadjes, 12 mei 2011
- Overbruggingsgarantie, Baarn, mevr. G. de Groot 27 mei 2011
- NVM, No-Risk Clausule, R. Kimman, 4 juni 2011
- Trudo Wonen, Slimmer Kopen, dhr. J. van Wagenberg, 1 november 2011
- AFwC, van Groot, naar Beter, dhr. J. Rous, 14 november 2011

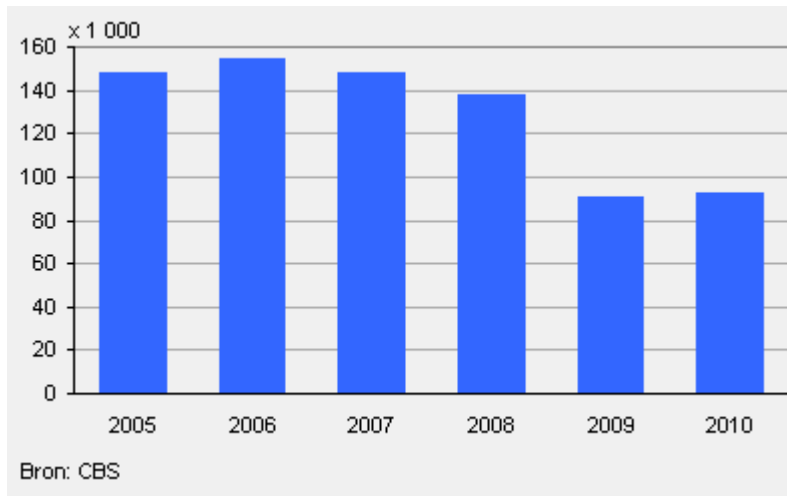
### **Afbeelding voorpagina**

- <http://www.Woonbond.nl/nieuws/2432>

## Bijlage I

### Tendens van de woningmarkt

Aantal verkochte woningen in de eerste drie kwartalen van ieder jaar.



Teruglopende vraagprijs woningen en aantal koopwoningen op de markt

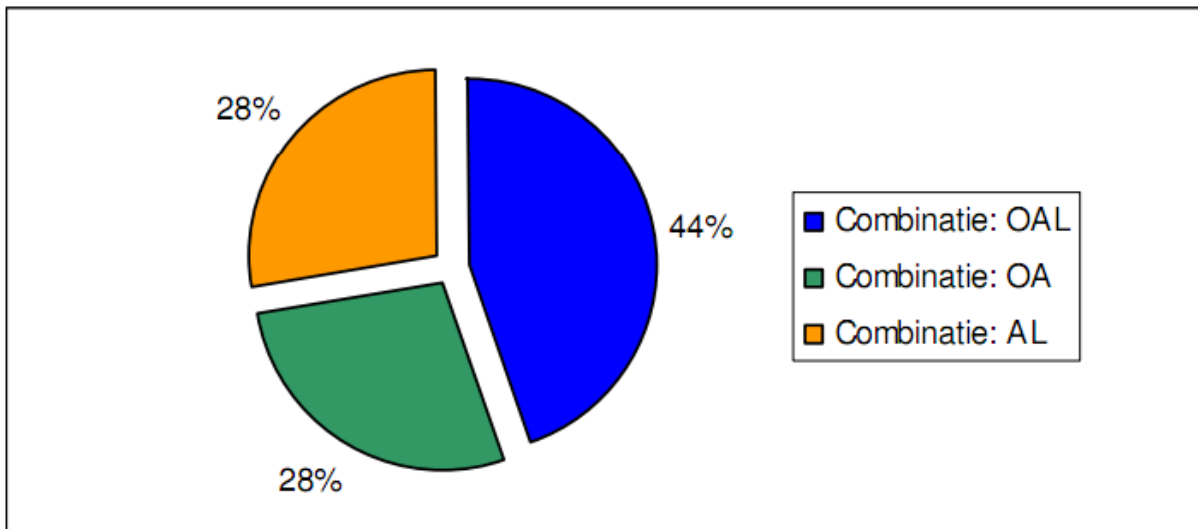
#### Woningmarkt Nederland



Bron: Woningzoeker.nl, 2011

## Bijlage II

Gebruikte verdeelmodellen bij 15% van alle woningcorporaties in Nederland



Bron: HKP.nl, 2008

O= Optiemodel

A= Aanbodmodel

L= Lotingmodel

Let op: dit taartdiagram komt niet helemaal overeen met de werkelijkheid het is vereenvoudigd. O.a. het distributiemodel wordt ook nog wel gebruikt.

## Bijlage III

### Kansen bij loting

#### Kansen bij loting

Woningzoekenden kunnen hun eigen kansen bij loting wel degelijk beïnvloeden. De onderstaande tabel illustreert dit. De cijfers zijn afkomstig uit het lotingsysteem van Acantus<sup>VI</sup>. In de eerste kolom staat het gemiddelde aantal reacties van woningzoekenden. Te zien is dat jonge woningzoekenden gemiddeld op meer woningen reageren dan oudere.

In de tweede kolom is de gemiddelde kans per woning van woningzoekenden te zien. Een kans van 2% betekent dat woningzoekenden op woningen hebben gereageerd waar in totaal gemiddeld 50 woningzoekenden hebben gereageerd. We zien dat ouderen bij Acantus een hoge gemiddelde kans per woning hebben: op woningen die Acantus labelt voor ouderen komen maar weinig reacties.

#### Kansen van woningzoekenden per leeftijdsklasse

	reacties	gemiddelde kans per woning	verwachtings- waarde	geslaagd
jonger dan 25 jaar	9,1	3%	0,27	20%
25 tot 35 jaar	10,4	2%	0,22	18%
35 tot 45 jaar	9,7	2%	0,20	17%
45 tot 55 jaar	8,0	4%	0,24	20%
55 jaar en ouder	4,0	14%	0,42	29%
Totaal	8,5	5%	0,26	21%

Op basis van het aantal reacties en de gemiddelde kans per woning kan per woningzoekende de verwachtingswaarde worden berekend: het aantal keren dat een woningzoekende na de loting op de eerste plek eindigt. Jongeren en ouderen hebben op grond van hun zoekgedrag de hoogste verwachtingswaarde. Het gaat hier om een verwachting via kansberekening op basis van de reacties van de betreffende woningzoekenden. Garanties worden in het lotingsysteem niet gegeven.

In de laatste kolom is weergegeven hoeveel procent van de woningzoekenden daadwerkelijk geslaagd is: een woning heeft gekregen. Om een woning te krijgen hoeven woningzoekenden niet altijd op de eerste plaats te eindigen. Veel woningen worden immers geweigerd door de eerste kandida(a)t(en). Wel zien we dat de groepen met de hoogste (gemiddelde) verwachtingswaarde ook de hoogste slaagpercentages hebben. Dit bevestigt dat de loting eerlijk voltrokken wordt en dat individuele woningzoekenden hun kansen kunnen beïnvloeden.

Bron: RIGO, 2009



## Bijlage IV

### Conclusie van Groot naar Beter (dienst WZS) en (AFWC)

Normaal gesproken moet een conclusie altijd zijn gebaseerd op voorgaande paragrafen. Het gaat hier echter om een conclusie die andere partijen hebben geschreven over dezelfde regeling. Volgens dienst WZS en AFWC zijn de volgende punten de belangrijkste knelpunten in de regeling.

- De regeling is te bureaucratisch;
- De regels zijn te algemeen en beperken de mogelijkheid om prioriteiten te stellen;
- Een te groot percentage vrijgekomen grote woningen wordt uiteindelijk niet aan een groot gezin verhuurd (40%);
- De definitie voor een klein huishouden is te beperkt;
- De definitie voor een groot huishouden is teveelomvattend;
- Voor passendheid van de woning wordt de oppervlaktemaat in vierkante meter aangehouden, terwijl het kamertal veel belangrijker is;
- De communicatie schiet vaak tekort.

### Aanbeveling voorstel (dienst WZS) en (AFWC).

De knelpunten uit de conclusie zijn voldoende redenen voor de volgende aanbevelingen. Er zijn een aantal duidelijke keuzes gemaakt, samen te vatten als:

- Maatwerk door woningcorporaties is beter dan een individuele subsidie;
- Voor een grote woning is niet alleen de oppervlaktemaat bepalend, maar vooral het aantal kamers. Dat moet minimaal vijf zijn;
- Een klein huishouden dat groot woont, kan ook uit drie personen bestaan in plaats van maximaal twee;
- Een krap wonend groot huishouden is een huishouden met drie of meer kinderen jonger dan 18 jaar, wonend in een woning van minder dan 60m<sup>2</sup>;
- Een krap wonend groot huishouden is een huishouden met drie of meer kinderen jonger dan 18 jaar, wonend in een woning van minder dan 60m<sup>2</sup>

### Verschillende invalshoeken voor de aanbevelingen

Wat opvalt, is dat er door dienst WZS en AFWC anders tegen het niet van de grond komen van de oude regeling van Groot naar Beter. De dienst wonen en de federatie zien vooral de oplossing in het aanpassen van de variabelen waardoor meer woningen beschikbaar komen voor de regeling. In dit document wordt ook wel naar de variabelen gekeken (6.3.1 het grijze gebied), de nadruk ligt echter op het proces. Uit de cijfers bleek dat er wel veel aanmeldingen waren maar door het bureaucratische systeem werden maar weinig woningen aan de juiste doelgroep gekoppeld. In het ingediende voorstel van de dienst Wonen en de federatie is het onderdeel marketing niet meegenomen. Indien mogelijk (misschien is er een archief van afgewezen aanvragen) zou ik de marketing om de mensen bekend te maken met de nieuwe regeling vGnB opsplitsen. Als afgewezen aanvragen nu wel voldoen aan de regeling dan krijg je een groot potentieel woningen tot je beschikking. Daarna kan er een reclame campagne op worden gezet waarin duidelijk wordt uitgelegd dat de regeling (als deze volgens het voorstel wordt aangepast) versoepeld is en er meer mensen aan bod komen.

### Eindevaluatie

Met dhr. J. Rous adviseur wonen van de AFWC, zijn de bevindingen van Groot naar Beter doorgesproken. Hij was het voor een groot gedeelte eens met de analyse. Hij geeft wel aan dat er een verschil zit tussen de theorie en de praktijk, dit heeft hij zelf ook ondervonden tijdens zijn zesjarige aanwezigheid bij de AFWC. Het grootste probleem is eigenlijk dat het prijspeil van een huurwoning waarin een huurder bijvoorbeeld al 20 jaar woont lager is dan de huurprijs van nu. Dit komt omdat de huurprijs gekoppeld is aan de inflatie. Als iemand al wil verhuizen dan moeten ze vaak voor een kleinere woning meer betalen dan voor hun oude grote woning. Het vervelende is dat dit probleem niet kan worden opgelost, het is landelijk bepaald. Daarnaast heeft iedereen een set met woonwensen, deze zijn vaak lastig te realiseren. Door de jaren heen is er veel energie en tijd verloren gegaan in het afwijzen van aanvragen, door veel regels te schrappen is dat probleem nog niet voorbij de woningcorporaties moeten namelijk ook declareren. Ondanks de problemen is er toch besloten om de regeling verder door te ontwikkelen, dit lijkt na het lezen van de verschillende paragrafen ook de verstandigste keuze te zijn.

## Bijlage V

### Langere verhuisketens

#### Langere verhuisketens

##### Hypothese

Misschien wel de meest spannende vraag is of het experiment ook werkelijk meer doorstroming oplevert. Dat kan alleen wanneer de verhuisketens waarvan de experimentwoningen deel uitmaken langer worden als gevolg van het experiment. Dat betekent weer dat er meer doorstromers een plaatsje opschuiven binnen de woningvoorraad voordat een starter aan bod komt.

Op de experimentwoningen mogen alleen doorstromers reageren, terwijl bij de referentiewoningen ook starters een kans maken. Elke woning die aan een doorstromer in plaats van aan een starter wordt toegewezen, levert een extra schakel in de verhuisketen op.

Aan de andere kant richt het experiment zich met name op doorstromers die recent een woning hebben betrokken. Het kan zijn dat het vooral gaat om mensen aan de start van de wooncarrière en dat er dus meer 'starterswoningen' vrijkomen. Door dit effect zouden er dus juist kortere ketens kunnen ontstaan.

Met het analyseren van de volledige keten kan het totale doorstroomeffect worden geraamd. Hierbij geldt echter dat het effect van loten alleen in de eerste schakel zichtbaar is. Bij het merendeel van de andere schakels geldt immers dat deze woningen regulier verdeeld worden, ook bij de experimentwoningen.

Complicerende factor daarbij is dat in de regio Amsterdam ook woningzoekenden die een particuliere huurwoning of koopwoning achterlaten als doorstromer gelden. Dat betekent dat we via WoningNet niet kunnen volgen hoe een verhuisketen verder loopt, wanneer een dergelijke doorstromer een woning betreft. Dat geldt zowel bij de experimentwoningen als bij de referentiewoningen. Er is geen reden om te veronderstellen dat dit bij een van beide meer zal voorkomen.

Ook deze hypothese wordt getoetst aan de hand van een statistische vergelijking tussen de experimentwoningen en de referentiewoningen waarbij we dit keer het verschil in de lengte van de verhuisketens meten. De hypothese wordt aangenomen wanneer het verschil significant is en ten minste 0,1 bedraagt (voorstel). Dat laatste zou betekenen dat tien experimentwoningen één woning extra opleveren in vergelijking met tien referentiewoningen. De hypothese luidt dan als volgt:

*De gemiddelde verhuisketen van de verlate woningen is (significant gemeten) ten minste 0,1 langer dan die van de referentiewoningen.*

## Uitkomsten

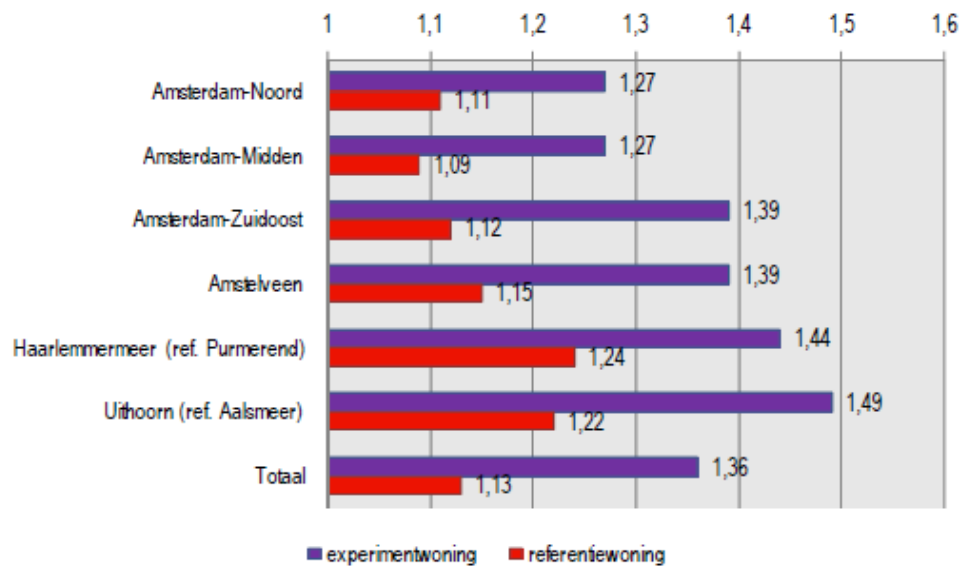
RIGO heeft aan de hand van de WoningNet-gegevens de verhuisketens gereconstrueerd die hebben plaatsgevonden na de verhuring van experiment- en referentiewoningen. Aan de hand van adresgegevens van de geslaagde woningzoekenden die een experiment- of referentiewoning hebben gekregen is achterhaald of de woning die zij achterlaten vervolgens weer is verhuurd via WoningNet. Vervolgens is gekeken aan welke woningzoekende deze woning is verhuurd en of deze weer een woning achterliet, enzovoorts. Deze procedure ging net zo lang door, totdat geen nieuwe schakels meer gevonden werden.

Tabel 4-1 laat zien hoe lang de verhuisketens zijn die als gevolg van verhuringen van experimentwoningen en referentiewoningen hebben plaatsgevonden (tot augustus 2008). Figuur 4-4 laat daarvan de gemiddelden zien. De verhuring van experimentwoningen heeft duidelijk tot langere verhuisketens geleid dan de referentiewoningen.

Tabel 4-1 Aantal verhuringen naar lengte van verhuisketens

		Verhuisketenlengte				totaal
		1	2	3	4	
Amsterdam-Noord	referentiewoning	212	22	2		236
	experimentwoning	114	35	3		152
Amsterdam-Midden	referentiewoning	425	36	2		463
	experimentwoning	65	24	0		89
Amsterdam-Zuidoost	referentiewoning	275	36	1		312
	experimentwoning	48	23	3		74
Amstelveen	referentiewoning	45	8	0		53
	experimentwoning	61	36	1		98
Haarlemmermeer (ref. Purmerend)	referentiewoning	165	37	6		208
	experimentwoning	79	50	3	1	133
Uithoorn (ref. Aalsmeer)	referentiewoning	59	17	0		76
	experimentwoning	30	20	3		53

**Figuur 4-4** Gemiddelde verhuisketenlengte per verhuurde woning



Bij het analyseren van de ketenlengte dienen we rekening te houden met de periode waarin de woningen zijn aangeboden. Van de woningen die in het begin van de experimentperiode zijn aangeboden, hebben we de verhuisketens immers langer kunnen volgen dan van de woningen die aan het einde van de experimentperiode zijn aangeboden.

# Bijlage VI

## Interviews

### Neijestee, Groningen

Gestelde vragen project Verkoopgarantie aan dhr. Raatjes:

- Loopt het project nog?
- Is het project geëvalueerd?
- Hoeveel particulieren zijn benaderd?
- Hoeveel particulieren hebben gebruik gemaakt van deze regeling?
- Wat was het doorstroom percentage?
- Was het initiatief een succes?
- Was er een belangrijke reden waardoor particulieren niet mee deden aan de regeling?
- Zijn er plannen om deze regeling verder uit te breiden naar andere projecten?

### Overbruggingsgarantie, Baarn

Gestelde vragen project Overbruggingsgarantie mevr. G. de Groot 27 mei 2011

- Eind 2007 is de Overbruggingsgarantie gelanceerd, wanneer en welke kritieke momenten zijn er geweest (bijvoorbeeld aansluiting LMV) op ... enz. enz. en waar staat de organisatie nu?
- De Overbruggingsgarantie kan naar mijn mening als een succes worden gezien (als Bottom-up initiatief), alleen al doordat alle grote makelaar verenigingen zich erbij hebben aangesloten en de grote bekendheid die de regeling geniet. Hoe denkt u daarover? Heeft u nog meer succeskenmerken van de regeling?
- Hoeveel woningen worden er jaarlijks verkocht met Overbruggingsgarantie? Heeft u de cijfers van 2008/2009/2010?
- De No-Risk clause wordt nogal eens gezien als de eenvoudige tegenhanger van de Overbruggingsgarantie. (Eenvoudig gezegd wordt een clause toegevoegd bij het koopcontract dat als de oude woning van de koper niet verkocht is voor een afgesproken datum dat de koop dan niet door gaat). De koper komt nooit buiten een bepaalde datum met dubbele lasten te zitten.

### **No-Risk, NVM, Nieuwegein**

Gestelde vragen project No-Risk Clause R. Kimman, 4 juni 2011

- Uit het artikel “NVM No-Risk clause is misschien smeermiddel voor de woningmarkt” uit augustus 2010 komt naar voren dat verkopers en verkopende makelaars in eerste instantie niet blij waren met de clause. Tevens staat er in dat het toch populair is geworden door diverse populaire Tv-programma’s. Tevens wordt er gezegd dat het ook populair is geworden door diverse andere kanalen.
1. Welke kanalen hebben er nog meer aan bijgedragen dat de No-Risk clause populair werd?
- De No-Risk clause is nog een redelijk nieuwe regeling. Op het internet zijn geen of bijna geen cijfers te vinden.
1. Zijn er cijfers over hoeveel mensen er gebruik hebben gemaakt van de No-Risk clause?
  2. Is het mogelijk dat ik een kopie krijg met alle gegevens/cijfers met betrekking tot de No-Risk clause?
  3. Wat is de huidige stand van zaken bij de No-Risk clause?

### **Trudo Wonen, Slimmer Kopen, Eindhoven**

Gestelde vragen project Slimmer Kopen, dhr. J. van Wagenberg, 1 november 2011

- Hoeveel woningen heeft Trudo verkocht met Slimmer Kopen?
- Hoeveel woningen zijn in het bezit van Trudo?
- Hoeveel licentiehouders zijn er?.
- Is er bekend hoeveel woningen de licentiehouders verkocht hebben?

### **AFwC, van Groot, naar Beter, Amsterdam**

Gestelde vragen project van Groot, naar Beter, dhr. J. Rous, 14 november 2011

Verwerkt in bijlage IV.