

Alternatieve producten voor huur en koop

Ervaringen uit het buitenland als input voor beleidsveranderingen in Nederland



Titelblad

Titel Alternatieve producten voor huur en koop

Subtitel Ervaringen uit het buitenland als input voor beleidsveranderingen in Nederland

Student K. Geertsema
Hubert Pootstaat 1A
3521 VA UTRECHT
Studentnummer 1441957
@: kyrageertsema@hotmail.com
☎: 06 14 04 36 09

Opleiding Rijksuniversiteit Groningen
Sociale Geografie en Planologie, faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Master Vastgoedkunde

Begeleider RuG Dhr. prof. E.F. Nozeman
@: E.F.Nozeman@rug.nl

2^e Begeleider RuG Dhr. G.H. Heins
@: G.H.Heins@rug.nl

Utrecht, augustus 2006



RUG

Voorwoord

Het is al meer dan 25 jaar geleden dat de eerste tussenvorm tussen huur en koop in Nederland op de woningmarkt werd geïntroduceerd. Door de jaren heen zijn een veelheid aan varianten ontwikkeld, geïmplementeerd en weer verdwenen van de markt. Door de complexiteit van de producten, gebrekkige klantbenadering en wettelijke en fiscale beperkingen is een groot succes van de tussenvormen tot nog toe uitgebleven. Gezien het feit dat de kloof tussen huur en koop de laatste jaren is gegroeid staan de tussenvormen weer volop in de belangstelling bij zowel woningcorporaties als overheid, aangezien deze producten de betaalbaarheid van het wonen verbeteren. Om het huidige woningtekort te reduceren heeft de overheid te kennen gegeven de verkoop van de sociale huurwoningenvoorraad te bevorderen. Door de toepassing van tussenvormen op een breder niveau kan deze verkoop gestimuleerd worden. Dit is tevens een interessant beleidsinstrument om het aandeel eigenwoningbezit te vergroten, hetgeen een belangrijk doel is binnen het Nederlandse huisvestingsbeleid. Door een kijkje over de grenzen te nemen heb ik tijdens dit onderzoek de Engelse en Zweedse woningmarkten geanalyseerd op producten die worden aangeboden om de betaalbaarheid van wonen te verbeteren. Het onderzoek beoogt inzicht te krijgen in de toepasbaarheid van dergelijke producten in Nederland.

Het onderzoek 'Alternatieve producten voor huur en koop' heb ik uitgevoerd in het kader van mijn afstuderen aan de Rijksuniversiteit van Groningen, faculteit Ruimtelijke Wetenschappen voor de Master Vastgoedkunde. Tijdens mijn bezoeken aan Engeland en Zweden heb ik interviews afgenomen met deskundigen op het gebied van woningmarkt en woonbeleid. In Nederland heb ik gesproken met mensen die direct betrokken zijn, dan wel zijn geweest bij de ontwikkeling en implementatie van tussenvormen. Ik heb deze gesprekken als zeer interessant en informatief ervaren en zonder de medewerking van de geïnterviewden was het niet mogelijk geweest dit onderzoek uit te voeren. Ik wil daarom alle personen die tijd en moeite hebben gestoken in de interviews bedanken voor hun medewerking. Gedurende het onderzoeksproces heeft de heer Nozeman mij begeleid. Ik heb veel profijt gehad van de kritische aanmerkingen en adviezen over de voortgang van mijn onderzoek. Hiervoor wil ik de heer Nozeman hartelijk danken. Verder wil ik het thuisfront, vrienden en familie bedanken voor de interesse en steun die zij getoond hebben tijdens mijn afstuderen.

Kyra Geertsema

Utrecht, augustus 2006

Samenvatting

Door de economische neergang van de afgelopen jaren en het tekort aan woningen is er een kloof ontstaan tussen koop en huur, die een goed functionerende woningmarkt belemmert. Door onder andere het stimuleren van de verkoop van sociale huurwoningen en het promoten van tussenvormen wil de overheid deze kloof dichten. Woningcorporaties bieden tussenvormen aan met als doel, consumenten met een laag en gemiddeld inkomen alternatieven te bieden voor huur en koop. Het aanbieden van tussenvormen op een meer frequente basis zou niet alleen de keuzevrijheid van woonconsumenten verbeteren, maar zou tevens een goede methode kunnen zijn om het aandeel eigenwoningbezit te vergroten. Gezien het feit dat de ontwikkeling van producten, die de keuzevrijheid vergroot en het eigenwoningbezit stimuleert, een belangrijk beleidsinstrument is geworden in Nederland zou het interessant zijn om te kijken hoe men in het buitenland met deze kwestie omgaat. Wellicht dat nieuwe inzichten kunnen leiden tot nieuwe producten die afwijken van de reguliere eigendomsvormen huur en koop. Engeland en Zweden zijn geselecteerd voor dit vergelijkend onderzoek. De Engelse consument hecht veel waarde aan het bezitten van een eigen woning en de overheid stimuleert dit al jaren. In 1964 heeft men het Low-Cost Homeownership [LCHO] programma ontwikkeld, dat naast koopsubsidies verschillende producten, tussen koop en huur, aanbiedt die de betaalbaarheid van eigenwoningbezit verbeteren. In tegenstelling tot Engeland voert de Zweedse overheid een eigendomsneutraal beleid. Zij achten het van belang dat de financiële voorwaarden voor alle inwoners gelijk zijn. Naast de reguliere eigendomsvormen biedt de Zweedse woningmarkt de coöperatieve sector, die tussen huur en koop invalt. De volgende doelstelling is geformuleerd.

Inzicht verkrijgen in eigendomsvarianten uit Zweden en Engeland die de betaalbaarheid van het wonen verbeteren en die toepasbaarheid zijn in Nederland om de kloof tussen huur en koop te dichten.

De volgende probleemstelling ligt aan bovenstaande doelstelling ten grondslag;

Welke varianten van betaalbare eigendomsvormen uit Zweden en Engeland kunnen bruikbaar zijn voor het stimuleren van het eigenwoningbezit in Nederland?

De probleemstelling zal beantwoord worden aan de hand van een viertal onderzoeksvragen die gerelateerd zijn aan de vier onderzoeksfasen. De eerste fase behelst het theoretische kader waarin ingegaan wordt op de relevantie van het eigenwoningbezit, het beleid dat de Nederlandse overheid gedurende de afgelopen decennia heeft gevoerd ten aanzien van het eigenwoningbezit en de rol van de woningcorporaties en de tussenvormen. In fase twee wordt een analyse weergegeven van de Nederlandse, Engelse en Zweedse woningmarkten en het woonbeleid aldaar. De derde fase is een inventarisatie van de producten in de onderzochte landen, die tussen koop en huur in vallen. Mede aan de hand van ervaringen van de geïnterviewden wordt de effectiviteit bepaald. De laatste fase beantwoordt de vraag of de Zweedse en Engelse producten bruikbaar kunnen zijn voor de Nederlandse woningmarkt. Mede door de visie van de Nederlandse deskundigen wordt dit vastgesteld.

Uit het theoretische kader blijkt dat mensen in meerderheid de voorkeur geven aan een eigen woning in plaats van een huurwoning. Deze preferentie is sterker aanwezig in Angelsaksische landen en dit komt voort uit het individualisme en het belang dat men hecht aan privé eigendom, hetgeen al eeuwen het kenmerk is van de Engelse cultuur. Een ander gegeven is dat in Europese landen, die een stabiele sociale huursector aanbieden, een huurwoning als een praktisch alternatief wordt ervaren voor een koopwoning. De waardering voor eigenwoningbezit is dus tevens afhankelijk van de beleidsperspectieven van de overheid. Het is bewezen dat in gebieden waar eigenwoningbezit overheerst de betrokkenheid van de bewoners bij de buurt groter is dan in gebieden met voornamelijk huurwoningen. De kapitaalgroei en de vrijheid om eigen beslissingen te maken over de woning dragen tevens bij aan een grotere tevredenheid van eigenwoningbezitters in vergelijking met huurders.

Het Nederlandse beleid ten aanzien van eigenwoningbezit heeft niet het gewenste resultaat opgeleverd. Ondanks de stimulerende maatregelen hebben de economische ontwikkelingen meer effect gehad op het percentage eigenwoningbezitters. De kloof tussen huur en koop maakt het voor veel consumenten de laatste jaren echter onmogelijk om de koopwoningenmarkt te betreden zonder financiële steun. De tussenvormen zijn producten die woningcorporaties hiervoor willen toepassen. De afgelopen 25 jaar zijn vele varianten op de markt geïntroduceerd. De overheid heeft tot nu toe nog niet de medewerking vertoond die de corporaties graag zouden zien. Wettelijke beperkingen, ingewikkelde constructies en slechte marketing van de producten hebben er toe geleid dat de tussenvormen nog geen doorslaand succes zijn geworden.

De Zweedse woningmarkt wordt gekenmerkt door grote tekorten van zowel huur- als koopwoningen in de drie belangrijkste stedelijke gebieden enerzijds en door overschotten van woningen in de plattelandsgemeenten anderzijds. De vraag naar coöperatieve woningen is momenteel het grootst, aangezien de betaalbaarheid van deze eigendomsvorm het meest aantrekkelijk is. De prijzen van koopwoningen zijn aanzienlijk, mede door de hoge bouwkosten. Ontwikkelaars investeren nauwelijks in huurwoningen, doordat de subsidies hiervoor zijn gereduceerd en de huren in de particuliere huursector wettelijk te laag zijn vastgesteld om winst te kunnen maken. De Zweedse overheid pretendeert een eigendomsneutraal beleid te voeren, maar gezien de huidige regelingen en subsidies kan geconstateerd worden dat de publieke huursector bevoordeeld wordt. Eigenwoningbezit wordt te als risicovol ervaren door het huidige kabinet van sociaal-democratische signatuur. Het enige financiële voordeel dat een eigenwoningbezitter in Zweden heeft is de hypotheekrenteaftrek van 30%. Hoewel een cv een eigendomsvorm is tussen huur en koop heeft het niet als doel de betaalbaarheid van woningen te verbeteren.

Door onder andere de Right to Buy regeling van het begin van de jaren 80, dat huurders het recht tot koop van de huurwoning gaf, is het percentage eigenwoningbezit in Engeland aanzienlijk gestegen. Momenteel bezit 73% van de huishoudens een eigen woning. In grote delen van het zuiden van het land wordt de woningmarkt gekenmerkt door enorme tekorten. De toegankelijkheid voor koopwoningen is vooral voor starters en huishoudens met lage inkomens zeer moeilijk, doordat het prijsniveau enorm is toegenomen. Engeland heeft één van de meest marktgerichte huisvestingssystemen in Europa.

De ruimtelijke planning en het woonbeleid wordt echter nog streng gereguleerd. Door de ruimtelijke regelgeving komen te weinig gronden beschikbaar voor woningbouw. Voor projectontwikkelaars is het op deze manier moeilijk om aan de vraag uit de markt te kunnen voldoen. De overheid kan ontwikkelaars verplichten om een bepaald percentage betaalbare woningen te produceren per nieuwbouwproject. Deze betaalbare woningen worden aangeboden middels homeownership schemes. Dit zijn producten die de overheid aanbiedt om de betaalbaarheid van koopwoningen te verbeteren.

Individuele keuzevrijheid van de burger, onafhankelijkheid van woonconsumenten en de verkoop van de sociale huurvoorraad zijn de hoofdkenmerken van het huidige woonbeleid in Nederland. De economische recessie van de afgelopen jaren heeft tot gevolg gehad dat de vraag naar koopwoningen van hoge kwaliteit is afgenomen en dat de vraag naar huurwoningen is toegenomen. De woningmarkt wordt momenteel gekenmerkt door onvoldoende aanbod van zowel huur- als koopwoningen en een voortdurende stijging van koopprijzen.

Alhoewel de vooruitzichten betreffende economische groei positief zijn, zijn huishoudens niet bereid om meteen weer in koopwoningen te investeren. Toch blijft het kopen van een eigen woning een belangrijke wens van veel consumenten. Naast het opschroeven van de nieuwbouwproductie wil de overheid het aanbod op de woningmarkt vergroten door de verkoop van sociale huurwoningen en het stimuleren van tussenvormen tussen huur en koop. Deze producten hebben als doel het verbeteren van de betaalbaarheid van woningen en het stimuleren van het eigenwoningbezit.

In Zweden worden geen producten aangeboden die de betaalbaarheid van koopwoningen verbeterd en tussenvormen zoals in Nederland en Engeland kent men niet. De Zweedse cv is een eigendomsvorm dat een alternatief biedt voor zowel huur als koop. Door middel van een woonrecht, dat gekocht wordt van de vereniging, kan men eigenaar worden van een meergezinswoning. De woonconsument ervaart deze eigendomsvorm als eigenwoningbezit. De vereniging is verantwoordelijk voor het beheer het van gebouw en de leden dragen gezamenlijk de financiële verantwoordelijkheid. De gelijkenis met de Nederlandse VvE is groot. Een VvE biedt financieel gezien echter aantrekkelijkere voorwaarden dan een cv.

De Engelse homeownership schemes bestaan uit verschillende producten die direct als doel hebben het eigenwoningbezit te stimuleren. In Nederland bieden woningcorporaties tussenvormen tussen koop en huur aan. Dit zijn producten die andere juridische en financiële kenmerken hebben dan het reguliere eigendomsvormen. Er bestaan verschillende typen tussenvormen, namelijk de huur- hybride- en koopvarianten. Het Right to Buy, is de meest toegepaste homeownership scheme in Engeland en geeft huurders het recht om de huurwoning te kopen met een aanzienlijke korting. Het percentage eigenwoningbezit is door deze regeling aanzienlijk gestegen, maar heeft ook geleid tot betalingsproblemen bij eigenaren, een slecht onderhoudsniveau en marginalisering van de sociale huursector. De Nederlandse koopvarianten, zoals Koopgarant en Kopen met Korting, vertonen gelijkenis met dit product en geven de huurder een korting op de marktwaarde. De concepten Te Woon en Vrijekeuswoning zijn de laatste jaren in opkomst en corporaties die dit label toekennen aan een woning bieden de huurder optimale keuzevrijheid over de eigendomsvorm. De bewoner kan ervoor kiezen de woning volledig te kopen, met een korting te kopen of te blijven huren.

Middels het terugkooprecht en de terugkoopgarantie wordt in tegenstelling tot het Right to Buy de sturing op de voorraad gewaarborgd en de bewoner beschermd. De Open Market Homebuy is een product dat de Engelse sociale huurder de mogelijkheid geeft een woning uit de vrije markt te kopen met behulp van een rentevrije lening van ongeveer 25% van de marktwaarde. In Nederland zijn momenteel de Betaalbare Koopwoning en de Starterslening in ontwikkeling, die ook middels een rentevrije lening de financieringsmogelijkheid voor de consument verbeterd. Deze producten hebben nog geen goedkeuring gekregen van VROM en worden dus nog niet aangeboden door corporaties. Middels de New Build en Social Homebuy kunnen huurders gedeeltelijk eigenaar worden van respectievelijk een nieuwbouwwoning en de eigen huurwoning. Voor het koopdeel wordt een hypotheek afgesloten en het overige deel wordt gehuurd tegen een aantrekkelijk tarief. De bewoners zijn geheel verantwoordelijk voor het onderhoud en hebben de mogelijkheid om het aandeel in eigendom te wijzigen. In Nederland is de hybride tussenvorm Variokoop vergelijkbaar met deze Engelse varianten. Dit product wordt in Nederland slechts op kleine schaal aangeboden en is organisatorisch en fiscaal ingewikkeld. De nieuwe hybride varianten die sinds een paar jaar op de markt worden aangeboden, Deelkoop en KoopGoedkoop, zijn interessanter aangezien er geen fiscale problemen zijn en de eigenaren nagenoeg dezelfde voordelen ervaren als bij volledig eigendom. Met de Key Worker Living regeling wordt in Engeland voorrang gegeven aan bepaalde beroepsgroepen om de arbeidsstabiliteit te verbeteren. Sinds de invoering van deze regeling in 2004 zijn de huisvestingsmogelijkheden voor key workers verbeterd, maar er is nauwelijks bewijs dat dit bewerkstelligt is door de Key Worker Living. In Amsterdam is een dergelijk initiatief genomen door bepaalde beroepsgroepen voorrang te geven op een gunstige hypotheekvorm, de AMH-regeling. Er bleek veel interesse te zijn voor dit product, maar er zijn uiteindelijk maar 20% van de woningen verkocht aan de geselecteerde beroepsgroepen terwijl 50% voor hen was gereserveerd.

Geconcludeerd kan worden dat geen van de buitenlandse producten is in de huidige vorm direct implementeerbaar in Nederland. Ten eerste doordat er wettelijke beperkingen zijn en ten tweede zijn de Nederlandse tussenvormen over het algemeen financieel aantrekkelijker. Toch zijn er van een aantal producten kenmerken te noemen die wel een toegevoegde waarde zouden kunnen zijn op de bestaande Nederlandse producten. Zoals eerder omschreven dat de Zweedse cv grote gelijkenis vertoont met de VvE in Nederland. De positieve sociale aspecten van een cv kunnen wel een toegevoegde waarde zijn voor het huidige VvE-systeem om zo de betrokkenheid van de eigenaren in een VvE te optimaliseren. Strengere eisen aan het lidmaatschap van een VvE zouden de vrijblijvendheid voor de eigenaren kunnen verminderen.

Met de Right to Buy regeling zou de sociale huurwoningenvoorraad wellicht versneld verkocht kunnen worden, maar is door de negatieve effecten die in Engeland zijn ontstaan niet een aantrekkelijke constructie voor Nederland. In tegenstelling tot de Nederlandse tussenvormen gaat bij het Right to Buy maatschappelijk kapitaal verloren en verliezen de woningcorporaties de sturing over de woningenvoorraad. De Open Market Homebuy is in de huidige vorm niet implementeerbaar in Nederland. De grootste beperking is dat corporaties niet als financier mogen optreden. Bij de Betaalbare Koopwoning en de Starterslening laat men een derde partij als bankier optreden om deze wettelijke beperking te omzeilen. Vooralsnog geeft de overheid geen toestemming voor deze twee tussenvormen.

De Open Market Homebuy heeft in vergelijking met Nederlandse varianten minder aantrekkelijke financiële voorwaarden en is niet ontwikkeld voor huurwoningen, maar voor woningen uit de vrije markt. Het voordeel van de Betaalbare Koopwoning en de Starterslening ten opzichte van de tussenvormen die een korting bieden op de marktwaarde is dat de waardeontwikkeling geheel voor de consument is en dat er geen ingewikkelde constructies nodig zijn die deze verdeling mogelijk maken.

New Build en Social Homebuy zou geen toegevoegde waarde zijn op de Nederlandse markt van tussenvormen. Variokoop heeft dezelfde kenmerken en is in Nederland geen succes geworden vanwege fiscale en wettelijke beperkingen. Het is tevens een ingewikkeld product dat in Nederland geen woonlastenverlichting oplevert aangezien de bewoners geen recht hebben op huursubsidie en hypotheekrenteaftrek wanneer minder dan 50% van de woning in eigendom is. En tot slot is de Key Worker Living interessant voor gemeenten om bijvoorbeeld de arbeidstabiliteit te verbeteren in specifieke probleemgebieden. Corporaties zijn echter niet de aangewezen organisaties die dergelijk regelingen moeten toepassen.

De eindconclusie die getrokken kan worden dat de analyse van de buitenlandse producten uitwijst dat slechts specifieke kenmerken van deze producten interessant zijn als aanvulling op het huidige aanbod van tussenvormen en dat directe implementatie dus geen optie is.

Inhoudsopgave

Voorwoord

Samenvatting

Hoofdstuk 1 Inleiding	11
1.1 Onderzoeksachtergrond	11
1.2 Onderzoeksgebied	12
1.3 Doel- en probleemstelling	12
1.4 Onderzoeksvragen	13
1.5 Onderzoeksmethoden	13
1.6 Relevantie	15
1.7 Leeswijzer	15
Hoofdstuk 2 Theoretisch kader	16
2.1 Belang van eigenwoningbezit	16
2.2 Motieven voor eigendomsvorm keuze	17
2.3 Historisch overzicht van het eigenwoningbeleid	19
2.4 Woningcorporaties en tussenvormen	21
2.5 Resumé	23
Hoofdstuk 3 Analyse van de woningmarkten	25
3.1 Zweden	25
3.1.1 Oriëntatie op de woningmarkt	25
3.1.2 Woningmarktbeleid	28
3.1.3 Markt versus beleid	30
3.2 Engeland	31
3.2.1 Oriëntatie op de woningmarkt	31
3.2.2 Woningmarktbeleid	33
3.2.3 Markt versus beleid	35
3.3 Nederland	36
3.3.1 Oriëntatie op de woningmarkt	36
3.3.2 Woningmarktbeleid	39
3.3.3 Markt versus beleid	40
3.4 Vergelijking van de drie landen	41

Hoofdstuk 4 Productinventarisatie	44
4.1 Achtergrond informatie interviews	44
4.2 Zweedse coöperatieve eigendomsvorm	45
4.3 Engelse homeownership schemes	50
4.3.1 Right to Buy	50
4.3.2 Homebuy	53
4.3.3 Key Worker Living	56
4.4 Nederlandse tussenvormen	58
4.4.1 Huurvarianten	59
4.4.2 Hybride varianten	62
4.4.3 Koopvarianten	67
4.5 Resumé	73
Hoofdstuk 5 Implementatiemogelijkheden	76
5.1 Coöperatieve verenigingen in Nederland	76
5.2 Engelse homeownership schemes in Nederland	78
5.2.1 Right to Buy	78
5.2.2 Open Market Homebuy	80
5.2.3 New Build en Social Homebuy	82
5.2.4 Key Worker Living	84
5.3 Resumé	85
Hoofdstuk 6 Conclusies en aanbevelingen	87
6.1 Onderzoeksreflectie	87
6.2 Onderzoeksresultaten	88
6.3 Conclusies	89
6.4 Aanbevelingen	90
Literatuurlijst	92
Bijlage I	95
Bijlage II	97
Bijlage III	100

1

Inleiding

1.1 Onderzoeksachtergrond

Er vinden de laatste jaren veel veranderingen plaats op de Nederlandse woningmarkt. Aan de ene kant wordt de woonconsument veeleisender en verwacht men een steeds hogere kwaliteit van de woningen [NWR, 1997]. Aan de andere kant heeft de economische daling geresulteerd in een kopersmarkt, die ontoegankelijk is geworden voor veel consumenten die voor de eerste keer een huis willen kopen of huren. De kloof tussen koop en huur belemmert een goed functionerende woningmarkt. In het adviesrapport van het Ministerie van Verkeer, Ruimtelijke Ordening en Milieu, hierna VROM, [2004] over eigenwoningbezit in Nederland is geschreven dat 'evenwichtige keuzemogelijkheden tussen de huursector en de koopsector bijdragen aan een goed functioneren van de markt. De koopsector moet niet het monopolie hebben op kwaliteit en de huursector moet niet synoniem zijn aan een sector voor huishoudens met lage inkomens'. Eén van de doelen van de overheid is dan ook dat koopwoningen beschikbaar moeten zijn tegen een redelijke prijs/kwaliteit verhouding. Hoe kan dit tot stand worden gebracht?

Volgens Minister Dekker van VROM kan dit bewerkstelligd worden door onder andere het stimuleren van de verkoop van sociale huurwoningen en het promoten van tussenvormen. Tussenvormen worden gedefinieerd als zijnde producten met andere wettelijke en financiële kenmerken dan de reguliere eigendomsvormen huur en koop [Aedes, 2002]. De ontwikkeling van deze producten is al ruim 25 jaar geleden in gang gezet door enkele woningcorporaties. Na de economische crisis aan het begin van de jaren 80 hadden consumenten het vertrouwen in eigenwoningbezit verloren. Tussenvormen werden ontwikkeld om toetreding tot de koopwoningenmarkt te stimuleren. Tijdens de bloei van de economie in de jaren 90 was de focus op tussenvormen aanzienlijk minder. Aan het begin van de 21^e eeuw zat de economie in een dip terwijl de huizenprijzen bleven stijgen, met het gevolg dat de kloof tussen huur en koop steeds groter is geworden. Met tussenvormen willen woningcorporaties consumenten met een laag en gemiddeld inkomen alternatieven bieden voor huur en koop. Het aanbieden van tussenvormen op een meer frequente basis zou niet alleen de keuzevrijheid van woonconsumenten verbeteren, maar zou tevens een goede methode kunnen zijn om het aandeel eigenwoningbezit te vergroten. 53% van de huishoudens in Nederland bewoont momenteel een koopwoning. Het stimuleren van eigenwoningbezit is gebaseerd op de veronderstelling dat een woning bezitten, een positief effect heeft op de economie en de samenleving. De voordelen van een koopwoning zijn de mogelijkheid tot kapitaal opbouw en de eigen verantwoordelijkheid en beslissingsbevoegdheid over het onderhoud van de woning. Het is dan ook een veelvoorkomende doelstelling binnen het woonbeleid van verschillende landen.

Volkshuisvestingssystemen, die gekenmerkt worden door een hoog percentage eigenwoningbezit, bieden individuele voordelen voor eigenaren, maar ook maatschappelijke voordelen voor de samenleving [Elsinga et al., 2004]. Gezien het feit dat de ontwikkeling van producten, die de keuzevrijheid vergroot en het eigenwoningbezit stimuleert, een belangrijk beleidsinstrument is geworden in Nederland zou het interessant zijn om te kijken hoe men in het buitenland met deze kwestie omgaat. Wellicht dat nieuwe inzichten kunnen leiden tot nieuwe producten die afwijken van de reguliere eigendomsvormen huur en koop.

1.2 Onderzoeksgebied

Engeland en Zweden zijn geselecteerd voor dit vergelijkend onderzoek, waarbij methoden van stimulering van het eigenwoningbezit in het buitenland worden geanalyseerd. In Engeland wordt aan het bezitten van een eigen woning veel waarde gehecht en de overheid stimuleert dit al jaren. In 1964 heeft men het Low-Cost Homeownership [LCHO] programma ontwikkeld, dat naast koopsubsidies verschillende producten aanbiedt om de betaalbaarheid van eigenwoningbezit te verbeteren. Deze producten noemt men de homeownership schemes en zijn vergelijkbaar met de Nederlandse tussenvormen. Door de verkoop van de sociale huurwoningenvoorraad met homeownership schemes is het percentage eigenwoningbezit in Engeland enorm gestegen [van 57% in 1981 tot 73% in 2005]. Aangezien de Nederlandse overheid het doel heeft sociale huurwoningen te verkopen om de keuzevrijheid te stimuleren is Engeland een interessant vergelijkingsland.

In tegenstelling tot Engeland voert de Zweedse overheid een eigendomsneutraal beleid. De financiële voorwaarden dienen gelijk te zijn voor alle inwoners van Zweden. Naast de reguliere eigendomsvormen biedt de Zweedse woningmarkt de coöperatieve sector, die tussen huur en koop invalt. De coöperatieve woningen worden over het algemeen bewoond door senioren, starters en kleinere huishoudens. Dit zijn de doelgroepen die in Nederland voornamelijk in huurwoningen wonen [Nationale Woningraad Extra 83, 1998]. Het is dus een eigendomsvorm, dat betaalbaar is voor de doelgroepen die in woningen aan de onderkant van de markt wonen. De Engelse homeownership schemes en het Zweedse coöperatief eigendom zijn beide eigendomsvormen die tussen het 'normale' kopen en huren in vallen. Dus ondanks verschillende visies op het beleid ten aanzien van eigenwoningbezit, bieden deze landen producten aan die de kloof tussen kopen en huren mogelijk kan verkleinen.

1.3 Doel en probleemstelling

Omdat te achterhalen welke buitenlandse producten, die een alternatief bieden voor huur en koop, een toevoeging kunnen zijn voor de Nederlandse markt van tussenvormen is de volgende doelstelling geformuleerd.

Inzicht verkrijgen in eigendomsvarianten uit Zweden en Engeland die de betaalbaarheid van het wonen verbeteren en die toepasbaar zijn in Nederland om de kloof tussen huur en koop te dichten.

De probleemdefinitie kan als volgt worden geformuleerd:

Welke varianten van betaalbare eigendomsvormen uit Zweden en Engeland kunnen bruikbaar zijn voor het stimuleren van het eigenwoningbezit in Nederland?

1.4 Onderzoeksvragen

Om de probleemdefinitie zorgvuldig te kunnen beantwoorden zijn de volgende onderzoeksvragen opgesteld:

1. Wat is het belang van eigenwoningbezit en de stimulering hiervan?
 - Wat zijn de economische effecten van eigenwoningbezit?
 - Wat zijn de sociale effecten van het eigenwoningbezit?
 - Op welke manier wordt het eigenwoningbezit gestimuleerd in Nederland?
 - Welke rol hebben de tussenvormen in dit beleid?

2. Wat zijn de kenmerken van de Zweedse, Engelse en Nederlandse woningmarkt en het woonbeleid aldaar?
 - Welke regelingen zijn ontwikkeld om de eigenwoningbezitters financieel te ondersteunen?
 - Hoe is de verhouding tussen woningmarkt en woonbeleid?

3. Welke producten worden in Zweden, Engeland en Nederland aangeboden die de betaalbaarheid van wonen verbeterd?
 - Met welk doel is iedere product ontwikkeld?
 - Wat zijn de ervaringen met deze producten?

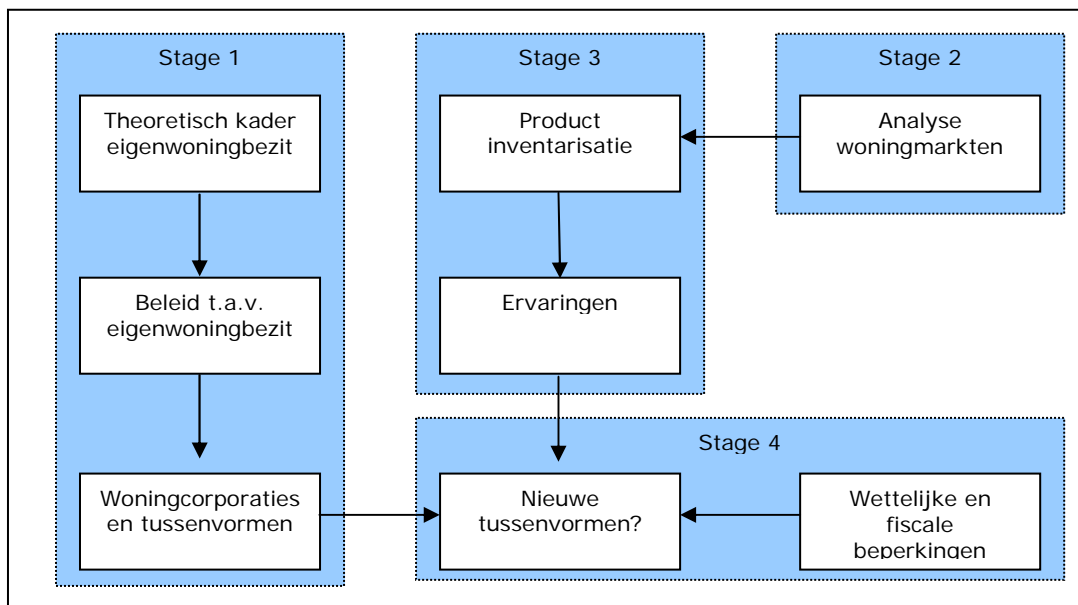
4. Welke buitenlandse producten zijn bruikbaar in de Nederlandse woningmarkt?
 - Welke wettelijke, fiscale en politieke belemmeringen kunnen de implementatie mogelijk hinderen?

1.5 Onderzoeksmethoden

Dit onderzoek zal uitgevoerd worden volgens verschillende fases, die weergegeven worden in een stroomschema in figuur 1.1. Het gaat hier om een verkennend onderzoek, aangezien de Engelse en Zweedse woningmarkt wordt geanalyseerd om producten te vinden die eventueel een toevoeging zouden kunnen zijn voor de Nederlandse markt van tussenvormen [Baarda et. al, 2001]. De uitkomsten van het onderzoek zullen inzichten geven over de effecten van de producten in het land van herkomst. Verder zal dit onderzoek uitwijzen of de Nederlandse deskundigen de producten als een aantrekkelijk alternatief ervaren en of de buitenlandse varianten toepasbaar zijn binnen het Nederlandse raamwerk van wetten en regelgeving. Er worden geen uitspraken gedaan over de daadwerkelijke effectiviteit van deze producten in Nederland.

1. Het belangrijkste begrip in dit onderzoek is eigenwoningbezit. De relevantie van eigenwoningbezit evenals de relevantie van de stimulering van deze eigendomsvorm voor woonconsumenten en de overheid zal in de eerste fase worden weergegeven. Een omschrijving van het beleid dat de Nederlandse overheid heeft gevoerd ten aanzien van het eigenwoningbezit gedurende de laatste decennia, laat de effecten zien van de beleidslijnen tot nu toe. De rol van woningcorporaties zal tevens toegelicht worden. De tussenvormen kunnen gezien worden een belangrijke methode om eigenwoningbezit te bevorderen, omdat het keuzevrijheid biedt aan de woonconsumenten. Het proces van de ontwikkeling van deze producten wordt ook in deze eerste fase weergegeven.

Figuur 1.1 Stroomschema [bron; eigen bewerking, 2006]



2. Voordat er een inventarisatie van de beschikbare producten wordt gemaakt is het noodzakelijk inzicht te verkrijgen in de woningmarkten van de drie landen. In een analyse van de woningmarkten wordt een beschrijving gegeven van huidige situatie op de markt en het woonbeleid van de overheden. In een confrontatie van markt en beleid wordt aangegeven in hoeverre dit op elkaar aansluit.

3. In de derde fase wordt een inventarisatie gemaakt van de tussenvormen in Nederland, Engeland en Zweden. Hierbij zal aangegeven worden met welke doelen de producten zijn ontwikkeld en wat de voor- en/of nadelen zijn voor de gebruikers. Deze informatie wordt samengevat in tabellen om een duidelijk overzicht te geven van de beschikbare producten in de drie landen. Interviews met directeuren en managers van woningcorporaties en andere partijen die betrokken zijn met de ontwikkeling en implementatie van eigendomsvormen zullen informatie verstrekken over de ervaringen met de producten in de praktijk. Interviews met centrale en lokale overheidspartijen in Engeland en Zweden zijn nodig om inzicht te verkrijgen in de beleidsmotieven betreffende eigenwoningbezit. De kwaliteit en effecten van de producten zullen tevens beschreven worden door middel van deze interviews.

De meeste experts in Nederland, Engeland en Zweden zijn geïnterviewd middels mondelinge gesprekken. Door het gebrek aan tijd van enkele geïnterviewden was een interview via e-mail de enige mogelijkheid. Een lijst van de geïnterviewden is weergegeven in bijlage I.

4. De laatste onderzoeksvraag zal in deze fase beantwoordt worden. De vergelijking met Engeland en Zweden kan potentiële nieuwe producten aanwijzen die bruikbaar zijn voor de Nederlandse huizenmarkt. Door middel van de meningen van de Nederlands deskundigen zal vastgesteld worden of de implementatie van deze producten mogelijk is en of het effectief zal zijn.

1.6 Relevantie

Sociale relevantie

Volgens het Ministerie van VROM dienen woonconsumenten gelijke keuzemogelijkheden te hebben op zowel de koopwoningenmarkt als de huurwoningenmarkt [MVRM, 2004]. Omdat de vraag naar koopwoningen zal stijgen is het belangrijk voor de autoriteiten om een beleid te volgen dat deze groei niet langer belemmert. De verdere ontwikkeling en verbetering van de tussenvormen speelt een significante rol in deze kwestie. Een kijk over de grenzen kan nieuwe impulsen geven voor de implementatie van nieuwe en vooruitstrevende methoden om eigenwoningbezit te stimuleren dan wel de keuzevrijheid voor woonconsumenten ten aanzien van eigendomsvormen te verbeteren.

Wetenschappelijke relevantie

Een inzicht verkrijgen in welke methoden toegepast worden in Engeland en Zweden zal de mogelijkheid geven een vergelijking te maken. Er zijn verschillende onderzoeksrapporten gepubliceerd die een vergelijking geven van de woningmarkten of van de beschikbare eigendomsvormen in Engeland en Nederland [Vijverberg, 2005; Elsinga, 2004]. Desondanks is er geen inzicht in alle beschikbare producten in Engeland en Zweden en vooral niet over de bruikbaarheid en eventuele toepasbaarheid van deze eigendomsvormen in Nederland.

1.7 Leeswijzer

Het vervolg van dit rapport ziet er als volgt uit. In het theoretische kader in hoofdstuk 2 wordt de relevantie van het eigenwoningbezit uiteengezet. Het beleid dat de Nederlandse overheid gedurende de afgelopen decennia heeft gevoerd ten aanzien van het eigenwoningbezit, geeft de effecten van de beleidslijnen tot nu toe weer. De rol van de woningcorporaties en de tussenvormen zal hier ook besproken worden. In hoofdstuk 3 wordt een analyse weergegeven van de Nederlandse, Engelse en Zweedse woningmarkten en het woonbeleid aldaar. Hoofdstuk 4 bespreekt alle producten in de onderzochte landen, die tussen koop en huur in vallen. De ervaringen van de geïnterviewden met deze eigendomsvormen worden hier ook behandeld. Hoofdstuk 5 beantwoordt de vraag of de Zweedse en Engelse producten bruikbaar kunnen zijn voor de Nederlandse woningmarkt. Mede door de visie van de Nederlandse deskundigen wordt dit vastgesteld. De conclusies en aanbevelingen over de toereikendheid van de producten in Nederland en de implementatiemogelijkheden van de buitenlandse producten in Nederland wordt uiteengezet in het laatste hoofdstuk.

2

Theoretisch kader

In dit hoofdstuk wordt het theoretisch kader geschetst waarbinnen het onderzoek te plaatsten is. Gezien het gegeven dat het bevorderen van eigenwoningbezit een belangrijke beleidslijn is van het ministerie van VROM wordt in de eerste paragraaf uiteengezet wat het belang is van een eigen woning voor zowel consumenten als overheid. De motieven van consumenten om voor een bepaalde eigendomsvorm te kiezen worden omschreven in paragraaf 2.2. Al meer dan 50 jaar tracht de overheid het eigenbezit te stimuleren. De effecten van deze politieke strategieën worden in paragraaf 2.3 beschreven. De rol van de woningcorporaties en de tussenvormen in dit beleid wordt beschreven in paragraaf 2.4. De laatste paragraaf geeft een samenvatting van het hoofdstuk en licht de verwachtingen van het onderzoek toe.

2.1 Het belang van eigenwoningbezit

Uit een internationaal onderzoek [in 12 Europese landen] over de verhouding tussen een koopwoning en de tevredenheid over de huisvesting is naar voren gekomen dat het huisvestingsbeleid in veel gevallen gericht is op het stimuleren van eigenwoningbezit [Elsinga et al., 2004]. De voornaamste reden voor deze beleidslijn is de overtuiging dat het bezitten van een woning resulteert in 'grotere tevredenheid wat betreft huisvesting, een groter gevoel van eigenwaarde en biedt betere kansen'. Eigenwoningbezit geeft woonconsumenten de mogelijkheid kapitaal op te bouwen en het biedt volledige vrijheid wat betreft verbouwingen en onderhoudswerkzaamheden aan de woning. Een eigenwoningbezitter is een investeerder die zich verantwoordelijk voelt voor het welzijn van het huis en de omgeving. In gebieden waar koopwoningen de overhand hebben, is de betrokkenheid bij de buurt beduidend beter dan in gebieden waar meer huurwoningen zijn. Volgens Elsinga [2004], 'wordt in Saunders [1990] werk aangenomen dat mensen een natuurlijke voorkeur hebben voor een eigen woning'. Het kopen van een eigen woning wordt gezien als een financieel aantrekkelijker optie dan huren, omdat het de koper uiteindelijk een goede winst behoort te geven. Het 'gevoel van autonomie, veiligheid en persoonlijke identiteit' worden tevens als belangrijke voordelen aangemerkt. Rohe et al. [2001] verklaarde dat eigenwoningbezit dient om gezondheid, geluk en sociale betrokkenheid te bevorderen. Opmerkelijk is echter dat de voorkeur voor eigenwoningbezit het sterkst is in Angelsaksische landen. Dit komt voort uit het feit dat individualisme en belangstelling voor privé eigendom al eeuwenlang belangrijke kenmerken zijn van de Engelse cultuur. Een aantal onderzoekers [Kemeny, 1981, Behring & Helbrecht, 2002] zetten vraagtekens bij deze theorie en kwamen met de suggestie dat inwoners van Europa het huren van een woning als een goed alternatief ervaren, aangezien veel Europese landen stabiele [sociale] huursectoren bieden. Huren biedt mensen meer vrijheid en dwingt ze niet om in een risicovolle eigendomsvorm te stappen.

Een verandering in het beleid ten aanzien van de sociale huursector zal hoogstwaarschijnlijk een verschuiving teweeg brengen in de waardering van eigenwoningbezit. Ondanks de vele voordelen van eigenwoningbezit heeft het ook negatieve effecten op individuen en samenleving. Een voorbeeld hiervan is dat een eigen woning de functie kan hebben van een pensioenopbouw, hetgeen consumenten de mogelijkheid geeft tot vervroegd pensioen. Dit kan een negatieve uitwerking hebben op de economie. Door het grote verantwoordelijkheidsbesef van eigenwoningbezitters kan het NIMBY [niet in mijn achtertuin] effect als een tweede nadeel worden aangemerkt. Veranderingen in de omgeving kunnen namelijk leiden tot ontevredenheid en een aantasting van het wooncomfort. Een ander negatieve effect van een eigen woning is stress vanwege de financiële situatie of door een beklemmend gevoel, doordat men vast zit aan een woning [VROM, 2004]. Eigenwoningbezit moet een keuze zijn van de woonconsumenten zelf. Iedere eigendomsvorm dient een optie te zijn en mensen moeten niet gedwongen worden in hun keuze [Elsinga et al. 2004]. Het creëren van een woningmarkt waarin inwoners de keuze hebben tussen huren en kopen maakt de markt en ook de consumenten flexibeler. Dit is dan ook het belangrijkste streven van de Nederlandse overheid betreffende de stimulering van eigenwoningbezit [VROM, 2004].

2.2 Motieven voor de keuze van de eigendomsvorm

Om nader in te gaan op de redenen van woonconsumenten om voor een specifieke eigendomsvorm te kiezen, zijn een onderzoek van Elsinga [1995] en een publicatie van het Woningbehoefte onderzoek 2002 [VROM, 2003] geanalyseerd. Uit het eerstgenoemde onderzoek is naar voren gekomen dat financiële motieven het belangrijkste argument is voor consumenten om een eigen woning te kopen. De voornaamste reden dat men niet kiest voor een huurwoning zijn de hoge huurprijzen en de krapte op de huurwoningenmarkt. Woonconsumenten richten zich voornamelijk op de voordelen van het kopen, zoals de vrijheid en zelfbesturing met betrekking tot het onderhoud. Voor huurders zijn financiële beperkingen, dus onvoldoende middelen om te kunnen kopen, veruit de belangrijkste reden om te kiezen voor een huurwoning. De snelle beschikbaarheid en het feit dat men zich niet hoeft te bekommeren over het onderhoud worden genoemd als voordelen [Elsinga, 1995]. Het onderzoek wees ook uit dat het inkomen en het type woning de keuze voor een eigendomsvorm beïnvloeden. Mensen met hogere inkomens en bewoners van eengezinswoningen achten de financiële voordelen en de vrijheid de belangrijkste motieven voor het investeren in een eigen woning. Men ziet het als een goede investering en verwacht dat het goedkoper is dan huren. Voor consumenten met lage inkomens en bewoners van meergezinswoningen zijn de woningmarktbeperkingen de belangrijkste reden om voor een koopwoning te kiezen. Volgens hen is de kwantiteit van het aanbod op de koopwoningmarkt namelijk beter dan op de huurwoningenmarkt en is kopen de snelste manier om aan een woning te komen. Wat betreft de huurders concentreren de lagere inkomensgroepen zich op de financiële beperkingen. Het kopen van een eigen woning vindt men te duur. Kopen is geen optie doordat het inkomen dit niet toelaat en huren is minder duur door de subsidies die men ontvangt. Een pluspunt van huren is de service en zekerheid die een huurwoning biedt. De huurder is niet verantwoordelijk voor het onderhoud en men hoeft de woning niet te verkopen en geen hypotheek af te sluiten.

Over het algemeen, kiezen huurders met een hoger inkomen voor deze eigendomsvorm op basis van positieve gronden en ervaart men de mobiliteit als een belangrijk motief om een woning te huren. De verschillen per type huurwoning waren niet eenduidig [Elsinga, 1995].

De WBO 2002 genereert informatie betreffende de huisvestingssituatie in Nederland, kortom hoe de inwoners van Nederland wonen en hoe men zou willen wonen [VROM, 2003]. Het WBO onderzoek wordt iedere vier jaar gepubliceerd. De data omtrent de verdeling van de eigendomsvormen en de verbanden tussen de eigendomsvormen en andere variabelen geven inzicht in de motieven voor de eigendomsvormkeuze. De woonconsumenten worden verdeeld in vier groepen, namelijk de alleenstaanden, gezinnen zonder kinderen, gezinnen met kinderen, en éénoudergezinnen. Het blijkt dat een meerderheid van de alleenstaanden en éénoudergezinnen een inkomen hebben dat beneden modaal ligt. Deze groepen wonen vaak in goedkopere huurwoningen of flats. In de categorie gezinnen met kinderen zijn de hoogste inkomens het beste vertegenwoordigd, aangezien deze groep zich veelal bevindt op de top van hun arbeidscarrière. Zij bewonen vaker duurdere en ruime koopwoningen en eengezinswoningen. Als deze consumenten beslissen om te verhuizen is het waarschijnlijk dat men opnieuw voor een koopwoning kiest. Jongere mensen, onder de 25 jaar, wonen over het algemeen in kleine goedkopere huurwoningen. Hoe ouder de consument wordt, hoe groter de kans dat men in duurdere koopwoningen woont. Uitzondering hierop zijn de éénoudergezinnen, die vaak in goedkopere huurwoningen wonen. Wanneer mensen ouder zijn dan 65, neemt het aandeel huurders weer toe.

Het verkopen van huurwoningen is een van de methodes die de Nederlandse regering gebruikt om het aandeel koopwoningen op de markt te verhogen. De interesse van huurders om de eigen huurwoning te kopen is niet overweldigend en ten opzichte van het vorige WBO-onderzoek was het percentage zelfs gedaald. Het zijn meestal de kapitaalkrachtige huurders die deze stap nemen. Gezinnen met en zonder kinderen zijn het beste vertegenwoordigd. De reden voor deze verandering van eigendomsvorm is meestal dat kopen minder duur is dan huren en men de wens heeft om een eigen woning te bezitten. Eigen baas zijn en voordeel hebben van de stijgende waarde van het huis worden genoemd als andere redenen om te kopen. Verantwoordelijk zijn voor het onderhoud van de woning wordt gezien als een minder aantrekkelijke aspect. Kijkend naar de verhuishwensen kan geconcludeerd worden dat wanneer woonconsumenten eenmaal een huis hebben gekocht men over het algemeen niet meer kiest voor een huurwoning.

Geconcludeerd kan worden dat de vrijheid en financiële voordelen de voornaamste motieven zijn voor consumenten met hogere inkomens om een woning te kopen. Tot deze groep behoren de families met en zonder kinderen. Het grootste deel van deze doelgroep bewoont een koopwoning en dit kan gerelateerd worden aan het feit dat deze consumenten vaak op de top van hun carrière zijn. Als ze huren, kunnen ze vaker hun huurwoning kopen. Lagere inkomensgroepen zijn over het algemeen van mening dat het aanbod op de woningmarkt groter is en men denkt dat kopen een snellere manier is om aan een woning te komen. Eenoudergezinnen, alleenstaanden en jongere mensen behoren tot deze doelgroep en zijn daarom vaak meer gericht op de huurwoningenmarkt [figuur 2.1 pagina 13].

2.3 Historisch overzicht eigenwoningbezit beleid

De effectiviteit van het overheidsbeleid met betrekking tot de stimulering van eigenwoningbezit zal beschreven worden op basis van een historische analyse van het beleid. Zoals Kraan-Jetten (1991) aantoont, stamt de eerste regelgeving om eigenwoningbezit te stimuleren uit 1953. De overheid verstreekte zelfbewoningsbijdragen aan mensen die een eigen woning bouwden. Aangezien deze regelgeving slechts tijdelijk van aard was werd in datzelfde jaar de werkgroep 'Eigenwoningbezit' opgericht, om over een meer duurzaam beleid te adviseren. Het advies van deze werkgroep beïnvloedt nog altijd de richtlijnen die gebruikt worden om eigenwoningbezit te stimuleren en berust op twee pijlers, namelijk het subsidiebeleid en het garantiebeleid [Kraan-Jetten, 1991]. Als resultaat van het advies van de werkgroep ontstond in 1956 het Besluit Bevordering Eigen Woningbezit [BBEW], waarin als aanvulling op enkele subsidies werd vastgelegd dat de overheid garant kon staan voor hypothecaire leningen [Elsinga, 2003].

De stimulering van eigenwoningbezit bleef in de jaren 60 en 70 een belangrijk doel binnen het huisvestingsbeleid. Zo werd onder andere de regeling over de verkoop van woningwetwoningen verruimd. Het percentage huishoudens met een eigen woning steeg van 29% in 1956 tot 38% in 1974. In 1974 werd de Nota Huur- en Subsidiebeleid gepubliceerd waarin de relatie tussen koopwoningen en huurwoningen nader omschreven werd. De onderliggende gedachte was dat mensen, ongeacht het inkomen, de keuze moeten kunnen maken tussen huren en kopen [Boelhouwer et al., 2003; Kraan-Jetten, 1991; Elsinga, 2003]. Met dit memorandum werden verschillende maatregelen ingevoerd, zoals een nieuw gesimplificeerd subsidiesysteem en het zogenaamde Beschut Eigenwoningbezit [BEW]. Enerzijds verschaftte deze regeling extra subsidiefaciliteiten en anderzijds was het gericht op het verminderen van de psychologische weerstand tegen eigenwoningbezit bij mensen met lage inkomens. Door middel van een organisatorisch netwerk van woningcorporaties, lokale overheden en hypotheekverstrekkers konden consumenten begeleid worden door de verschillende koopstadia. Deze regeling is niet succesvol gebleken. De voornaamste reden hiervoor was onduidelijke en complexe regelgeving.

Mede door gunstige economische omstandigheden, nam de vraag naar koopwoningen aan het eind van de jaren 70 sterk toe en steeg het percentage eigenwoningbezit naar 43%. De verkoop van sociale huurwoningen bereikte een recordaantal. Om te voorkomen dat het meest aantrekkelijke deel van de sociale voorraad verkocht werd, moesten lokale overheden na 1979 voor iedere verkoop goedkeuring vragen [Kraan-Jetten, 1991; Elsinga, 2003]. Door de stagnatie van de verkoop van koopwoningen en de dramatisch gedaalde koopprijzen stortte de woningmarkt halverwege 1979 in. Door de recessie werd de regering Van Agt gedwongen om de huursector meer financiële steun te bieden. Om de stabilisatie van de koopwoningen te stimuleren werd een nieuwe regeling geïntroduceerd, die twee subsidiecategorieën onderscheidde, de premie-A en premie-B woning. Bij de eerste ontving de bewoner een inkomensafhankelijke subsidie en bij de tweede was de subsidie alleen afhankelijk van de bouwkosten van de desbetreffende woning. Doordat de stagnatie van de verkoop van koopwoningen doorzette, werden de voorwaarden voor deze regeling versoepeld. Vooral de premie-A woning werd een succes, aangezien de vraag van hogere inkomensgroepen was verschoven naar deze goedkopere sector door de hoge huizenprijzen.

Veel nieuwbouwkooptoningen werden echter niet verkocht en daarom als huurwoningen op de markt gebracht [Kraan-Jetten, 1991; Elsinga, 2003]. De Nota Eigenwoningbezit van 1983 zette de effecten van de economische neergang van voorgaande jaren uiteen. Het doel van de overheid was niet langer om eigenwoningbezit te stimuleren, maar om het herstel van de markt te bevorderen en een ineenstorting van de markt in de toekomst te voorkomen. Men wilde dit bereiken door het aanbod van goedkopere koopwoningen uit te breiden en de financiële risico's van eigenwoningbezit voor consumenten en overheid te beperken. Aan het einde van de jaren 80 was de stabiliteit in de economie teruggekeerd. De Nota 'Volkshuisvesting in de jaren 90' van 1989 beschreef een aanzienlijke beleidsverandering. Deze Nota onderstreept het belang van minder overheidsinterventie in huisvesting en een onafhankelijker sociale huursector [Boelhouwer et al. 2002]. Het doel ten aanzien van het percentage eigenwoningbezit was een stijging van 46% in 1989 naar 50% á 55% in 2000. De 50% werd al in 1997 behaald, gedeeltelijk als resultaat van zeer gunstige marktomstandigheden. In 1995 is de gemeente garantie vervangen door de Nationale Hypotheekgarantie [NHG]. Als gevolg van de deregulering was dit nog de enige financiële steun die de overheid bood bij het kopen van een woning. De NHG is een nationale regeling die kopers helpt een verantwoorde lening af te sluiten en een rentekorting geeft die kan oplopen tot een half procent. Vanaf 1998 komen consumenten, die een woning kopen middels een tussenvorm, ook in aanmerking voor de NHG [NHG, 1997]. Staatsecretaris Remkes presenteerde de Nota Mensen Wensen Wonen in 2001. De belangrijkste kenmerken hierin zijn het vergroten van de keuzevrijheid van de individuele burger, grotere onafhankelijkheid van de consument en het stimuleren van de verkoop van de sociale woningvoorraad. Dit laatste doel zal het aanbod van betaalbare woningen vergroten, hetgeen waar veel vraag naar is op de markt. Om naast de NHG-regeling meer financiële steun voor de consument te bieden werd in 2001 de Wet Bevordering Eigen Woningen [WBEW] geïntroduceerd. Hiermee worden lage inkomensgroepen in de gelegenheid gesteld een eigen woning te kopen door middel van een inkomengerelateerde subsidie [Aedes, 2000]. Deze wet wordt in het volgende hoofdstuk nader toegelicht.

Elsinga [2003] maakt duidelijk dat 50 jaar eigenwoningbezit stimulering niet geheel het gewenste resultaat heeft gebracht. Ze benadrukt het feit dat gedurende twee periodes het niveau van eigenwoningbezit is gestegen, namelijk eind jaren 60/begin jaren 70 en aan het einde van de jaren 90. Zoals eerder genoemd zijn dit de periodes geweest van economische bloei. Ondanks de bevorderende beleidsmaatregelen hebben de gunstige economische ontwikkelingen meer invloed gehad op het percentage eigenwoningbezit. In de huidige situatie blijven consumenten met een lager inkomen over het algemeen kiezen voor huurwoningen en zijn nog altijd niet in staat een woning te kopen. Door de economische groei en de veranderende vraagsituatie op de woningmarkt groeit de vraag naar koopwoningen van hoge kwaliteit. Een negatieve bijwerking hiervan is dat huizenprijzen dusdanig zullen stijgen dat het eigenwoningbezit buiten het bereik zal blijven voor de lage inkomensgroepen. Door de mismatch tussen vraag en aanbod is het woningtekort aan het begin van de 21^{ste} eeuw toegenomen. Dit heeft directe invloed op het aandeel eigenwoningbezit [figuur 2.1]. De huidige situatie op de Nederlandse woningmarkt en de verdere ontwikkeling van het huisvestingsbeleid zullen besproken worden in het volgende hoofdstuk.

2.4 Woningcorporaties en tussenvormen

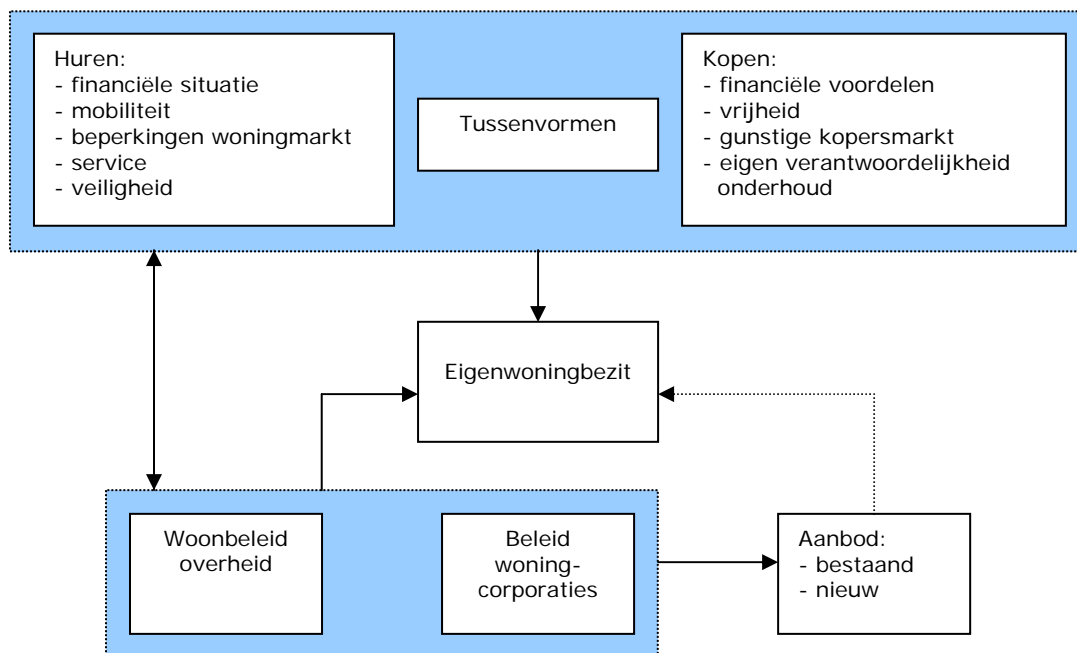
De ongeveer 550 woningcorporaties in Nederland bezitten bijna 2,4 miljoen huurwoningen, hetgeen ongeveer 40% van de gehele woningvoorraad is. Met een vermogen van 37 miljard euro zijn deze verhuurders de grootste investeerders in stedelijke vernieuwingsprojecten [Heins, 2005]. Woningcorporaties werden in de eerste helft van de jaren negentig, zowel financieel als bestuurlijk, verzelfstandigd. Volgens Conijn [1999] bevinden de corporaties zich in een zeer gunstige positie tussen markt en overheid. 'Als overheid noch markt de activiteiten toetst, is er welhaast sprake van een ongecontroleerde vrijheid van woningcorporaties. Volgens Conijn is dit de reden dat zij niet kiezen voor een duidelijke positionering in de woningmarkt. De beperkingen van de publieke richting, met over het algemeen non-profit activiteiten, zijn niet ambitieus genoeg. De transitie naar de private markt is echter niet aantrekkelijk genoeg door de discipline van de markt en ongunstige financiële gevolgen. Zodra de woningcorporaties niet meer kunnen aantonen dat hun investeringen in het belang van de volkshuisvesting toegepast worden zal de overheid overgaan tot het 'afromen' van deze middelen. De kans is groot dat de corporaties dan verjaagd zullen worden van de huidige voordelige positie [Conijn, 1999]. De rol van de woningcorporaties bij de stimulering van eigenwoningbezit zou volgens de overheid vergroot moeten worden door middel van de verkoop van de huurwoningvoorraad en het aanbieden van tussenliggende eigendomsvormen.

Binnen het totale product van de dienstensector zoals een woningcorporatie, kunnen drie typen diensten worden onderscheiden, namelijk de kerndiensten, hulpdiensten en additionele diensten. De kerndienst van een organisatie kan gedefinieerd worden als 'de directe afgeleide van de core business'. Om de kerndienst aan te kunnen bieden aan consumenten is het noodzakelijk hulpdiensten te ontwikkelen. Deze diensten en goederen zijn essentieel om de hoofddienst mogelijk te maken. Voor een woningcorporatie is dit bijvoorbeeld de woningvoorraad, de semi-openbare ruimten, de buurt en de diensten rond het verhuurproces. De additionele diensten zijn niet noodzakelijk voor de consumptie of het gebruik van de kerndiensten, maar kunnen iets extra's toevoegen. Deze diensten worden aangeboden om zich te onderscheiden als verhuurder en om potentiële en huidige huurders aan te trekken [Dogge, 2002]. Een Nederlands onderzoek analyseerde het belang van additionele diensten door verschillende thema's zoals gezondheid, veiligheid, gemak en keuzevrijheid aan huurders voor te leggen. De resultaten bewezen dat het belang van en belangstelling in keuzevrijheid over aanpassingen aan de woning en de keuze van de eigendomsvorm bovengemiddeld is. Huurders in de leeftijd van 35 tot 55 jaar, éénuoudergezinnen, parttime en fulltime werkenden en huurders met een hoog inkomen of die een hoog inkomen verwachten, tonen een bovengemiddelde interesse. Specifieke populaire diensten rond dit thema zijn de vrijheid om het huis aan te passen aan de eigen smaak en de vrijheid om van eigendomsvorm te veranderen op ieder gewenst tijdstip [Dogge, 2002]. Er kan worden geconcludeerd dat woonconsumenten het waarderen wanneer woningcorporaties de mogelijkheid bieden om de eigendomsvorm aan te passen aan de persoonlijke situatie. Gezien het feit dat de stap van huren naar kopen voor veel woonconsumenten niet mogelijk of te riskant is, kunnen tussenvormen fungeren als additionele diensten en een volwaardig alternatief vormen voor zowel huren als kopen.

Woningcorporaties en andere betrokken partijen ontwikkelden gedurende de laatste twintig jaar diverse producten om de kloof tussen kopen en huren te verkleinen. Na de economische crisis aan het begin van de jaren 80 hadden consumenten het vertrouwen verloren in het eigenwoningbezit. Tussenvormen werden ontwikkeld om mensen te stimuleren om de koopwoningenmarkt weer te betreden. Tijdens de bloei van de economie in de jaren 90 was de focus op tussenvormen verminderd. Aan het begin van de 21^e eeuw zat de economie in een dip terwijl de huizenprijzen bleven stijgen. De kloof tussen huur en koop werd steeds groter. Met tussenvormen willen woningcorporaties woonconsumenten met een laag en gemiddeld inkomen alternatieven bieden voor huur en koop. De definitie van tussenvormen is dat deze producten gedeeltelijk andere juridische en financiële kenmerken hebben dan de regulier eigendomsvormen koop en huur. Er zijn drie verschillende soorten tussenvormen te onderscheiden. Ten eerste zijn er de 'koopvarianten', die ontwikkeld zijn om de betaalbaarheid van koopwoningen te verbeteren en de risico's voor de eigenaren te verminderen. Ten tweede zijn er de 'huurvarianten' waarbij de bewoners afspraken kunnen maken over het huurniveau. Het doel van deze variant is meer zekerheid bieden voor de huurders over het verloop van de huurprijs. Het laatste type tussenvormen zijn de 'hybride varianten' waarin huren en kopen letterlijk gecombineerd worden in één contract [Aedes, 2002]. Naast het stimuleren van het eigenwoningbezit bieden deze alternatieve eigendomsvormen de consument meer keuzevrijheid. Het verbeteren van de betrokkenheid bij de buurt en bepaalde doelgroepen aan steden binden zijn ook thema's die middels tussenvormen aangepakt kunnen worden. Het aanbieden van betaalbare woningen met lage risico's is tevens financieel efficiënter dan de ontwikkeling van meer sociale huurwoningen [Elsinga, 2003].

De eerste tussenvorm werd geïntroduceerd aan het eind van de jaren zeventig en werd Maatschappelijk Gebonden Eigendom genoemd. Hierbij kocht de huurder van een huurwoning zijn woning met korting en bij werderverkoop werd het teruggekocht door de woningcorporatie. Veel woningcorporaties gebruikten dit product als voorbeeld en zijn gaan experimenteren met soortgelijke producten of ontwikkelden totaal nieuwe vormen. Deze gemengde vormen zijn meestal ingewikkelde juridische constructies omdat tegenstrijdige regels uit verschillende wetten over eigendomsvormen gecombineerd moeten worden [Jansen et al, 1998]. Aan het einde van de jaren 90 bestonden er meer dan 25 tussenvormen en sloeg iedere corporatie zijn eigen weg in. De verschillende belangen van woningcorporaties en de ministeries van VROM en Financiën zorgden voor problemen rondom de nieuwe producten en de overheid ging vanaf het einde van de jaren 90 strenger toezien op de ontwikkeling en implementatie van tussenvormen. Met name de vaststelling van de percentages voor de waardedeling bij werderverkoop en de hypotheekrenteaftrek zorgden voor veel discussie. Samen met het feit dat de producten zeer ingewikkeld waren en slecht in de markt werden gezet zijn de tussenvormen geen groot succes geworden. Uit onderzoek is gebleken dat in 2002 slechts 16% van de woningcorporaties in Nederland daadwerkelijk tussenvormen aanbied [Pothoff, 2002]. De huidige situatie betreffende de tussenvormen in Nederland wordt beschreven in hoofdstuk 4.

Figuur 2.1 Conceptueel model



2.5 Resumé

Al meer dan 50 jaar is het huisvestingsbeleid er op gericht het percentage eigenwoningbezit te verhogen. De twee belangrijkste pijlers van het beleid ten aanzien van eigenwoningbezit stimulering zijn het subsidiebeleid en het garantiebeleid. De daadwerkelijke groei van dit percentage heeft zich echter voornamelijk voorgedaan in tijden van economische bloei.

Eigenwoningbezitters voelen zich over het algemeen meer verantwoordelijk voor de woningen en de leefomgeving dan huurders. De kapitaalgroei, de vrijheid en onafhankelijkheid dragen bij aan een grotere tevredenheid. De voornaamste nadelen van een eigen woning zijn de negatieve gevolgen die het kan hebben op de economische situatie, doordat de kapitaalopbouw de mogelijkheid biedt tot vervroegd pensioen, de flexibiliteit ten aanzien van een veranderende omgeving verminderd en de financiële verplichtingen kunnen stress veroorzaken. Om de flexibiliteit van de markt en consumenten te optimaliseren heeft de overheid zich tot doel gesteld de woonconsumenten keuzevrijheid te bieden ten aanzien van de eigendomsvorm. Financiële mogelijkheden of beperkingen vormen de basis voor de voorkeur van een eigendomsvorm. Woningbezitters met een hoog inkomen wijzen op de vrijheid en financiële voordelen die koopwoningen bieden. Families met en zonder kinderen behoren tot deze doelgroep en het merendeel bewoont een koopwoning. Eigenaren met een laag inkomen vinden kopen de beste optie aangezien de kwaliteit en keuze beter is op de koopwoningmarkt. Veel huurders, veelal éénoudergezinnen, alleenstaanden en jongere mensen, geven aan dat kopen geen mogelijkheid is gezien de hoge koopprijzen. De snelle beschikbaarheid en het feit dat men niet verantwoordelijk is voor het onderhoud worden als belangrijke voordelen van de huursector gezien.

In de laatste nota over het woonbeleid zijn de belangrijkste kenmerken het vergroten van de keuzevrijheid van de individuele burger, grotere onafhankelijkheid van de consument en het stimuleren van de verkoop van de sociale woningvoorraad. Deze beleidkwesties leiden uiteindelijk naar het achterliggende doel; het vergroten van het aandeel eigenwoningbezit. De kloof tussen huur en koop is de laatste jaren gegroeid en met name voor huishoudens met lage inkomens en starters is de financiële stap te risicovol. De vraag naar betaalbare woningen is groot. Met tussenvormen willen woningcorporaties consumenten een alternatief bieden voor huur en koop. Woningcorporaties ontwikkelen en implementeren deze producten al meer dan twintig jaar. Veel varianten worden geïntroduceerd op de markt en sommige waren nog ingewikkelder dan de anderen. Op een paar uitzonderingen na zijn deze producten tot nu toe geen overweldigend succes.

De verwachtingen ten aanzien van het onderzoek zijn ten eerste dat de buitenlandse producten gelijkenis vertonen met de Nederlandse tussenvormen en dat Engelse home ownership schemes en Zweedse coöperatieve vereniging het wonen financieel beter bereikbaar maken. Gezien het feit dat Engeland bekend staat om het vooruitstrevende beleid ten aanzien van eigenwoningbezit stimulering, door het inzetten van de homeownership schemes, wordt verwacht dat hier een aantal alternatieve, innovatieve producten op de markt bestaan die vernieuwde inzichten kunnen geven voor de Nederlandse tussenvormen. Een ander verwachting is dat het stimuleren van het eigenwoningbezit middels tussenvormen efficiënter en effectiever is dan het beleid dat de overheid tot nu toe heeft gevoerd. Er kan geconcludeerd worden dat men niet inspeelt op de wensen van de consumenten. Een vernieuwde houding van de overheid zal daarom niet uit kunnen blijven als zij het aandeel van de eigendomsvorm koop verder wil laten toenemen.

3

Analyse van de woningmarkten

Eigenwoningbezit is de voornaamste eigendomsvorm in de meeste Europese landen. Van de drie bestudeerde landen heeft Engeland het hoogste percentage eigenwoningbezit [70%]. Het Engelse beleid ten aanzien van deze kwestie is dan ook vooruitstrevend. De Nederlandse regering heeft zich tot doel gesteld de keuzevrijheid van de inwoners te vergroten door het eigenwoningbezit op grotere schaal mogelijk te maken. In Zweden zijn de autoriteiten voorzichtiger wat betreft dit onderwerp en wordt het woonbeleid gekenmerkt door een eigendomsneutraal beleid. In dit hoofdstuk wordt van ieder land een oriëntatie op de woningmarkt gegeven, gevolgd door een uiteenzetting van het woonbeleid. De confrontatie tussen markt en beleid aan het eind van iedere paragraaf illustreert de spanningen waar ieder land mee te maken heeft. Tenslotte volgt in de laatste paragraaf een vergelijking van de drie landen.

3.1 Zweden

3.1.1 Oriëntatie op de woningmarkt

Met een totale oppervlakte van 449.964 km² en een bevolkingsdichtheid van 20 inwoners per km² is Zweden zeer uitgestrekt en één van de grotere landen in Europa. Eén derde van de 9 miljoen inwoners woont in een van de stedelijke gebieden van Stockholm, Gothenburg of Malmö. Met ongeveer 485 woningen per duizend inwoners heeft Zweden een grote woningvoorraad vergeleken met Nederland en Engeland. Het percentage eenpersoons

Tabel 3.1 Kenmerken Zweedse woningmarkt

Kenmerken		1980	2003
Eigendomsvormen			
	Koopwoning	40%	37%
	Sociale huur	23%	24%
	Private huur	21%	23%
	Coöperatief	15%	16%
Aantal huishoudens		4.400.000	
Bevolkingsdichtheid		20 inwoners/km ²	
Aantal woningen		485 per 1000 inwoners	
Beleidvorm		Eigendomsvorm neutraal	
Meergezinswoningen		54%	
Bouwjaar bestaande woningenvoorraad	Van voor 1950	33%	
	Tussen 1950 en 1990	60%	
	Tussen 1985 en 2003	7%	

huishoudens is meer dan 40% en is daarmee het hoogste in de EU. Dit heeft tot gevolg dat de gemiddelde beschikbare ruimte per persoon ook erg hoog is vergeleken met andere Europese landen. De Zweedse woningvoorraad wordt gekenmerkt door een grote hoeveelheid meergezinswoningen.

Het feit dat alleen eengezinswoningen daadwerkelijk gekocht kunnen worden is wellicht één van de redenen voor de grote huursector [tabel 3.1]. De koopwoningsector behelst 37% van de markt. De overige 16% bestaat uit coöperatieve woningen hetgeen een typisch Zweedse eigendomsvorm is. Gezien het feit dat het wettelijk gezien niet mogelijk is een gebouw horizontaal of verticaal te splitsen en eigenaar te worden van een appartement of flat, is deze eigendomsvorm ontwikkeld. Dit heeft een historische reden. De opkomst van de coöperatieve sector, ongeveer 100 jaar geleden, creëerde de mogelijkheid om het woonrecht van een meergezinswoning te kopen. Appartementen en flats zijn altijd in het bezit van de zogenaamde coöperatieve verenigingen [cv]. Wonen in een coöperatieve woning betekent lid worden van de vereniging. Het is een alternatief voor zowel huren als kopen en kan vergeleken worden met de Nederlandse Verenigingen van Eigenaren [VvE], waar appartementseigenaren verplicht lid van zijn. Het grootste verschil is het feit dat in Zweden de coöperatieve vereniging een hypotheek afsluit op het gebouw en de bewoners het woonrecht kopen van het appartement en hier een persoonlijke hypotheek voor afsluiten. In Nederland koopt de consument het appartementsrecht, sluit men individueel een hypotheek af en wordt maandelijks een financiële bijdrage geleverd aan de VvE voor onderhoud en service kosten. In het volgende hoofdstuk wordt deze Zweedse eigendomsvorm nader toegelicht.

In de jaren tachtig werd de woningvoorraad door middel van gerichte investeringsplannen en intensieve nieuwbouwprogramma's aanzienlijk verbeterd en gemoderniseerd. De kwaliteit van de woningen bereikte hiermee een hoog niveau en in Europese perspectieven is Zweden al jaren bekend om zijn hoge huisvestingsstandaard. Dit is bereikt door middel van substantiële subsidies en voordelige belastingmaatregelen [Ball, 2005]. Door de snel groeiende woningvoorraad aan het eind van de jaren tachtig ontstond er een overschot. Dit heeft vervolgens geleid tot toenemende leegstandspercentages en een afname van de bouwproductie. De overheidsuitgaven voor het wonen werd een substantieel deel van de totale kosten en het begrotingstekort steeg snel. Door middel van drastische maatregelen binnen het huisvestingsbeleid was de overheid voornemens de kosten te reduceren. Door deregulerend beleid, subsidie vermindering, een belastinghervorming en een meer marktgeoriënteerde woningmarkt, werden de eerste veranderingen in gang gezet aan het begin van de jaren negentig [Zweeds Ministerie van Financiën, 2004; Boverket, 2005]. In paragraaf 3.1.2. zullen deze maatregelen nader behandeld worden. De timing van deze verregaande beleidswijzigingen was zeer ongunstig. Door de onstabiele wisselkoers van de Zweedse kroon [SEK] bereikte de internationale concurrentiepositie een dieptepunt, met als gevolg dat de rente aanzienlijk is gaan stijgen. Aangezien Zweden destijds nog geen lid was van de Europese Monetaire Unie [EMU], kon de stabiliteit van de rente niet gegarandeerd worden [Hypohome, 2005]. De inflatie steeg zeer snel en in 1993 stortte de woningmarkt in. De economische recessie had grote consequenties voor de individuele huisvestingskosten. Veel consumenten konden de financiële verplichtingen niet langer nakomen en gingen failliet. Het aantal leegstaande woningen nam, met name in de huursector, nog meer toe en de nieuwbouwproductie was zeer laag. Vanaf 1995 daalde het investeringsniveau in de woonsector tot 1 á 2% BNP, terwijl het gemiddelde van de EU 5 tot 6% was [Ball, 2005]. De gevolgen waren voornamelijk zichtbaar in de drie stedelijke gebieden, aangezien hier een tekort aan woningen ontstond. Het sociale welzijn van de inwoners van Zweden werd negatief beïnvloed in deze groeiregio's, doordat er ongelijkheden ontstonden tussen de bevolkingsgroepen [Zweeds Ministerie van Financiën, 2004].

Afbeelding 3.1 Kaart Zweden



Een andere consequentie van de economische neergang is dat de verschillen tussen de regio's groter werden. Momenteel beïnvloedt dit nog steeds de woningmarkt en hebben veel gemeenten te maken met verliezen in de populatie. Deze regio's hebben grote hoeveelheden leegstaande woningen, omdat mensen verhuizen naar de grotere steden. In 2005 rapporteerden 38% van de gemeenten een tekort aan woningen. Aan de andere kant hadden 28% van de gemeenten een overschot aan woningen. Als gevolg van de ongelijke geografische spreiding van de bevolking woont 61% van de bevolking in gemeenten waar een tekort is aan woningen en slechts 12% in gemeenten met woningoverschotten. Geconcludeerd kan worden dat Zweden meerdere regionale woningmarkten heeft in plaats van één nationale woningmarkt [Interview Svensson, 2006]. De verhouding

tussen de verschillende eigendomsvormen is veranderd gedurende de laatste jaren. Mede door de geliberaliseerde hypotheekmarkt is de competitie tussen hypotheekverstrekkers verbeterd en is het percentage eigenwoningbezit toegenomen [Ball, 2005]. De ontwikkeling van een geliberaliseerde markt van hypotheekverstrekkers was ook merkbaar in talrijke landen in Europa en zelfs buiten Europa in landen als Australië en de USA. In veel gevallen viel dit samen met een toenemend percentage eigenwoningbezit en een groeiende concurrentie tussen kredietverstrekkers. In Zweden wordt echter 85% van alle hypotheekleningen afgesloten bij de Zweedse House Credit Institutions [Scanlon, 2004]. De aanzienlijke woningtekorten in de stedelijke gebieden van Stockholm, Göteborg of Malmö [afbeelding 3.1] brengen in eerste instantie een groeiende vraag naar alle type eigendomsvormen met zich mee. Aangezien de nieuwbouwproductie van huurwoningen achterblijft, is de vraag naar koop- en coöperatieve woningen nog sterker gegroeid. Een reden van deze stagnatie is dat de overheid de productiesubsidies voor huurwoningen heeft verlaagd en de huren in de particuliere huursector wettelijk zeer laag zijn vastgesteld. Het huurniveau dat middels onderhandelingen tussen de lokale huurdervereniging en de woningcorporaties wordt vastgelegd vormt namelijk de referentiehuren voor de private huursector [Interview Svensson, 2006]. Er is in principe dus geen verschil in prijs tussen sociale en particuliere woninghuur. Voor ontwikkelaars is het financieel niet aantrekkelijk om in deze sector te investeren. Een ander probleem is dat de ruimtelijke planning van gemeenten niet voldoende wordt aangepast aan de vraag vanuit de markt. Er is tevens een tekort aan bouwgrond en de grondprijzen zijn zeer hoog. De ontwikkeling van nieuwbouwwoningen in de koop- en coöperatieve sector steeg van 60% in 2002 tot 67% in 2004. De afgelopen jaren is de nieuwbouwproductie hiervan iets toegenomen, toch is het nog niet voldoende om het tekort te elimineren. Voor koopwoningen geldt het probleem dat er te weinig grond beschikbaar is in de gebieden waar de vraag het grootst is.

Om problemen met de economische groei van de stedelijke gebieden te voorkomen dient men dit tekort op korte termijn te verminderen. Volgens de gemeenten zijn de hoge productiekosten het grootste probleem. Deze kosten zijn ongeveer 30% hoger dan het Europese gemiddelde [Ball, 2005]. Aangezien de verschillen per regio's groot zijn, zijn exacte aantallen van tekorten nauwelijks beschikbaar. Zoals eerder omschreven neemt zowel het aandeel koopwoningen als coöperatieve woningen toe. Opvallend is dat aan de ene kant de regering verklaard dat de vraag naar huurwoningen zeer groot is. Er worden daarom tijdelijke investeringssubsidies geïntroduceerd, die gericht zijn op de kleine en middelgrote woningen en studentenhuizen [Interview Svensson, 2006]. Aan de andere kant maakt de SBC [nationale organisatie voor coöperatieve verenigingen] bekend dat 89% van de huishoudens graag in een koop- of coöperatieve woning zou willen wonen. [Interview Lindback, 2006]. Hieruit kan geconcludeerd worden dat er geen eenduidig standpunt is over de vraagsituatie op de woningmarkt. Over het algemeen kan gesteld worden dat huishoudens met lage inkomens voornamelijk op de huursector gericht zijn. Huishoudens met een gemiddelde of hoge inkomen prefereren een koop- of coöperatieve woning. Welke beleidsmaatregelen de overheid neemt ten opzichte van de woningmarkt zal uitgelegd worden in de volgende paragraaf.

3.1.2 Woningmarktbeleid

Vanuit een Europees perspectief staat de Zweedse overheid al sinds geruime tijd bekend om zijn 'interventionistisch woonbeleid' [Ball, 2005]. Na de Tweede Wereldoorlog wilde de staat goede huisvesting realiseren voor al haar burgers met als resultaat dat sociale woningbouw niet alleen voor de armere huishoudens beschikbaar was, maar voor alle type huishoudens. Er worden geen specifieke eisen gesteld aan consumenten om in aanmerking te kunnen komen voor een sociale huurwoning. Iedereen kan huren van de gemeentelijke woonbedrijven en zeker tijdens de jaren na de oorlog hadden deze stichtingen een belangrijke functie, namelijk sociale cohesie en integratie. Het hoofddoel was het bereiken van inwoners uit alle lagen van de bevolking. Daarom noemt de regering het liever publieke huisvesting in plaats van sociale huisvesting. Zweden heeft zich tot doel gesteld om te voorkomen dat mensen in groepen worden verdeeld op basis van inkomen en andere sociale of economische factoren.

Door de economische crisis aan het begin van de jaren negentig zijn aanzienlijke veranderingen doorgevoerd in het woonbeleid. Tot het begin van de jaren negentig werd elk nieuw gebouwde woning, ongeacht de eigendomsvorm, gefinancierd met behulp van subsidies van de overheid. Het systeem van subsidies bleek te genereus, aangezien de kosten van het woonbeleid uiteindelijk tot een aanzienlijke stijging van het begrotingstekort leidde. Met deregulerende maatregelen wilde de overheid een meer marktgeoriënteerde woningmarkt creëren. Het beleid ten aanzien van huisvesting werd minder belangrijk op de politieke agenda. Hierdoor werd het ministerie van Volkshuisvesting in 1991 gesloten en werden de beleidszaken ten aanzien van huisvesting verdeeld over verschillende ministeries. De gemeenten werden verantwoordelijk voor het woningaanbod. De regering bleef verantwoordelijk voor de wetgeving, het uitzetten van het woonbeleid en de regelgeving betreffende de financiële ondersteuning van nieuwbouwprojecten. Het vernieuwde subsidiesysteem werd in 1993 ingevoerd. Het totale bedrag aan subsidies is teruggebracht van SEK 33.000 miljoen in 1993 tot SEK 1.400 miljoen in 2002 [Ball, 2005].

Het parlement besloot de subsidies voor de koopsector in verschillende fasen geheel af te schaffen. Nu zijn alleen subsidies verkrijgbaar voor nieuwe huurwoningen, coöperatieve woningen en de renovatie van meergezinswoningen [Zweeds ministerie van Financiën, 2004]. Voor eigenwoningbezitters is de enige financiële steun nog de hypotheekrenteaftrek, hoewel het percentage aftrek werd gereduceerd van 80% naar 30%. Zoals in de vorige paragraaf is beschreven was de timing van dit beleidsplan ongunstig. Het gevolg van de beperkte hypotheekrenteaftrek zorgde voor een verdere achteruitgang van de economie. In plaats van de woningmarkt te stabiliseren namen de huizenprijzen toe en verslechterde de betaalbaarheid. Een beperking of afschaffing van de hypotheekrenteaftrek is in Nederland al jaren een punt van discussie. Op dit moment hebben alleen de hogere inkomens voordeel van de aftrek. Veel experts zijn van mening dat de extreem hoge huizenprijzen het gevolg zijn van deze belasting maatregel. Voor starters en huishoudens met lage inkomens is de koopwoningenmarkt onbereikbaar geworden. Zowel voor- als tegenstanders van de hypotheekrenteaftrek wijzen naar de maatregelen die worden genomen in het buitenland om eigenwoningbezit te stimuleren [Planet, 2006]. Zweden is een klassiek voorbeeld van een situatie waarbij de afschaffing negatief heeft uitgekapt. De beperking van de renteaftrek viel samen met verregaande beleidswijzigingen in een periode met onstabiele marktfactoren. Om een val van de woningmarkt en een neergaande economie te voorkomen, is geleidelijke afschaffing onder stabiele economische omstandigheden noodzakelijk.

Hoewel de overheid middels de deregulerende maatregelen zich tot doel had gesteld minder invloed uit te oefenen op de woningmarkt, wordt deze nog altijd gekenmerkt als één van de meest overheidsgestuurde beleidsystemen van de wereld [Ball, 2005]. Het doel om de overheidsinterventie te beperken is dan ook niet geheel bereikt. In 2004 werd het nieuwe ministerie Duurzame Ontwikkelingen geïnitieerd om het woonbeleid weer vanuit één ministerie te kunnen uitzetten. De Zweedse regering streeft een eigendomsneutraal beleid na. De belasting-, subsidie- en uitkeringssystemen dienen hetzelfde te zijn voor iedere woonconsument ongeacht of men in een huur- of koopwoning woont [Interview Lind, 2006]. Met name de huidige politieke leiders, de sociaal-democraten, zijn van mening dat de autoriteiten geen enkele specifieke vorm van wonen moeten stimuleren. Desondanks kan niet ontkent worden dat sociale huisvesting een belangrijk middel is in het nationale beleid. Volgens Lind [2006] 'is er een sterke traditie in Zweden dat linksgeoriënteerde politici voorstanders zijn van huurwoningen en rechtsgeoriënteerden voorstanders zijn van koopwoningen'. Deze verdeling zorgt ervoor dat linkse politieke partijen een beleid nastreven waarbij de huursector gepromoot wordt. De niet-socialistische partijen geven de voorkeur aan een beleidssysteem dat huishoudens met lage inkomens stimuleert een eigen huis te bouwen. De sociaal-democraten vinden dit te riskant en met de recessie van de jaren negentig nog vers in het geheugen achten zij de lage inkomensgroepen te kwetsbaar voor eigenwoningbezit. Huurwoningen zouden het beste alternatief zijn voor deze doelgroep. Een goed voorbeeld dat deze verschillende inzichten nader toelicht is de periode tussen 1998 en 2002 in Stockholm. De conservatieve liberale partij en de Christen-democraten kregen destijds de meerderheid in de gemeenteraad. Eén van de belangrijkste punten op de politieke agenda was huurders de mogelijkheid bieden om de eigen huurwoning te kopen van de gemeentelijke woonbedrijven. De niet-socialistische partijen zijn ervan overtuigd dat een uitbreiding van het eigenwoningbezit en de coöperatieve sector positieve effecten heeft op de samenleving en economie.

Na het verstrijken van de vierjarige bestuurperiode waren het echter weer de sociaal-democraten die de verkiezingen wonnen, met als gevolg dat de beleidsstrategie opnieuw veranderde [Interview Quiding, 2006]. Het voortzetten van de verkoop van sociale huurwoningen zou, volgens deze politici, problemen veroorzaken op de markt aangezien op deze manier minder woningen beschikbaar zijn voor de huishoudens met lage- en gemiddelde inkomens.

3.1.3 Markt versus beleid

Het reduceren van de woonsubsidies en het beperken van de hypotheekrenteaftrek waren de voornaamste veranderingen in het huisvestingsbeleid. Tijdens de invoering van deze veranderingen was de neergang van de economie reeds ingezet. In plaats van het stabiliseren van de markt had het desastreuze gevolgen. De economie stortte in en veel woonconsumenten gingen failliet. De nieuwbouwproductie was extreem laag en ook het onderhoud en de verbetering van bestaande woningen kwam bijna tot stilstand. De hoeveelheden leegstaande woningen in de plattelandsgemeenten namen nog verder toe en het tekort aan woningen in de drie stedelijke gebieden steeg. Aangezien de investeringen in de bouw van nieuwe huurwoningen drastisch is afgenomen en de prijzen van nieuwe koopwoningen aanzienlijk zijn, kan de nieuwbouwontwikkeling de vraag niet aan. Een andere reden dat de groei van nieuwbouw hindert is het feit dat de woningvoorziening nog sterk gereguleerd wordt door lokale autoriteiten.

Aan de ene kant wil de regering vasthouden aan haar sociale standpunt van het aanbieden van 'goede' woningen aan alle Zweedse burgers. Aan de andere kant houden ze teveel vast aan het idee dat sociale huisvesting de eigendomsvorm is die gestimuleerd zou moeten worden. De niet-socialistische partijen zijn van mening dat meer koop- en coöperatieve woningen positieve effecten heeft op zowel de samenleving als de economie. De totaal verschillende interpretaties van de politieke partijen resulteert in sterk variërend beleid wat betreft eigendomsvarianten. Dit geldt zeker voor gemeenten, aangezien de verantwoordelijkheid voor de planning en uitvoering op lokaal niveau ligt. Wanneer de gemeentelijke politieke meerderheid iedere vier jaar verandert, kunnen structurele beleidswijzigingen moeilijk doorgevoerd worden, omdat de periode hiervoor te kort is. Het ontbreekt aan een duidelijke visie over de vraag naar woningen. Gezien het feit dat de overheidsbemoediging nog altijd aanzienlijk is kan de markt niet anticiperen op vraag en aanbod. Aangezien de productie van nieuwbouwwoningen stagneert en de overheid sociale huisvesting geprefereerd wordt de werking van de woningmarkt belemmerd.

Geconcludeerd kan worden dat het aanbodtekort het grootste probleem is op de Zweedse woningmarkt. Het stimuleren van de productie van koopwoningen en coöperatieve woningen en de verkoop van huurhuizen zal het aanbod doen toenemen. Meer eigenwoningbezit zal de stabiliteit op de woningmarkt bevorderen, omdat mensen zich dan voor langere tijd zullen vestigen.

3.2 Engeland

3.2.1 Een oriëntatie op de woningmarkt

De meerderheid van de Engelse huishoudens bezitten een eigen woning. In de jaren tachtig maakte deze eigendomsvorm zijn grootste groei door; van 57% in 1981 naar 67% in 1989. De door Thatcher ingevoerde beleidsveranderingen waren de belangrijkste redenen voor deze ontwikkeling. Zij introduceerde het Right to Buy, dat huurders de mogelijkheid geeft de eigen huurwoning middels een substantiële korting te kopen. Het gevolg van deze regeling is dat de voorraad van sociale huurwoningen sterk is

Tabel 3.2 Kenmerken Engelse woningmarkt

Kenmerken		1981	2005
Eigendomsvormen			
	Koopwoning	57%	72%
	Sociale huur	32%	18%
	Private huur	11%	10%
Huishoudens		20.900.000	
Woningtekort		38.500 woningen/jaar	
Bevolkingsdichtheid		243 mensen/km ²	
Aantal woningen		430 per 1000 inwoners	
Beleid		Stimuleert eigenwoningbezit	
Eengezinswoningen		82%	
Bouwjaar bestaande woningenvoorraad	Van voor 1945	41%	
	Tussen 1945 en 1984	45%	
	Tussen 1984 en 2005	13%	

afgenomen. Het percentage particuliere woningverhuur is net als in de rest van de EU landen gedaald. De aantrekkelijkheid van deze sector is verminderd, doordat de huurprijzen zijn vrijgegeven en de bescherming van de huurders is verslechterd. Het is bovendien de duurste eigendomsvorm in Engeland. Uit een internationale vergelijking van eigendomsvormen is gebleken dat Engeland het enige Europese land is waar particuliere huur duurder is voor jonge huishoudens dan een koopwoning [Scanlon, 2004]. De Engelse woningmarkt wordt gekenmerkt door het hoge percentage eengezinswoningen [tabel 3.2]. De overheid probeert door middel van nieuwbouwprogramma's, vooral in de stadscentra meer meergezinswoningen te ontwikkelen. Het aantal appartementen en flats is echter nog niet significant toegenomen. In vergelijking met Zweden en Nederland is de kwaliteit van de Engelse woningvoorraad aanzienlijk slechter. Tabel 3.2 laat zien dat de overgrote meerderheid van de woningvoorraad gebouwd is voor 1984. Een onderzoek naar het onderhoudsniveau verklaarde dat in 1998 £260 miljard geïnvesteerd diende te worden om de woningvoorraad naar een acceptabel niveau te brengen [fmb, 1998]. Er is door de overheid een Decent Home Target geïnitieerd, die een bepaalde standaard aangeeft waar alle sociale woningen in Engeland aan zouden moeten voldoen. Vanaf 2001 is het aantal 'non-decent' [niet-fatsoenlijke] woningen gereduceerd met 50% en het doel is om de gehele sociale voorraad aan deze standaard te laten voldoen voor 2010 [DCLG, 2006]. Het percentage eigenwoningbezit is, naast het doelgerichte woonbeleid, gunstig beïnvloed door de introductie van flexibelere kredietsystemen voor hypotheek. Deregulering op de hypotheekmarkt in 1986 zorgde voor een groei van het aantal hypotheekverstrekkers. De concurrentie is hierdoor toegenomen, waardoor de keuzevrijheid voor de consumenten is verbeterd [Ford et al., 2003].

Deze liberalisering was één van de veranderingen op de woningmarkt die ervoor zorgde dat de huizenprijzen sterk stegen aan het einde van de jaren 80. Een andere oorzaak van deze prijsstijgingen was het feit dat het aantal starters dat de woningmarkt wilde betreden aanzienlijk toenam en de nieuwbouwproductie daalde [Muellbauer et al., 2000]. Aan het begin van de jaren 90 volgde een economische recessie. In tegenstelling tot de voorgaande jaren werden de inkomens en vooruitzichten op inkomensstijgingen minder gunstig. De banken verscherpten de leencriteria om te voorkomen dat de betaalbaarheid van de hypotheeklasten verslechterde. Na enkele jaren van laagconjunctuur begon de woningmarkt zich opvallend goed te herstellen. Cameron [2005] verklaart dat de Engelse economie, de afnemende wereldeconomie veel beter heeft doorstaan dan de meeste andere landen. De huidige huizenprijzen zijn verdubbeld sinds het millennium. Wel overwogen financieel beleid van de Engelse Bank en een sterke toename van de investeringen in de publieke sector, vormden de belangrijkste factoren voor een stabiele economie. Dit heeft de woningmarkt op een positieve manier beïnvloed. Toch zijn de woonlasten sinds 1996 dusdanig gestegen dat het steeds moeilijker is geworden voor consumenten om de woningmarkt te betreden. Vooral in Londen en het zuidoosten van Engeland, en voor lage inkomensgroepen en de zogenaamde key workers is de toegankelijkheid van de woningmarkt beperkt. Tot de key workers behoren de werknemers uit de publieke sector [Scanlon, 2004]. De toetreding tot de woningmarkt is voor deze doelgroepen extra moeilijk gezien het feit dat de Engelse consument 10% tot 20% aan eigen vermogen dient in te brengen bij het afsluiten van een hypotheek. Een gevolg van de hoge woningprijzen is dat kinderen langere tijd in het ouderlijk huis blijven wonen en dat de gemiddelde leeftijd van starters is momenteel 34 jaar is. Het percentage nieuwbouwwoningen dat verkocht wordt aan deze doelgroep is kritisch laag [Wilcox, 2005].

De snelle stijging van de huizenprijzen is afgenomen sinds de zomer van 2004. Het consumentenvertrouwen werd beïnvloed door negatieve voorspellingen ten aanzien van de wereldeconomie. De combinatie van het tekort aan betaalbare woningen, de afname van woningverkoop en de stijgende basisrente zorgden ervoor dat de huizenprijzen begonnen te dalen [Cameron, 2005]. De liberalisering van de financiële markt heeft de woningmarkt gevoeliger gemaakt voor veranderingen. Zo is de volatiliteit van de huizenprijzen aanzienlijk, hetgeen veroorzaakt wordt door het feit dat het merendeel van de hypotheekrenten worden afgesloten met variabel rentepercentage [tabel 3.3]. Opmerkelijk is dat een hypotheekrente al als 'vast' beschouwd wordt wanneer deze voor 1 jaar is vastgezet. In de meeste andere Europese landen dient een hypotheekrente minstens 5 jaar vastgezet te worden om tot deze categorie te behoren. In de praktijk betekent dit dat zelfs meer dan de helft van alle leningen een variabel rentepercentage heeft [Scanlon et al., 2004]. De risico's voor huishoudens die geconfronteerd worden met veranderende rentepercentages en hogere hypotheeklasten zijn schadelijk voor zowel eigenwoningbezitters als de economie. Het stimuleren van langere rentevastperiodes zou een mogelijkheid zijn om de volatiliteit van huizenprijzen te stabiliseren. Een tweede optie is om een effectiever planningsbeleid na te streven om de elasticiteit van de woningvoorraad te verbeteren [Cameron, 2005].

Tabel 3.3 Hypotheekvormen
[bron; Scanlon et al., 2004]

Rente type	% van de leningen
Variabel	52
Vast	45
Rente plafond	3

Sinds de recessie in het begin van de jaren 90 is het aanbod van nieuwbouwwoningen lager dan de vraag. In de particuliere sector is de toename van het aanbod sinds 1995 minimaal geweest en in de sociale sector is de nieuwbouwproductie zelfs met 40% afgenomen. Vooral Londen kampt met zware tekorten, aangezien het aantal huishoudens jaarlijks met 36.200 stijgt en er slechts 18.200 woningen per jaar worden gebouwd. Op het noorden van Engeland na, heeft iedere regio aanzienlijke tekorten aan met name goedkope woningen. In de huidige situatie op de woningmarkt is er een jaarlijks tekort van 38.500 eenheden. Hoewel in het eerste kwartaal van dit jaar 17% meer nieuwe woningen zijn gebouwd dan in dezelfde periode in 2005, wordt er nog lang niet voldoende geproduceerd. Projectontwikkelaars zijn bereid meer projecten te initiëren, maar het sterk verouderde ruimtelijke planningssysteem zorgt voor langdurige processen en vormt een beperking voor de bouwproductie. De lokale overheden stellen tevens te weinig gronden beschikbaar voor woningbouw [Interview Whitaker, 2005]. De Engelse woningmarkt staat bekend als een van de meest marktgerichte huisvestingssystemen in Europa. Ball [2005] verklaart dat dit is afgeleid van kenmerken zoals een hoog niveau van eigenwoningbezit, een gedereguleerde particuliere huursector en concurrentie tussen hypotheekaanbieders. Toch is het systeem van ruimtelijke planning nog altijd streng gereguleerd. Dit maakt het erg moeilijk voor projectontwikkelaars om te reageren op de vraag van woonconsumenten. Het planningsbeleid is erop gericht betaalbare huisvesting te bieden voor huishoudens met lage inkomens. Betaalbare woningen worden in Engeland gedefinieerd als sociale huurwoningen en woningen die worden aangeboden middels de homeownership schemes. In de praktijk heeft dit belangrijke gevolgen voor projectontwikkelaars. Lokale overheden geven pas toestemming voor een nieuwbouwproject indien tenminste een bepaald percentage bestaat uit betaalbare woningen. Dit percentage verschilt per gemeente en varieert van 10 tot 50%. De nadelen voor de ontwikkelaars zijn ten eerste lagere winsten, omdat de betaalbare woningen minder opleveren dan koopwoning. Ten tweede kunnen nieuwbouwwijken met gemengde eigendomsvormen de prijs en aantrekkelijkheid van de koopwoningen negatief beïnvloeden.

3.2.2 Huisvestingsbeleid

Net als in Zweden en Nederland werd de sociale woningsector na WOII een belangrijk instrument om betaalbare en goede huisvesting te bieden voor alle inwoners. Deze beleidsdoelen veranderden gedurende de jaren en vanaf het einde van de jaren zeventig was het huisvestingsbeleid er specifiek op gericht om de toetreding van huishoudens met lage inkomens op de koopwoningmarkt te ondersteunen.

Ford et. al. [2003] geeft aan dat het hoge aandeel eigenwoningbezit in Engeland niet alleen is verkregen door beleid, maar ook door een 'sterke en positieve ideologie waardoor eigenwoningbezit geassocieerd wordt met onafhankelijkheid, zekerheid, succes, status en een goede investering'. Het gunstige belastingsysteem, de vroege naoorlogse groei en het veiligheidsnet van de overheid voor hypothecaire schuldenaars in financiële moeilijkheden waren de belangrijkste factoren die bijdroegen aan de expansie van deze eigendomsvorm. Door de introductie van Right to Buy veranderden meer dan 1.8 miljoen huishoudens hun eigendomsvorm van huren naar kopen [Ford et. al. 2003]. Het aantal sociale huurwoningen daalde van 5.5 miljoen in 1979 tot 3.8 miljoen in 2003.

Tweederde van deze voorraad wordt beheerd door publieke woningbedrijven en éénderde wordt geëxploiteerd door de woningcorporaties die geregistreerd staan als sociale verhuurders [RSLs]. De overheidsbemoedening is substantieel, aangezien deze verhuurders direct opereren onder overheidsregelgeving. De Housing Corporation is een overkoepelende organisatie voor de RSLs en is financieel en beleidsmatig afhankelijk van de overheid [Jones et al., 2005]. Zoals in de voorgaande paragraaf is aangegeven is de overheid door de sterk gestegen woningprijzen gericht op het aanbieden van betaalbare woningen en huisvestingsbehoeftes. Meer dan in andere landen is betaalbare huisvesting een belangrijk beleidspunt geworden. Het Low-Cost Homeownership [LCHO] programma werd in 1964 geïntroduceerd [Elsinga, 2004]. Naast de invoering van het Right to Buy programma werden meerdere producten ontwikkeld en geïmplementeerd. In principe zijn dit producten die tussen de reguliere eigendomsvormen koop en huur invallen. De producten vormen in Engeland een essentieel beleidsinstrument om betaalbare huisvesting mogelijk te maken. Naast de lage inkomensgroepen vormen de key workers een belangrijke doelgroep voor LCHO programma. De inkomens van deze specifieke groep is namelijk landelijk vastgelegd, hetgeen betekent dat de key workers in Londen en het zuidoosten van Engeland relatief hogere woonlasten hebben aangezien het prijsniveau van de woningen hier aanzienlijk hoger ligt. Het gevolg hiervan is dat deze beroepsgroepen wegblijven of wegtrekken uit de dure regio's. Om arbeidsstabiliteit te creëren is de Key Worker Living regeling ontwikkeld. In het volgende hoofdstuk zal nader ingegaan worden op de producten uit het LCHO programma.

De langtermijn beslissingen die de Labour-partij nam in 1997 bleken een positief effect te hebben op de economische stabiliteit. Het groeiende optimisme van woningconsumenten resulteerde in de miljoenste nieuwe huiseigenaar sinds deze periode. Gaandeweg realiseerde de regering zich dat deze nieuwe stroom eigenwoningbezitters een sterk verhoogde vraag naar [betaalbare] woningen met zich meebracht. Het aanbodtekort was de reden dat de staat de Review of Housing Supply opzette. Het hoofddoel was inzicht krijgen in de oorzaken van het aanbodtekort. Het onderzoek is een belangrijke leidraad geworden voor de huidige beleidslijnen voor de woningvoorziening. De overheid heeft zich tot doel gesteld de nieuwbouwproductie te verhogen en het planningsysteem te hervormen, zodat meer grond uitgegeven kan worden voor nieuwbouwprojecten en om de ontwikkelaars beter te kunnen laten reageren op de vraag vanuit de markt [ODPM, 2005]. Om betaalbare huisvesting te garanderen introduceerde de regering de Planning Policy Guidance [PPG] in 1981. Door middel van dit plan kan er van projectontwikkelaars geëist worden een bijdrage te leveren aan het ruimtelijke planningsproces. Sectie 106 van de Town & Country Planning Act uit 1990 [S106 regeling] speelt hierbij een belangrijke rol. In het begin verplichtten de lokale overheden de ontwikkelaars alleen om een financiële bijdrage te leveren aan additionele taken van nieuwbouwprojecten, zoals het bouwrijp maken van de grond en de basis van de infrastructuur. Nu wordt de S106 ook vaak ingezet om ontwikkelaars te laten bijdragen aan de definitieve infrastructuur en inrichting van de wijken. De nieuwste versie van PPG3 bepaalt dat het niet meewerken aan de ontwikkeling van betaalbare woningen kan leiden tot een afwijzing van de bouwvergunning [ODPM, 2000]. Aangezien een bepaald percentage van de nieuwbouwproductie dient te bestaan uit betaalbare woningen die middels de homeownership schemes worden aangeboden verkopen de ontwikkelaars dit type woningen over het algemeen aan woningcorporaties die voor de verdere afwikkeling zorgen.

Zoals in de voorgaande paragraaf in toelicht stellen deze maatregelen volgens de projectontwikkelaars serieuze beperkingen aan hun activiteiten. Gezien het feit dat de overheid met name de zogenaamde 'brown fields' [bebouwde gebieden] vrijgeeft voor herontwikkeling, is er een enorm tekort aan geschikte bouwlocaties om aan de vraag vanuit de markt te kunnen voldoen. Het ontwikkelen van 'green fields' [onbebouwd gebied] is over het algemeen eenvoudiger en goedkoper dan de 'brown fields'. Het beleid is momenteel dat 60% van de nieuwbouwproductie op herontwikkelingslocaties dient plaats te vinden ter bescherming van landelijke gebieden [Interview Whitaker, 2005]. Door het tekort aan beschikbare locaties hebben de sociale verhuurders moeite om bouwterrein te verkrijgen die geheel bestemd zijn voor sociale huisvesting.

De hypotheekrenteaftrek is in vergelijking met Zweden in Engeland geleidelijk afgeschaft. Men is hiermee begonnen in 1980 en in het jaar 2000 was de afschaffing een feit. De overheid voerde het uit in meerdere stappen en heeft daardoor nagenoeg geen negatieve effecten gehad op de woningmarkt. 'Eerst werd het aftrekbare bedrag gemaximeerd. Vervolgens werden de tarieven verlaagd waartegen de rente aftrekbaar was. De derde stap hield in dat alleen nog tegen het laagste tarief kon worden afgetrokken. En tot slot is de renteaftrek helemaal afgeschaft' [Planet, 2006].

3.2.3 Markt versus beleid

De vooruitstrevende beleidsmaatregelen van de overheid in combinatie met de liberalisering van de hypothecaire markt zijn de voornaamste redenen van de sterke groei van het aandeel eigenwoningbezit. Vooral de homeownership schemes Right to Buy heeft hier een bijdrage aan geleverd. De groeiende vraag naar koopwoningen en het afnemende aanbod van nieuwbouwwoningen zorgden voor substantiële woningprijzen. Het LCHO programma biedt verschillende producten aan die het voor lage inkomensgroepen en key workers mogelijk maakt om een woning uit de vrije markt en sociale huurwoningen te kopen om zo het eigenwoningbezit te blijven stimuleren. Het tekort aan betaalbare woningen is het voornaamste probleem. Hoewel de Engelse woningmarkt gedefinieerd wordt als marktgeoriënteerd kunnen de projectontwikkelaars door de vele reguleringen en beperkte uitgifte van bouwgronden niet voldoen aan de vraag. De overheid heeft in haar laatste beleidsplannen aangegeven de regelgeving te versoepelen, zodat gemeente meer grond uit kunnen geven. Ondanks deze voornemens zal het veranderen van het planningsstelsel veel tijd kosten en zullen de ontwikkelaars grote aantallen nieuwbouwwoningen moeten produceren om te voorkomen dat het aanbod tekort uiteindelijk voor negatieve consequenties zorgt op de economie. Ook ten behoeve van de arbeidstabijliteit zijn deze maatregelen op korte termijn noodzakelijk.

3.3 Nederland

3.3.1 Een oriëntatie op de woningmarkt

De meer dan 16 miljoen inwoners van Nederland zijn verdeeld over zeven miljoen huishoudens. De totale woningvoorraad bestaat voor 37% uit huurwoningen en 54% eigenwoningbezit [Ball, 2005].

Vergeleken met het Europese gemiddelde [65%] is dit niveau ondanks de groei van de laatste jaren aan de lage kant. De voornaamste reden hiervoor is het belang van de sociale huisvestingssector in Nederland. Het percentage sociale huur is een record

Tabel 3.3 Kenmerken Nederlandse woningmarkt

Kenmerken		1980	2005
Eigendomsvormen			
	Koopwoning	43%	54%
	Sociale huur	33%	37%
	Private huur	24%	9%
Huishoudens		7.000.000.000	
Woningtekort		170.000 woningen	
Bevolkingsdichtheid		395 mensen/km2	
Aantal woningen		419 per 1000 inwoners	
Beleidsvorm		Stimuleert eigenwoningbezit	
Eengezinswoningen			68%
Bouwjaar bestaande woningvoorraad	Van voor 1945		20%
	Tussen 1945 en 1989		63%
	Tussen 1989 en 2006		17%

binnen de EU. Gedurende de eerste helft van de jaren negentig steeg het aandeel sociale woninghuur. Dit ging ten koste van de particuliere huursector [Ball, 2005]. Zoals tabel 3.4 laat zien is het particuliere aandeel in de totale huurwoningmarkt maar 9%, vergeleken met 24% in 1980. Kijkend naar de wensen betreffende de eigendomsvormen, zou 65% van de woonconsumenten graag een woning kopen. De overige 35% huurt liever een woning [WBO, 2002].

De contradictie tussen deze woonwensen en de daadwerkelijke verdeling van eigendomsvormen heeft duidelijke gevolgen voor het nationale huisvestingsbeleid. De volgende paragraaf beschrijft deze kwestie uitgebreider. Zoals in het voorgaande hoofdstuk is omschreven was de stabiliteit in de economie aan het einde van de jaren 80 teruggekeerd. De Nota 'Volkshuisvesting in de jaren negentig' uit 1989 beschreef een aanzienlijke beleidsverandering. De overheidsinterventie op het gebied van huisvesting zou in de jaren negentig sterk moeten afnemen en de sociale huursector diende onafhankelijker te worden. Eén van de voornaamste beleidsdoelen was het bevorderen van het eigenwoningbezit, met name voor huishoudens met lage inkomens. De markt voor koopwoningen zou toegankelijker moeten worden voor huishoudens met lage inkomens [VROM, 1989]. Doordat de overheid zich terugtrok, kregen marktpartijen stapsgewijs meer verantwoordelijkheid voor de woningvoorziening. Toch is ongeveer tweederde van de ontwikkeling van bouwgronden nog in handen van lokale autoriteiten en één derde ontwikkeld in samenwerking met particuliere partijen op de markt. Deze schaal van samenwerking is uitzonderlijk verhouding tot Europese maatstaven [Ball, 2005]. De jaren negentig werd op economisch gebied gekarakteriseerd door een toenemende vraag naar koopwoningen, met stijgende huizenprijzen als gevolg [MVRM, 2004]. De forse daling van de rentes in deze periode is de voornaamste oorzaak van de snelle huizenprijsstijging [12% tussen 1996-2000].

Net als in Engeland en Zweden zorgde een liberalisering van de hypothecaire markt voor grotere concurrentie tussen financiers. De criteria voor het afsluiten van een hypotheek werden beduidend soepeler en de financieringsmogelijkheden van de consumenten namen hierdoor toe [Rabobank, 2005]. Om optimaal voordeel te behalen uit de mogelijkheid tot hypotheekrenteaftrek werd het interessant voor hypotheekverstrekkers om nieuwe producten te introduceren. Samen met Engeland biedt Nederland de grootste verscheidenheid aan hypotheekproducten in Europa [Scanlon, 2004].

Met de bezuinigingen op de subsidies had de overheid het doel, om een rendabeler huurniveau te bereiken en het huurbeleid te liberaliseren om de marktwerking te stimuleren, bereikt [Evaluatierapport VH jaren 90]. Het effect van deze maatregel was een jaarlijkse stijging van de huur van ongeveer 5%. Volgens VROM [2004] 'verslechterde de concurrentiepositie van de huurwoning ten opzichte van de eigen woning', hetgeen heeft bijgedragen aan een hoger aandeel eigenwoningbezit. De huren hebben echter niet een marktniveau bereikt. Volgens VROM [2004] is het percentage eigenwoningbezit ook toegenomen door de verkoop van sociale huurwoningen en de vele nieuwbouwprogramma's waarbij de koopwoningen de overhand hadden. Desalniettemin is de verkoop van de huurwoningvoorraad erg tegengevallen, doordat woningcorporaties geen verkoopbeleid hebben of niet eens overwogen om de woningvoorraad te verkopen. Tevens hinderen de ingewikkelde procedures de verkoop. Zoals in het voorgaande hoofdstuk is beschreven is de groei van het eigenwoningbezit voornamelijk ontstaan door voorspoedige economische ontwikkelingen en heeft het beleid hiertoe weinig bijgedragen.

Het WBO onderzoek uit 1998 beschreef dat de vraag naar koopwoningen aanzienlijk hoog was. Woonconsumenten werden optimistisch door de gunstige inkomenontwikkelingen en de consument was bereid meer te investeren in een woning als daar een hogere kwaliteit tegenover stond. In de Nota 'Mensen Wensen Wonen' uit 2001 gaf de overheid te kennen dat ze verwachtte dat woonconsumenten een serieuze stap zouden maken naar meer kwaliteit in hun woonstandaard. Dit vermoeden bleek echter niet correct te zijn. De woningmarkt was niet voorbereid op een dergelijke kwaliteitstap. De doel was om ongeveer 100.000 nieuwe woningen per jaar te bouwen, maar dit werd niet bereikt [slechts 70.000 units per jaar] met als gevolg dat de markt niet kon voldoen aan de vraag. De toegenomen druk op de woningmarkt zorgde voor een stijging van de koopprijzen met 50% tussen 1998 en 2002 [MVRM, 2004]. Dit heeft negatieve gevolgen gehad voor de aantrekkelijkheid van de koopsector. Tijdens de eerste vijf jaren van de eenentwintigste eeuw verkeerde de Nederlandse economie in recessie. De huizenprijzen stabiliseerden en de verkooptijd van woningen steeg. Een ander effect van de economische neergang is dat consumenten de beslissing om te verhuizen naar een woning van betere kwaliteit uitstellen. Zelfs wanneer men de financiële middelen heeft, zijn huishoudens voorzichtiger geworden [Rabobank, 2003; Heins, 2004]. De vraag naar duurdere huurwoningen is gestegen en met name starters en huishoudens met lage en zelfs gemiddelde inkomens hebben moeite met het vinden van betaalbare woonruimte dat voldoet aan de woonwensen. Een aantal jaren geleden lag de nadruk wat betreft de vraag op de woningmarkt alleen op de koopwoningsector, nu is deze gedeeltelijk verschoven naar de huurmarkt. De huidige marktsituatie wordt gekarakteriseerd door onvoldoende aanbod en een voortdurende stijging van huizenprijzen. Starters, ouderen en huishoudens met lage inkomens hebben moeite een geschikte huurwoning te vinden.

Huishoudens met een gemiddelde en hoge inkomens hebben te weinig mogelijkheden om te verhuizen naar een aantrekkelijkere woning van hogere kwaliteit. De doorstroming op de Nederlandse woningmarkt stagneert. Alhoewel de vooruitzichten betreffende economische groei positief zijn, zijn huishoudens niet bereid om meteen in een woning te investeren. Toch blijft het kopen van een eigen woning een belangrijke wens van veel woonconsumenten. Het OTB [2003] liet zien dat meer dan 90% van de jonge huishoudens tussen de 18 en 30 jaar graag een huis zou willen kopen. Toch is dit voor veel 'potentiële kopers' niet haalbaar door de hoge kooprijzen. De NVM spreekt zijn bezorgdheid uit over de afnemende betaalbaarheid van eigenwoningbezit voor grote groepen huishoudens. Starters verlangen een woning van hoge kwaliteit, terwijl men dat duidelijk niet kan betalen. De huidige woningvoorraad voldoet niet aan de eisen van deze nieuwkomers. Volgens de NVM zou de overheid daarom stedelijke vernieuwingsprojecten moeten stimuleren. De winst die op de gronden wordt gemaakt kan gedeeltelijk gebruikt worden voor een woningvoorraad die geschikt is voor deze doelgroep [NVM, 2006]. Zoals eerder genoemd werden deregulerende maatregelen getroffen aan het begin van de jaren negentig. Wat betreft de woningvoorziening kregen de ontwikkelaars een grotere verantwoordelijkheid en er werden afspraken gemaakt over de productieaantallen. Eind jaren negentig werden er gemiddeld 80.000 nieuwe woningen per jaar ontwikkeld. Ongeveer 60% werd gebouwd voor de koopsector. In vergelijking met de cijfers van 1985 is een afname van 27% zichtbaar. Gedurende deze periode werden jaarlijks 110.000 nieuwbouwwoningen opgeleverd, maar het opmerkelijk is dat hiervan het merendeel bestemd was voor de [gesubsidieerde] huursector [Boelhouwer et.al, 2003; Monitor Nieuwe Woningen, 2006]. De oorzaken van de tegenvallende nieuwbouwproductie zijn de sterk gestegen bouwkosten, de veelheid van regels en belangen van lokale overheden en de lange doorlooptijd van de projecten als gevolg van kennis- en capaciteitsproblemen bij gemeenten [NVB, 2004]. Sinds het dieptepunt in 2000, toen maar 9.000 nieuwe woningen zijn gebouwd, stijgt de productie gestaag. Wat betreft de nieuwbouwontwikkelingen in 2005 kan geconcludeerd worden dat er 13,2% meer huizen gebouwd zijn ten opzichte van 2004. In totaal zijn in 2005 74.000 woningen toegevoegd aan de woningvoorraad. Gezien de stijgende vraag naar huurwoningen is de bouw van 17.000 nieuwe huurwoningen een positieve ontwikkeling. Dit betekent een toename van 19,5% vergeleken met 2004 [VROM 2006].

Al meer dan 25 jaar geleden namen de lokale autoriteiten en een aantal woningcorporaties uit Rotterdam de eerste stap om een nieuwe eigendomsvorm te introduceren. Met de ontwikkeling van het zogenaamd Maatschappelijk Gebonden Eigendom [MGE] kon een alternatief worden geboden voor het reguliere huur en koop, voor groepen met een laag of gemiddeld inkomen. Betaalbaar eigenwoningbezit met beperkte risico's waren de belangrijkste kenmerken van dit nieuwe product. Door de jaren heen zijn er veel experimenten geweest met soortgelijke producten en geheel nieuwe varianten. Hoeveel er een veelheid van tussenvormen bestaat zijn er momenteel maar een beperkt aantal woningcorporaties die deze producten aanbieden [Pothoff, 2003]. Een echte doorbraak van de tussenvormen is nog niet bereikt. Zoals Janssen et. al. [2005] beschrijft kan dit bereikt worden door de complexiteit van de producten te minimaliseren. De consument moet de informatie rondom de werking en effecten van een tussenvorm makkelijk tot zich kunnen nemen. Een andere tekortkoming zijn de wettelijke en fiscale beperkingen, de complexiteit van de producten en slechte marketing van de producten. De beschikbare tussenvormen, ervaringen en problemen worden besproken in de volgende hoofdstukken.

3.3.2 Huisvestingsbeleid

Individuele keuzevrijheid van de burger, onafhankelijkheid van woonconsumenten en de verkoop van de sociale huurvoorraad zijn de hoofdkenmerken van de Nota Mensen Wensen Wonen uit 2001 en dit vormt nog steeds de leidraad voor het huidige beleid. Minister Dekker van VROM is van plan de woningvoorraad uit te breiden en dan met name het betaalbare segment. Het woningtekort werd in 2002 geschat op 170.000 eenheden. Volgens Dekker zal de overheid een drietal maatregelen nemen om dit tekort te reduceren. Ten eerste door het opschroeven van de nieuwbouwproductie. De wet- en regelgeving rondom het ruimtelijke planningsbeleid zal gereduceerd worden en tevens minder complex gemaakt worden. Dit vormt momenteel een beperking voor de bouwers, aangezien ze niet kunnen bouwen wat en waar de consument wil en de nieuwbouwprojecten vaak veel vertraging oplopen [NVB, 2004]. De vereniging van Nederlandse projectontwikkelaars [NEPROM, 2005] merkt op dat meer 'daadkracht en initiatief' essentieel zijn om ervoor te zorgen dat deze plannen daadwerkelijk uitgevoerd worden. Het bevorderen van de verkoop van de voorraad sociale huurwoningen door de woningcorporaties is de tweede maatregel om het woningtekort te verminderen. Hiermee zal een gevarieerdere woningvoorraad gecreëerd worden en de doorstroming verbeteren. Tevens wordt de spreiding tussen huur en koop in woonwijken bewerkstelligd, hetgeen positieve gevolgen kan hebben voor de sociale cohesie. Deze tweede maatregel hangt samen met de laatste, namelijk het stimuleren van de implementatie van tussenvormen. De verkoop van huurwoningen door middel van een tussenvorm zal de hoeveelheid woningen in het betaalbare segment doen toenemen [VROM, 2006]. Deze huisvestingsproducten worden gezien als een belangrijk instrument om eigenwoningbezit te stimuleren. Daarom is Dekker van mening dat na jaren van experimenteren de producten breder moeten worden toegepast. De belemmeringen rond de voorwaarden en consequenties van contracten van tussenvormen moeten worden afgeschaft. Woningcorporaties en potentiële kopers moeten beter geïnformeerd worden, zodat de verkoop van huurwoningen positief beïnvloed wordt. De verkoop van huurwoningen kan een positief effect hebben op de samenleving en de economie. Dit op zichzelf is een motief om de verkoop verder te doen stijgen, maar het feit dat de redelijk dure herstructurering van de [huur] woningen gefinancierd kan worden met de winst van de verkoop is het belangrijkste motief [KEI, 2004].

De Wet Bevordering Eigenwoningbezit [WBEW] van 2001, die consumenten een koopsubsidie biedt, wordt door de overheid gezien als een essentiële maatregel die eigenwoningbezit stimuleert. Deze maatregel is bedoeld om mensen met lage en gemiddelde inkomens structurele steun te geven bij het kopen van een woning. Dit maandelijkse bedrag wordt verstrekt als toelage voor de hypotheekkosten. Er zijn verschillende voorwaarden waaraan men moet voldoen. Er wordt bijvoorbeeld een maximum inkomensniveau, koopprijs en hypotheekniveau bepaald. Sinds de introductie vijf jaar geleden zijn de koopprijzen aanzienlijk gestegen en het gevolg hiervan is dat weinig mensen in aanmerking komen voor de koopsubsidie, doordat men veelal buiten de grenzen van het inkomen en de koopprijs valt. De huidige regelgeving was niet langer toereikend en een nieuw voorstel, genaamd Wet BEW+, werd geïntroduceerd, waarin het inkomensniveau en de maximum koopprijs zijn verhoogd. Naar verwachting zal de wet in januari 2007 in werking treden [Senternovem, 2006].

De Nationale Hypotheek Garantie is direct verbonden aan de WBEW, doordat de kopers de subsidie alleen ontvangen wanneer de hypotheek uitgebracht is op NHG-voorwaarden. Deze overeenkomst garandeert de terugbetaling van het hypotheekbedrag aan de geldverstrekker. De meest belangrijkste regeling voor eigenwoningbezitters die financiële steun biedt is de hypotheekrenteaftrek. Dit belastingvoordeel komt voor in veel Europese landen [Boelhouwer et.al., 2003]. Het Nederlandse systeem is echter vrij uniek, aangezien de hypotheekrente volledig aftrekbaar is. In de meeste EU landen is er een limiet gesteld aan het aftrekbare percentage of de duur van de aftrekbaarheid. Een beperking of afschaffing van de hypotheekrenteaftrek is al jaren een punt van discussie in Nederland. Op dit moment hebben alleen de hogere inkomens voordeel van de aftrek. De meerderheid van de regeringspartijen [niet-socialisten] zijn tegen de afschaffing van dit belastingvoordeel, omdat de betaalbaarheid van koopwoningen aangetast zou worden. Een andere reden is de overtuiging dat de woonconsumenten moeten kunnen blijven vertrouwen op de overheidsregelingen, aangezien men lange-termijn afspraken heeft gemaakt ten aanzien van de financiering [Planet, 2006]. De socialistische partijen, economen en zelfs de Nederlandse Centrale Bank ondersteunen het idee om de hypotheekrenteaftrek [geleidelijk] af te schaffen. De extreem hoge huizenprijzen zouden juist het gevolg zijn van deze maatregel en het belemmerd de werking van de markt. Het gevolg is dat de koopwoningmarkt buiten bereik is van veel starters en lage inkomensgroepen. Sommige experts denken zelfs dat de tussenvormen niet meer nodig zijn als de hypotheekrenteaftrek afgeschaft wordt [Interview Van Ens, 2006]. De woningprijzen zullen na enige tijd uit zichzelf stabiliseren. Desondanks is geleidelijke afschaffing onder goede omstandigheden, zoals een stabiele woningmarkt, onvermijdelijk.

Volgens de Nota Mensen Wensen Wonen [2001] streeft de overheid naar een niveau van eigenwoningbezit van 65% in 2010. Deze analyse van het huisvestingsbeleid beschreef de instrumenten die de overheid wil toepassen om dit niveau te bereiken. De volgende paragraaf gaat in op het spanningsveld tussen markt en beleid.

3.3.3 Markt versus beleid

De historische samenvatting van het beleid rondom eigenwoningbezit in het vorige hoofdstuk toont samen met de bovenstaande paragrafen aan dat ondanks verschillende beleidsveranderingen het percentage eigenwoningbezit het meest wordt beheerst door economische groei. Het Ministerie van VROM verklaart dat beperking van overheidssubsidies en omvangrijke nieuwbouwprogramma's eind jaren negentig tevens een grote bijdrage hebben geleverd aan de toename van het eigenwoningbezit [VROM,2004]. De beleidsmotieven betreffende eigenwoningbezit zijn niet veranderd sinds het einde van de jaren tachtig. De overheid heeft als doel de keuzevrijheid van consumenten te verbeteren. Met name starters en lage inkomens zijn hierbij de doelgroepen die met enige financiële steun de koopwoningenmarkt zouden kunnen betreden. Door het aanbod van betaalbare woningen te vergroten wil de overheid deze keuzevrijheid verruimen. Het opschroeven van de productie van nieuwbouwwoningen is een van de instrumenten die de autoriteiten willen gebruiken om dit doel te bereiken.

Hoewel nieuwe woningen meestal buiten het bereik vallen van de betreffende doelgroep, omdat de koopprijzen over het algemeen te hoog zijn, zal het de doorstroming op de markt verbeteren en zullen meer goedkopere woningen beschikbaar komen. De woningcorporaties zijn de aangewezen partij om een bijdrage te leveren aan het vergroten van het aanbod van de goedkope en betaalbare voorraad. De verkoop van de sociale huurwoningenvoorraad is echter nog niet goed op gang gekomen. Hetzelfde geldt voor de tussenvormen, aangezien het gebruik hiervan nog altijd beperkt is. De overheid wil zowel de verkoop van de sociale huurwoningen als de toepassing van tussenvormen stimuleren. Door de complexiteit van de tussenvormen en het gebrek aan een goed verkoopbeleid van de corporaties is een succes van deze producten nog uitgebleven. Volgens de woningcorporaties belemmert de overheid de implementatie van tussenvormen door wettelijke en fiscale beperkingen. Kortom, zowel de overheid als de woningcorporaties zoeken nog naar de juiste manier om deze nieuwe eigendomsvormen op de markt te brengen.

3.4 Vergelijking van de drie woningmarkten

Een tekort aan woningen is in alledrie de landen één van de voornaamste problemen is op de woningmarkt. In Zweden is er met name een aanzienlijk tekort in de gebieden rondom de drie grote steden. In de plattelandsgemeenten is een overschot van woningen ontstaan, doordat de Zweden in grote getallen verhuizen naar de meer stedelijke gebieden. In Engeland is het tekort met name geconcentreerd in Londen en het zuidoosten van het land. Het woningaanbod in Nederland toont tekorten in het gehele land.

Doordat de productie van huurwoningen is gestagneerd in Zweden is de vraag naar koop- en coöperatieve woningen gegroeid. Gezien het feit dat de koopwoningen alleen eengezinswoningen zijn en de coöperatieve sector uit appartementen en flats bestaat is deze laatste eigendomsvorm momenteel het best bereikbaar voor starters en lage inkomensgroepen. Het biedt een goed alternatief voor huur en koop. In Engeland heeft men al jaren geleden de homeownership schemes geïntroduceerd. Middels deze producten worden starters, huishoudens met lage inkomen en key workers gestimuleerd om te woningmarkt te betreden. De vraag naar deze producten is groot aangezien dit voor veel consumenten de enige manier is om een woning te kunnen kopen. In Nederland tot slot zijn de tussenvormen door de overheid erkend als een beleidsmethode om het huidige gat tussen huur en koop te dichten. Aangezien het door de hoge huizenprijzen voor veel mensen onmogelijk is de stap van huur naar koop te maken of überhaupt de woningmarkt te betreden is dit een interessant instrument om deze mogelijkheid te bieden. Ondanks dat er al jaren tussenvormen worden ontwikkeld en aangeboden blijft het succes uit. De Engelse homeownership schemes en Nederlandse tussenvormen zijn met een ander doel ontwikkeld dan de Zweedse coöperatieve vereniging. De cv is namelijk ontstaan vanuit een historische oogpunt. Gezien het splitsen van een appartementencomplex niet mogelijk is de coöperatieve sector ontwikkeld om Zweden toch een appartement of flat te kunnen laten bezitten. In Engeland biedt de overheid alternatieve eigendomsvormen aan om het eigenwoningbezit te stimuleren. Door het aanzienlijke woningtekort met name in Londen en het zuidoosten van Engeland besluiten vooral de key workers de dure gebieden te verruilen voor de meer goedkopere regio's.

De homeownership schemes hebben dus ook als doel de arbeidsstabiliteit te verbeteren. In Nederland bieden woningcorporaties tussenvormen aan om de woonconsumenten meer keuzevrijheid te geven en om eenheden uit de sociale huurwoningenvoorraad op een betaalbare en risicoloze manier te verkopen. De overheid acht de producten een goede beleidsmethode om het eigenwoningbezit te stimuleren. Hoewel de cv in Zweden dus niet direct als doel heeft om het eigenwoningbezit te stimuleren is het wel een eigendomsvorm tussen huur en koop in en zou het wellicht een product zijn dat in Nederland kan worden toegepast.

De overheden van alledrie de landen heeft zich ten doel gesteld om het aanbod van woningen om de markt te vergroten om een meer ontspannen markt te creëren. In Zweden vormt de sterk gereguleerde woningmarkt een belemmering voor het ontwikkelen van voldoende woningen. De vastgestelde lage huurprijzen voor private huurwoningen maakt het onrendabel voor ontwikkelaars om te investeren in deze sector. Er wordt onvoldoende grond uitgegeven en de ruimtelijke planning wordt niet afgestemd op de vraag vanuit de markt. Hoewel in Engeland en Nederland de sociale huursector nog steeds een belangrijke rol heeft binnen het huisvestingsbeleid tracht men de eigendomsvorm koop te stimuleren voor de consumenten die dit willen en voor wie het enigszins mogelijk is. De regerende politici in Zweden achten de publieke huursector van groter belang, aangezien de risico's beperkt zijn voor de bewoners. Wanneer mensen eenmaal kiezen voor een eigen woning is men volgens de overheid voldoende kapitaalkrachtig om zichzelf financieel te redden. In Engeland en Nederland is de vraag naar koopwoningen het grootst. Door het hoge niveau van eigenwoningbezit, een gedereguleerde particuliere huursector en concurrentie tussen hypotheekaanbieders wordt de Engelse woningmarkt gekenmerkt als één van de meest marktgerichte huisvestingssystemen in Europa. Doordat het woningaanbod nog wel gereguleerd wordt door de overheid kunnen ontwikkelaars moeilijk inspelen op de grote vraag vanuit de markt. Projectontwikkelaars worden belemmerd in de bouw doordat 60% van nieuwbouw op brownfields [herontwikkelingsgebieden] gebouwd moet worden. Om de productie van betaalbare woningen te kunnen garanderen wordt er van de ontwikkelaars geëist dat een bepaald percentage uit goedkope woningen bestaat die door woningcorporaties middels homeownership schemes worden uitgegeven. In Nederland heeft de overheid opnieuw aangegeven de nieuwbouwproductie uit te breiden. Ook door het bevorderen van de verkoop van de sociale huurwoningen en het op grotere schaal aanbieden van tussenvormen wil men de goedkopere woningvoorraad op peil brengen. De veelheid van wetten en regels vormen een belemmering voor de projectontwikkelaars om op korte termijn in te spelen op de behoeften van de klant.

Wanneer een meer ontspannen markt ontstaat, doordat er meer gebouwd gaat worden zullen de prijzen naar alle waarschijnlijk zakken. Toch kunnen ook dan de tussenvormen een instrument blijven voor starters en lage inkomengroepen om de markt te betreden. In Nederland is de discussie omtrent de hypotheekrenteaftrek al jaren gaande. Veel experts zeggen dat afschaffing van dit fiscale voordeel gunstige effecten op de markt zal hebben. Nu worden alleen de hoge inkomensgroepen bevoordeelt met deze regeling. De afschaffing zal de prijzen doen dalen, omdat de kosten van de hypotheek hoger zullen zijn. De regerende partijen zijn echter tegen deze maatregel, aangezien ze bang zijn dat veel huizenbezitters in financiële problemen zullen komen en dat het een val van de woningmarkt zal veroorzaken.

Zweden wordt hierbij vaak als klassiek voorbeeld genoemd. In Zweden was de timing van de afschaffing slecht, doordat de economische omstandigheden niet stabiel waren op dat moment. In Engeland heeft men echter voor een zeer geleidelijk afschaffing gekozen en zijn er weinig problemen ontstaan. Toch is het niet gezegd dat door de afschaffing van de renteaftrek de problemen om de woningmarkt in Nederland zullen verdwijnen. Het aanbod zal meer marktconform moeten zijn. Dat is nu in Engeland de meest prijsopdrijvende factor. Wanneer de prijzen stabiel en beter betaalbaar zijn zullen de tussenvormen, zoals al eerder gezegd, ook altijd een belangrijk beleidsmiddels kunnen blijven spelen om de toestroom van starters en huishoudens met lage inkomens op de koopwoningenmarkt te blijven stimuleren. De eerst komende jaren is een stabilisering van de huizenprijzen echter nog niet voorzien en zijn de producten een belangrijk instrument om de beleidsdoelstelling, het verhogen van het aandeel eigenwoningbezit, te behalen. In het volgende hoofdstuk wordt de Zweedse coöperatieve vorm nader toegelicht net als de Engelse homeownership schemes en de Nederlandse tussenvormen. Om een oordeel te kunnen geven over de toepasbaarheid van de buitenlandse producten op de Nederlandse markt van tussenvormen, is het van belang de kenmerken van de producten uiteen te zetten. Zo kan bepaald worden in hoeverre er reeds overeenkomsten zijn met het huidige productaanbod in Nederland. De volgende tabel geeft de overeenkomsten en verschillen aan tussen de drie bestudeerde landen betreffende de woningmarkt en het beleid.

Tabel 3.4 Vergelijking van de drie landen

	Zweden	Engeland	Nederland
Woningmarkt kenmerken	Tekort aan betaalbare woningen in stedelijke gebieden	Tekort aan betaalbare woningen	Tekort aan kwalitatieve betaalbare woningen
	Vaste huurprijzen private sector	Private huurprijzen vrijgegeven	Kleine private huursector
	Sterk gereguleerde woningmarkt	Marktgeoriënteerde woningmarkt	Gereguleerde woningmarkt
Beleidsvorm	Eigendomsneutraal	Stimulering eigenwoningbezit	Stimulering eigenwoningbezit
Stimulerende producten t.a.v. eigenwoningbezit	Nee	Homeownership schemes	Tussenvormen
Hypotheekrenteaftrek	30%	Geen	100%

4

Product inventarisatie

Het introduceren van nieuwe eigendomsvormen heeft in Nederland als hoofddoel het creëren van een grotere keuzevrijheid voor consumenten om vervolgens het eigenwoningbezit te stimuleren. Volgens woningcorporaties, en in steeds grotere mate ook de overheid, zouden huur en koop niet langer meer de enige beschikbare eigendomsvormen moeten zijn op de markt. Met name de corporaties trachten al jaren deze standaard te doorbreken en vele initiatieven zijn opgezet om nieuwe varianten op de markt te brengen. In Engeland is de overheid grotendeels verantwoordelijk voor de sociale woningvoorraad en is 25 jaar geleden gestart met het introduceren van de homeownership schemes ter stimulering van het eigenwoningbezit. Hoewel dit beleid een positief effect heeft gehad op het aantal eigenwoningbezitters, kleefden er zeker ook nadelen aan. De overheid biedt tegenwoordig verschillende producten aan om de betaalbaarheid van een eigen woning te verbeteren. Door het eigendomsneutrale huisvestingsbeleid van Zweden zijn producten die het eigenwoningbezit stimuleren een taboe. Door wettelijke beperkingen is er echter wel een omvangrijke derde eigendomsvorm die het mogelijk maakt voor Zweden om eigenaar te worden van een appartement. In dit hoofdstuk worden de verschillende producten geïnventariseerd en inhoudelijk besproken. Mede door middel van ervaringen van experts worden uitspraken gedaan over de effecten van de verschillende producten.

4.1 Achtergrond informatie interviews

In totaal zijn 15 interviews afgenomen met deskundigen op het gebied van woonbeleid en volkshuisvesting. De lijst van geïnterviewde personen is in bijlage 1 weergegeven. Het selectie criterium voor de Zweedse en Engelse geïnterviewden was dat ze werkzaam dienden te zijn bij een lokaal dan wel centraal overheidsorgaan, dat zich bezig houdt met het uitzetten of uitvoeren van het huisvestingsbeleid of als onderzoeker op het gebied van de woningmarkt of woonbeleid. Het criterium voor de Nederlandse deskundigen was directe betrokkenheid bij de ontwikkeling van tussenvormen. In Zweden en Engeland zijn respectievelijk 5 en 4 experts geïnterviewd. Er is inzicht verkregen in de beleidsvoering van de overheden ten aanzien van eigenwoningbezit en de wijze waarop dit in de praktijk tot uiting komt. Met de Zweedse experts is tevens uitgebreid gesproken over de ervaringen met coöperatieve verenigingen [cv's] en in Engeland zijn de homeownership schemes nader besproken. Tijdens de 6 interviews die in Nederland zijn afgenomen is ten eerste gevraagd naar de visie van de geïnterviewden op de tussenvormen en de ervaringen die men hier mee heeft. Ten tweede zijn de Zweedse en Engelse producten tussen huur en koop voorgelegd om de geïnterviewden een oordeel te laten geven over de toepasbaarheid en implementatie mogelijkheden van deze vormen in Nederland.

Aangezien in Engeland weinig mensen bereid waren mee te werken aan een interview zijn er slechts enkele afgenomen. Bij 2 interviews zijn de vragen per email beantwoord en zijn de meningen vrij beknopt. Voor de vragenlijsten en uitgewerkte interviews wordt verwezen naar bijlage 2 en 3. De kwaliteit en betrouwbaarheid van de gegevens zijn zoveel mogelijk gegarandeerd door naar feitelijkheden te vragen. De ervaringen en meningen over de producten zijn uiteraard gebaseerd op eigen inzichten, maar gezien de achtergronden van de geïnterviewden mag verwacht worden dat de vragen vanuit professionele opvattingen beantwoord zijn.

4.2 Zweedse coöperatieve eigendomsvorm

Zweden kent naast de standaard eigendomsvormen koop en huur een derde eigendomsvariant, het coöperatieve eigendom. Dit is een eigendomsvorm dat een alternatief biedt voor huur en koop. 'Als één van de weinige landen in de wereld kent Zweden een wet die verbiedt een gebouw horizontaal dan wel verticaal te splitsen. Koopappartementen en kooprijtjeshuizen zijn altijd eigendom van de zogenaamde coöperaties' [Vastgoed magazine, 2002]. Het wonen in een dergelijke woning betekent voor de bewoners, lid worden van de coöperatieve vereniging [cv]. Iedere toekomstige bewoner dient door het bestuur te worden geaccepteerd. Over het algemeen is dit geen zware selectie, maar als men gegronde redenen heeft kunnen potentiële nieuwe leden geweigerd worden. Om daadwerkelijk mede-eigenaar te worden van de cv dient men het woonrecht te kopen. Dit recht waarborgt de bewoning voor eeuwig en is vrij verhandelbaar op de markt. Hoewel leden in principe mede-eigenaar worden van het gehele pand, is het recht in de praktijk gebonden aan één specifieke woning binnen het gebouw. Het bestuur wordt gevormd door de bewoners en zij zijn verantwoordelijk voor het beheer van het gebouw. Tijdens een jaarlijkse algemene vergadering worden de bewoners in de gelegenheid gesteld om een stem uit te brengen op de leden die zich kandidaat hebben gesteld voor het bestuur. Op deze manier hebben de bewoners invloed op het beheer van de cv. Elk lid dient maandelijks een bedrag te betalen om de hypotheeklasten en investerings- en onderhoudskosten van de cv te kunnen dekken. De gelijkenis met de eigendomsvorm koop is groot en de Zweedse woonconsument ervaart dit ook als zodanig.

Een nieuwe cv ontstaat over het algemeen door de ontwikkeling van een nieuwbouwproject of wanneer een bestaand huurcomplex wordt getransformeerd en een coöperatieve status krijgt. In beide gevallen sluit de nieuwe vereniging een hypotheek af voor het grootste deel van de investering. Het overige deel wordt gefinancierd door middel van de inkomsten van de woonrechten. Het bedrag van dit woonrecht wordt al dan niet door het lid zelf gefinancierd of men sluit een persoonlijke hypotheek af. De cv heeft geen beslissingsbevoegdheid over de hypotheekvorm van de bewoners. Hoewel de voorwaarden van een dergelijke hypotheek gelijk zijn aan die van een eengezinswoning, worden hogere rentepercentages gehanteerd in verband met het afdekken van de hogere risico's van wanbetaling. De bank beoordeelt of de aspirant-kopers de hypotheeklasten financieel kunnen dragen en kan het bestuur van de cv hierover informeren. Die neemt op haar beurt het advies mee in de beoordeling voor de selectie [Vastgoed magazine, 2002]. Wanneer één van de deelnemers zijn financiële verplichtingen niet nakomt, zijn de overige leden verantwoordelijk voor deze kosten.

De betreffende deelnemer krijgt zijn investering in dit geval niet terug. Op het moment dat een lid in gebreke blijft de maandelijkse bijdrage te betalen of zich niet aan de reglementen van de cv houdt, heeft het bestuur het recht om de bewoner uit de woning te zetten. De woning wordt vervolgens verkocht aan een volgende koper om zo de uitstaande schuld te kunnen dekken. De koopprijs van het woonrecht is over het algemeen lager dan de koopprijs van een koopwoning. Woonconsumenten die zich in een cv willen inkopen moeten 20% van de waarde van het woonrecht aan eigen kapitaal inbrengen. Zweedse geldverstrekkers financieren over het algemeen niet meer dan 80% van de koopprijs van het woonrecht [Vastgoed, 2002]. De waarde van een woonrecht is niet alleen afhankelijk van de marktwaarde. Andere factoren spelen hierbij ook een rol, zoals de kwaliteit van het beheer en de organisatie van de cv, de verplichtingen die het bestuur oplegt aan de leden en de risico's van wanbetaling van de leden. De cv kan zelf beslissen middels welke hypotheekvorm een hypotheek wordt afgesloten. Als naast de rente ook wordt afgelost [over het algemeen is dit lineair] worden de lasten in principe elk jaar lager. Dit geldt dan dus ook voor de deelnemers. Wanneer het bestuur ervoor kiest om niet af te lossen, zullen de lasten vanaf het begin van de oprichting lager zijn en kunnen aspirant-kopers zich goedkoper inkopen. De gehele financiële situatie van een coöperatie is dus van belang voor de [toekomstige] leden, omdat deze invloed heeft op hun eigen financiële positie. Ongeveer 10 á 15 jaar geleden was het normaal dat een cv een hypotheek afsloot voor 80 of zelf 90% van de totale waarde van het pand. Het overige bedrag werd gefinancierd door middel van de aankooprijzen van de woonrechten. Door deze verdeling waren de bedragen van de woonrechten voor een cv tamelijk laag en de kans dat een deelnemer uit de coöperatie stapte was groot. Het bedrag dat verloren werd was immers gering. Volgens de heer Lindback [Interview, 2006] kostte een woonrecht 15 jaar geleden gemiddeld €1500,-. Na de economisch crisis is het cv-systeem landelijk aangepast en liggen de prijzen een stuk hoger [bijvoorbeeld €150.000]. De kans dat een bewoner bij wanbetaling zonder pardon vertrekt is hierdoor veel kleiner geworden. Het aandeel dat de coöperatie financiert is namelijk verlaagd naar ongeveer 30% van de totale investering voor het pand. De overige 70% kan door de verhoogde aankooprijzen worden gefinancierd met de investeringen van de leden. Door het oude systeem van cv's zijn gedurende de economische neergang aan het begin van de jaren 90 veel verenigingen failliet gegaan. Leden konden de financiële verplichtingen niet meer nakomen en stapten uit de coöperatie door de woning te verlaten.

Aangezien de Zweedse koopwoningenmarkt en de huurwoningenmarkt moeilijk bereikbaar zijn door respectievelijk de hoge koopprijzen en het beperkte aanbod, is voor veel huishoudens de coöperatieve vorm het meest aantrekkelijke alternatief. Dit geldt met name voor de drie stedelijke gebieden. Vooral starters en lage inkomensgroepen bewonen deze appartementen. In de grote steden zijn de problemen met de prijzen en tekorten echter dusdanig dat ook huishoudens met gemiddelde en hoge inkomens de voorkeur geven aan een cv. Wat betreft de belastingvoordelen hebben Zweedse eigenwoningbezitters, net als in Nederland, recht op hypotheekaftrek. Zoals in het voorgaande hoofdstuk is vermeld is dat 15 jaar geleden verlaagd van 80% naar 30% aftrekbaarheid. De leden van coöperaties ontvangen dit belastingvoordeel eenmalig en wel op de investering die wordt gedaan om lid te worden, het woonrecht. Er wordt geen hypotheekrenteaftrek ontvangen op de maandelijkse bijdrage.

Een Zweedse cv is vergelijkbaar met het Nederlandse appartementsrecht. Appartement eigenaren hebben namelijk de verplichting om lid te worden van de Vereniging van Eigenaren [VvE], die onder andere beslissingen neemt over het onderhoud, de servicekosten en nutsvoorzieningen. Het lidmaatschap is verbonden aan het appartementsrecht en vervalt alleen om het moment dat de eigenaar de woning verkoopt. Het grootste verschil met een cv in Zweden is dat de coöperatie eigenaar is van het gehele gebouw en hier een hypotheek voor afsluit. Bij een VvE kunnen de kopers van een appartement zelf een financiering afsluiten, die aangepast wordt aan de persoonlijke situatie. De daadwerkelijke besluitvorming over het beheer van een cv is de verantwoordelijkheid van het bestuur. De leden hebben inspraak door jaarlijks het bestuur te kiezen, maar worden verder nauwelijks betrokken bij de activiteiten. Bij een VvE beslissen de eigenaren tijdens de algemene ledenvergadering mee over de onderhoudsplannen en aanpassingen aan het gebouw of gemeenschappelijke delen door een stem uit te brengen. In Nederland komen coöperatieve verenigingen op zeer kleine schaal voor. Met name in Amsterdam werd deze eigendomsvorm in het verleden veel toegepast, aangezien het lange tijd niet of nauwelijks mogelijk was om appartementen te splitsen. De enige oplossing hiervoor was het oprichten van een coöperatieve vereniging. De cv wordt in Nederland gezien als de voorloper van het appartementsrecht en de meeste zijn vandaag de dag omgezet in een VvE. De overheid heeft dit gestimuleerd, aangezien 'de rechtszekerheid het best gewaarborgd is bij een VvE' [Telegraaf Woonkrant, 2003]. Tijdens een expertmeeting georganiseerd door de Stichting Experimenten Volkshuisvesting [SEV] begin dit jaar, stond de vraag centraal of de coöperatieve vereniging de 'missing link' is tussen huur en koop. De meningen waren zeer verdeeld, maar een directe oplossing leek het niet te zijn. Tabel 4.1 vat de belangrijkste opmerkingen van de Zweedse geïnterviewden over de voor- en nadelen van een coöperatieve vereniging samen.

Tabel 4.1 Voor- en nadelen coöperatieve vereniging

Voordelen	Nadelen
Kapitaal opbouw [T,Lb]	Geen volledige zeggenschap [T]
Mogelijkheid om te kopen en verkopen tegen marktwaarde [T, S, Q]	Bewoners hebben niet het volledig eigendom [T, S, Lb]
Renteaftrek op investering woonrecht [S]	Geen hypotheekrenteaftrek [S]
Medezeggenschap van de leden [S]	Niet voor iedereen betaalbaar [S]
Inzicht in wie de burens zullen worden [L]	Waardevermindering van het gebouw [S]
Verbouwingen en renovaties uitvoeren naar eigen inzicht en behoefte [Lb]	Onderverhuur en verbouwingen mogelijk door toestemming van bestuur [Lb, Q]
Moderne coöperaties kunnen niet of nauwelijks failliet gaan [Lb]	Coöperaties vragen meer betrokkenheid van de leden [Lb]
Verantwoordelijkheid en risico wordt gedeeld met overige leden, makkelijker dan een eigenwoning [L]	Economische risico's [stijgende rente, wanbetaling van leden, faillissement] [Q]
Groter verantwoordelijkheidsgevoel voor het gebouw en omgeving, goede sociale controle [S, Lb, Q]	Matige prijs stabiliteit [L]
	Onderverhuur wordt nauwelijks toegestaan [L]

Geïnterviewden;

Dhr. B. Turner = T
 Dhr. S. Svensson = S
 Dhr. M. Lindback = Lb
 Dhr. J. Quiding = Q
 Dhr. H. Lind = L

Opvallend is dat de overeenkomstige kenmerken met het eigenwoningbezit als de voornaamste voordelen worden ervaren. Het feit dat het woonrecht ondanks andere wettelijke regelingen net als een koopwoning vrij verhandelbaar is op de markt, is door de geïnterviewden aangemerkt als een positief kenmerk van een cv. Lindback benadrukte dat de moderne coöperaties niet of nauwelijks failliet kunnen gaan. De verhouding tussen de gedeelten die gefinancierd worden door de coöperatie en de leden is zoals eerder uitgelegd gewijzigd. De kooprijzen van de woonrechten van cv's zijn hierdoor aanzienlijk verhoogd en bewoners kunnen het zich niet veroorloven om uit de cv te stappen. Deze voordelen hebben allemaal een 'economisch' karakter. De overige positieve aspecten van een cv zijn meer 'sociaal' van aard. Zo wordt het grotere verantwoordelijkheidsgevoel voor het gebouw en de omgeving, de sociale controle en het inzicht in wie de burens zijn als positief ervaren. Svensson is van mening dat de medezeggenschap van de leden ook een voordeel is.

Toch is deze zeggenschap minimaal aangezien het bestuur, dat jaarlijks gekozen wordt door de leden, alle beslissingen neemt ten aanzien van administratieve zaken en onderhoud. Alleen bij besluitvorming over grote renovaties of regelingen die de waarde van de appartementen zou kunnen veranderen worden er tussentijdse vergaderingen geplant, waarbij in de meeste gevallen 2/3 van de leden akkoord moeten gaan met het voorstel. De nadelen van coöperatief eigendom zijn meer divers. Zo hebben de bewoners niet de volledige controle over de woning, is het fysieke eigendom in handen van de cv en is een lid die grote verbouwingen of renovaties aan de woning wil verrichten verplicht toestemming te vragen aan het bestuur. De voornaamste reden hiervan is om de kwaliteit van het gebouw te kunnen blijven garanderen en technische gebreken te voorkomen. Aangezien bewoners van een cv niet het eigendomsrecht van de woning kopen heeft men geen recht op hypotheekrenteaftrek. Hoewel Lindback pretendeert dat een cv niet of nauwelijks failliet kan gaan en dus minder risicovol is dan eigenwoningbezit, geven andere geïnterviewden aan dat een cv gekenmerkt wordt door een matige prijsstabiliteit en gevoelig is voor economische veranderingen. Momenteel neemt de vraag naar coöperatief eigendom toe, omdat er een tekort is aan huurwoningen en koopwoningen erg duur zijn. Een artikel in Vastgoed [2002] stelt dat coöperatief wonen in Zweden populair is door het gebrek aan alternatieve eigendomsvormen. Mocht hier in de loop van de jaren verandering in komen kan het zijn dat de vraag naar cv's afneemt en de prijzen dalen. Wel moet opgemerkt worden dat doordat consumenten het coöperatieve eigendom als nagenoeg hetzelfde beschouwen als eigenwoningbezit, de verschillen tussen de risico's van coöperatief eigendom en eigenwoningbezit slechts gering zijn. Wonen in een coöperatiewoning wordt door veel Zweden ervaren als gemakkelijk aangezien ze zich individueel geen zorgen hoeven te maken over het onderhoud, verzekeringen en overige administratieve zaken. Storingen aan installaties en technische gebreken in de woningen worden door de vereniging verholpen. Daar de appartementencomplexen slechts één gebouwmeter hebben voor water en elektra wordt de rekening hoofdelijk omgeslagen [Vastgoed, 2002]. De coöperatie treedt op als een soort van verhuurder en zoals Lind opmerkte, vindt men dit soms makkelijker dan een eigen woning. In dit socialistisch georiënteerde land zijn de inwoners gewend dat veel voor hen wordt geregeld. Het is daarmee duidelijk een kwestie van mentaliteit.

Kortom, de coöperatiewoning biedt in Zweden de mogelijkheid om eigenaar te worden van een appartement of flat. De woonconsument ervaart het als nagenoeg hetzelfde als eigenwoningbezit. De risico's van wanbetaling van medeleden en de gezamenlijke verantwoordelijkheid voor het gebouw zijn respectievelijk het grootste nadeel en voordeel van een cv en zijn tevens de voornaamste verschillen met een koopwoning. In de huidige marktsituatie, dat gekenmerkt wordt door beperkt aanbod en hoge prijzen, is een coöperatieve woning momenteel een gewilde eigendomsvorm. Hoewel een cv gezien kan worden als een vorm tussen huur en koop, omdat er de gemakken zijn van een huurwoning en de voordelen van een koopwoning, is deze eigendomsvorm geen tussenvorm die als doel heeft de financiële bereikbaarheid van koopwoningen te verbeteren. Deze eigendomsvorm wordt echter wel in deze vergelijking meegenomen en in het volgende hoofdstuk wordt mede aan de hand van de meningen van de geïnterviewden gekeken of een cv een toevoeging kan zijn op de Nederlandse woningmarkt. Gezien het feit dat de gelijkenis met een VvE groot is zou het een alternatief hiervoor kunnen zijn.

4.3 Engelse homeownership schemes

In 1964 heeft de Engelse overheid het Low-Cost Homeownership [LCHO] programma opgezet. Sociale huisvesting werd tot dan toe aangeboden middels sociale huurwoningen. Dit programma biedt naast subsidies voor het kopen van een eigen woning verschillende methoden om betaalbaar eigenwoningbezit zonder hoge risico's mogelijk te maken. Het voordeel van deze alternatieven is dat het minder overheidsuitgaven met zich meebrengt. Het LCHO programma wordt aangewend om huisvesting voor de zogenaamde key workers te garanderen en om een variatie aan eigendomsvormen aan te kunnen bieden op de woningmarkt [Elsinga, 2003]. Door de jaren heen zijn verschillende producten geïntroduceerd waarvan naast het Right to Buy, het Shared Ownership de meest belangrijke vorm was. Dit product had als doel de toetreding van het eigenwoningbezit te vergemakkelijken voor consumenten die deze mogelijkheid zonder financiële steun niet zouden hebben. Shared Ownership gaf sociale huurders en mensen aangewezen als zijnde in woningnood de kans om een aandeel van 25%, 50% of 75% van een woning te kopen. Voor dit deel diende de potentiële koper zelf een hypotheek af te sluiten. Het overige deel werd gefinancierd door een subsidie van het rijk in combinatie met een fonds van de RSL's, de Engelse woningcorporaties. Dit product werd bekritiseerd als te complex en onaantrekkelijk voor zowel financiers als consumenten. Doordat er geen eenduidige, universele contracten waren voor Shared Ownership overeenkomsten. De doelstellingen van de overheid ten aanzien van het LCHO programma hebben zich door de jaren heen verder ontwikkeld en volgens experts waren verschillende doelen inmiddels in strijd met elkaar. Een heldere strategische visie op het beleid van betaalbaar eigenwoningbezit ontbrak [ODPM, 2002]. De grote vraag naar de producten binnen het LCHO programma is vooral in de gebieden met hoge huizenprijzen aanzienlijk, maar door de matige kwaliteit van de producten en het beperkte aanbod [gemeenten en RSL's] kon niet voldaan worden aan de vraag. Een evaluatie van het beleidsplan heeft geleid tot een vernieuwde versie waarbij de beste elementen van het bestaande programma zijn gebruikt om nieuwe producten te creëren. Het vernieuwde programma bestaat uit verschillende producten en regelingen. In de context van dit onderzoek worden de twee meest voorkomende producten nader bestudeerd en in de vergelijking met de Nederlandse tussenvormen meegenomen. Ten eerste het Right to Buy en ten tweede de Homebuy, die sinds april 2006 bestaat uit drie vormen, namelijk Social Homebuy, New Build Homebuy en Open Market Homebuy. Naast deze twee producten wordt tevens de Key Worker Living behandeld. Dit is een regeling die financiële steun biedt aan de specifieke doelgroep, namelijk de key workers.

4.3.1 Right to Buy

De Right to Buy regeling wordt in 1980 onder het regime van Thatcher ingevoerd. Huurders kregen hiermee het recht om de eigen sociale huurwoning te kopen. Gemeentelijke woningbedrijven en RSL's zijn sindsdien verplicht huurders hierin tegemoet te komen. De overheid wil met dit product haar inwoners de mogelijkheid geven een goede en passende eigen woning te bewonen. De promotie van sociale cohesie, welzijn en onafhankelijkheid gaat hiermee gepaard. Om in aanmerking te komen moeten huurders minstens twee jaar een woning hebben gehuurd voordat deze middels een fikse korting op de marktwaarde gekocht kan worden.

In de beginperiode van deze regeling lag het kortingspercentage tussen de 33% en 50%. Tabel 4.2 laat zien dat vanaf 1984 de maximale korting is uitgebreid naar 70% van de marktwaarde. Dit is echter afhankelijk van de duur van de huurperiode en het maximale kortingsbedrag was £50.000. Sinds 1999 zijn een aantal wijzigingen doorgevoerd ten aanzien van deze bedragen. Per regio worden

Tabel 4.2 Right to Buy kortingen 1984-1999 [bron; ODPM, 2005]

Aantal gehuurde jaren	Kortingspercentages	
	Eengezinswoning	Appartement/Flat
2	32	44
5	35	50
10	40	60
15	45	70
20	50	70
25	55	70
30	60	70
Meer dan 30	60	70

tegenwoordig verschillende limieten gehandhaafd. Het maximale kortingsbedrag is £38.000 voor de regio Londen en £22.000 voor het Noordoosten van Engeland. De populariteit van Right to Buy is echter onverminderd gebleken. Een andere wijziging die destijds is ingevoerd is de terugkoopregeling voor gemeenten. Indien de kopers in financiële problemen komen kan de gemeente besluiten de woning terug te kopen. Welke prijs er geboden wordt en of de kopers een andere woning krijgen aangeboden dan wel de eigen woning weer kunnen gaan huren is aan de autoriteiten zelf. Als eigenaren de woning binnen drie jaar willen verkopen zijn hier consequenties aan verbonden. Zoals tabel 4.3 weergeeft, dient men bij verkoop binnen een jaar na aankoop, het totale kortingsbedrag terug te betalen en na vijf jaar is dit nihil. Het Right to Buy programma is zeer populair in Engeland. Het product heeft tot nu toe meer dan 1,8 miljoen huishoudens aan een eigen woning geholpen. De piek is bereikt in 1982, toen 200.000 verkopen hebben plaats gevonden. Tot nu toe heeft het programma meer dan 46 miljard opgeleverd wat voornamelijk benut is voor schuldsaneringen en het financieren van kapitaal uitgaven voor de overheid. Het heeft echter ook een keerzijde en dat is onder andere de forse daling van het aantal beschikbare sociale huurwoningen. Lange wachtlijsten zijn hiervan het gevolg. Door woonconsumenten het recht tot kopen te geven wordt in principe de sturing op de woningvoorraad uit handen gegeven. Hoewel corporaties hebben geprobeerd dit middels nieuwbouwprogramma's te voorkomen heeft dit onvoldoende effect gehad. Deze, voor de werking van de woningmarkt, zeer ongunstig ontwikkeling wordt echter overstemd door het succes van de Right to Buy. [ODPM, 2003]. Hetgeen hiermee samenhangt, is dat de grote

Tabel 4.3 Terugbetaling van de korting [bron; ODPM, 2005]

Aantal jaren na aankoop	Terug te betalen korting
1	100%
1-2	80%
2-3	60%
3-4	40%
4-5	20%

uitverkoop van de voorraad ertoe geleid heeft dat voornamelijk kwalitatief goede woningen zijn verkocht. De RSL's moeten forse investeringen doen om het kwaliteitsniveau van de resterende voorraad op peil te houden. Het gevolg is dat huurprijzen stijgen en de reserves van de RSL's aanzienlijk worden aangetast [Graaf, 2003].

Een ander probleem waar veel nieuwe huizenbezitters tegen aanliepen was de slechte staat van onderhoud van de woningen. Een groot deel van de Engelse woningvoorraad is gebouwd voor 1945 en de kwaliteit is, in vergelijking met veel landen in de EU, tamelijk slecht. Door hoge onderhoudskosten konden veel eigenaars de financiële verplichtingen niet meer nakomen. Vooral aan het einde van de jaren 80, toen de rente aanmerkelijk steeg, kwamen veel mensen in betalingsproblemen. Terugvallen op de sociale huursector gaat moeilijk in verband met wachtlijsten [Graaf, 2003]. Tijdens de interviews met enkele experts is gevraagd naar hun ervaringen met het LCHO programma. De belangrijkste opmerkingen over de voor- en nadelen van Right to Buy zijn verwerkt in tabel 4.4.

Tabel 4.4 Voor- en nadelen Right to Buy

Voordelen	Nadelen
Het doel van de overheid om het percentage eigenwoning bezit te vergroten is behaald [G]	Heeft geen waarde voor de strategische huisvesting aangezien geen nieuw aanbod wordt gecreëerd [H]
Zeer gunstig voor woonconsumenten [H, D]	Verlies van de sociale woningvoorraad [D, G]
Meer menging in de wijken [W]	Opbrengsten niet volledig besteed zijn aan nieuwbouw [G]
Bevordering van sociale cohesie in woonwijken [W]	Tekort aan goedkope woningen wat heeft geleid tot groeiend aantal daklozen [G]
	Het huidige tekort op de woningmarkt is met name door deze regeling veroorzaakt [W]
Geïnterviewden;	
Dhr. J. Hanna	= H
Dhr. H. Dawson	= D
Mevr. M. Gillings	= G
Dhr. A. Whitaker	= W

Tijdens de interviews kwam naar voren dat het tekort aan sociale huurwoningen het voornaamste probleem gevonden wordt van de Right to Buy regeling. Door de grote uitverkoop hebben corporaties de sturing over de voorraad verloren. Whitaker stelt dat het niet alleen een tekort in de sociale huursector heeft opgeleverd, maar ook een tekort aan koopwoningen. De overheid heeft zich lange tijd namelijk te veel gericht op stimulering van eigenwoningbezit middels dit product en nieuwbouw projecten werden nauwelijks meer geïnitieerd. Ondanks enkele negatieve effecten wordt Right to Buy ervaren als een succes aangezien het doel van meer eigenwoningbezit is gehaald [van 57% in 1981 naar 72% in 2005]. Opvallend is dat geen van de geïnterviewden de hoge kosten met betrekking tot het onderhoud of de financieringsproblemen noemt als nadeel van het product. Er moet hierbij echter wel opgemerkt worden dat deze problemen vooral aan het einde van de jaren 80 en begin van de jaren 90 speelden. Tegenwoordig wordt het Right to Buy programma op een kleinere schaal aangeboden.

4.3.2 Homebuy

Sinds april 2006 zijn een aantal wijzigingen aangebracht aan het LCHO programma. Homebuy werd in 1999 geïntroduceerd en verstrekke rentevrije leningen van 25% van de aankoopprijs aan huishoudens met lage inkomens. Het vernieuwde Homebuy programma bestaat uit drie verschillende producten. Ten eerste de Social Homebuy die huurder uit de sociale sector de kans geeft om een aandeel van de huidige huurwoning te kopen. Dit is een geheel nieuwe variant, maar heeft veel gelijkenis met New Built Homebuy. Deze tweede vorm is gebaseerd op het Shared Ownership en biedt woonconsumenten de mogelijkheid om een deel van een nieuwbouw te kopen. De derde vorm is Open Market Homebuy, deze variant is gelijk aan het oude Homebuy programma en geeft mensen de mogelijkheid een woning te kopen met behulp van een rentevrije lening.

Open Market Homebuy

Met deze variant is het voor consumenten mogelijk een woning te kopen op de vrije markt met financiële steun van een woningcorporatie. De consumenten moeten in staat zijn zelf een hypotheek af te sluiten voor ongeveer 75% van de marktwaarde van de woning en de corporatie kan voor de overige 25% in een rentevrije lening voorzien met een maximum van £50.000. Deze lening moet afgelost worden wanneer de woning wordt verkocht. Deze aflossing bestaat uit 25% van de marktwaarde op het moment van verkoop. In vergelijking met de ander Homebuy varianten wordt de bewoner bij deze vorm volledig eigenaar. Dit wordt als zeer positief ervaren door de consumenten, aangezien het een groter onafhankelijkheidsgevoel geeft. De flexibiliteit van dit product is niet optimaal, doordat de hoogte van de lening landelijk is vastgelegd is. Verschillen tussen inkomens en huizenprijzen variëren per regio waardoor consumenten in de goedkopere regio's gunstiger uit zijn dan in de duurdere gebieden. Het zijn juist deze gebieden [Londen en het zuidoosten van Engeland] waar de financiële steun het meest noodzakelijk is. De National Housing Federation [NHF] vertegenwoordigt de woningcorporaties in Engeland en is van mening dat 75% van de marktwaarde van een woning voor veel woonconsumenten alsnog niet betaalbaar is. Verder zouden de rentevrije leningen op lange termijn financiële problemen kunnen creëren voor de woningcorporaties [NHF, 2006]. In tabel 4.5 zijn de meningen van de geïnterviewden weergegeven.

Tabel 4.5 Voor- en nadelen Open Market Homebuy

Voordelen	Nadelen
Optimale keuzevrijheid voor de consument [H, W]	Kan slechts limitatief aangeboden worden [D, G]
Leningen [+waardestijgingen] worden na aflossing opnieuw geïnvesteerd [D]	Heeft geen waarde voor de strategische huisvesting aangezien geen nieuw aanbod wordt gecreëerd [H]
Consumenten kunnen zelf woningen aandragen [G]	Wordt te weinig aangeboden door gemeenten en RSL's [G, W]
Volledig eigendom voor consument [D]	
Duidelijk en eenvoudig product [H, G]	
Geïnterviewden;	
Dhr. J. Hanna	= H
Dhr. H. Dawson	= D
Mevr. M. Gillings	= G
Dhr. A. Whitaker	= W

Zoals Dawson uitlegt worden de leningen na aflossing opnieuw geïnvesteerd in nieuwe Homebuy leningen. Aangezien de marktwaarde van de woningen over het algemeen stijgt, is de aflossing van de lening ook toegenomen. In principe zouden de woningcorporaties een continue stroom van leningen en aflossingen kunnen creëren als er voldoende Homebuy contracten worden afgesloten. Nu wordt het product door beperkte financiële middelen slechts limitatief aangeboden en zoals Gillings beaamt wordt dit inderdaad door weinig gemeenten en RSL's gedaan. Gezien het feit dat consumenten zelf woningen kunnen aandragen zijn ze niet gebonden aan bepaalde projecten en wijken. De keuzevrijheid is hiermee optimaal. Het voordeel voor woningcorporaties hierbij is dat zij geen nieuwbouwprojecten dan wel bestaande bouw hoeven vrij te maken of aan te wijzen die geschikt is voor dit product aangezien de consument een woning zoekt uit de koopwoningenmarkt. Geen van de geïnterviewden benadrukt de efficiency van het product. Doordat er een rentevrije lening wordt gegeven zijn de kosten voor de aanbieders minimaal in vergelijking met de andere producten waarbij veelal kortingen worden gegeven.

New Build Homebuy

Dit is een vernieuwde variant van het Shared Ownership dat in Engeland al meer dan tien jaar op de markt werd aangeboden. Met deze regeling wordt het mogelijk gemaakt een nieuwbouwwoning voor minimaal 25% aan te kopen. De woningen worden verkocht via een soort leasecontract. De kopers dienen een hypotheek af te kunnen sluiten voor het aandeel dat aangekocht wordt. Over het resterende deel wordt huur betaald. Aangezien dit wordt gesubsidieerd door de overheid en woningcorporaties worden de huren zo berekend dat ze betaalbaar zijn voor de consument.

De huren worden jaarlijks herzien, maar stijgen niet meer dan 0,5% per jaar. Indien mogelijk kunnen eigenaren zich naar verloop van tijd voor een groter deel in kopen. Dit noemt men 'staircasing'. Bij betaalbaarheidproblemen is het tevens een optie om naar beneden te staircasen en dus weer voor een kleiner percentage eigenaar te worden. Over het algemeen is 75% eigendom het maximum, maar het is ook mogelijk om uiteindelijk volledig eigenaar te worden. De bewoners zijn verantwoordelijk voor het onderhoud aan de woning. Bij verkoop kan het aandeel dat reeds in bezit is worden verkocht aan een door de woningaanbieder aangewezen nieuwe koper. De eigenaar kan ook eerst geheel eigenaar worden door het resterende percentage te kopen en vervolgens de woning in zijn geheel te verkopen op de vrije markt. Als de woningaanbieder de woning terugkoopt wordt dit tegen marktwaarde gedaan en deelt de verkoper mee in de winst voor het percentage dat in eigendom is. Zoals de naam van dit product aangeeft zijn het alleen, door woningcorporaties aangewezen, nieuwbouwwoningen die voor deze regeling in aanmerking komen. De volgende voor- en nadelen van New Built Homebuy werden genoemd tijdens de interviews [tabel 4.6].

Tabel 4.6 Voor- en nadelen New Build Homebuy

Voordelen	Nadelen
Geeft consumenten het gevoel van eigenwoningbezit [H]	Door hoge grondprijzen zijn de kooprijzen soms te hoog voor Homebuy woningen [H]
Flexibiliteit door staircasing [H, W]	Ingewikkeld product [G]
Over het algemeen bespaart men 70% in vergelijking met koop [D]	Bewoners zijn geen volledige eigenaars van de woning [D]
Het bezit blijft in eigendom van de corporatie [G]	Niet voor alle lage inkomensgroepen bereikbaar door dure nieuwbouwprojecten [W]

Geïnterviewden;

Dhr. J. Hanna = H
 Dhr. H. Dawson = D
 Mevr. M. Gillings = G
 Dhr. A. Whitaker = W

Er werden nogal tegenstrijdige opmerkingen geplaatst door de deskundigen. Dawson vindt het vanuit een financieel oogpunt een goed product, terwijl anderen van mening zijn dat de betaalbaarheid van New Build Homebuy woningen niet optimaal is door te hoge prijzen. Over het feit dat de bewoners over het algemeen geen volledige eigenaar worden verschillen de meningen ook. Zoals is paragraaf 2.1 staat beschreven wordt het bezitten van een eigen woning in Engeland positiever ervaren dan huren. Dat men bij deze regeling niet meteen eigenaar is kan dus wel degelijk een nadeel zijn. Vooral wanneer de woonconsument de keuze heeft uit verschillende producten. Dit is echter afhankelijk van de aanbieders en het nieuwbouwaanbod. Het gunstige huurpercentage maakt dat consumenten rond de 70% besparen ten opzichte van koop.

Hanna en Whitaker noemen de mogelijkheid van staircasen als een voordeel, aangezien de bewoner het eigendomsdeel kan aanpassen aan de persoonlijke situatie. Dit is administratief echter een zeer intensieve bezigheid en maakt het product ingewikkeld in verband met de waardestijgingen en verdeling van de winst. Een nadeel dat niet genoemd wordt door de geïnterviewden is dat de onderhoudskosten van de woning volledig voor rekening zijn van de bewoners. Kortom, een financieel aantrekkelijk en flexibel product voor de consument. Door de ingewikkelde constructie, hoge prijzen en het beperkte eigendom is Open Market Homebuy interessanter.

Social Homebuy

Deze laatste variant van Homebuy is geheel nieuw, maar toont veel gelijkenis met de New Built variant. Huurders die bijvoorbeeld niet in aanmerking komen voor Right to Buy kunnen middels deze weg een aandeel van minimaal 25% van de gehuurde woning kopen. Ze ontvangen tevens een korting op het aankoopbedrag. Dit is afhankelijk van de regio en is in verhouding met het aangekochte percentage. De regelgeving is gelijk aan die van de New Built Homebuy. De bewoners kunnen dus ook huursubsidie ontvangen over het deel dat ze huren en zijn geheel verantwoordelijk voor het onderhoud. Aangezien Social Homebuy nog niet werd aangeboden ten tijde van de interviews is deze variant niet besproken met de deskundigen. De overeenkomsten met New Build Homebuy zijn echter groot en de voor- en nadelen zullen daarom sterk op elkaar lijken.

4.3.3 Key Worker Living

De overheid besteedt veel aandacht aan financiële steun voor huisvesting van key workers. Het gaat hierbij voornamelijk werknemers van de publieke sector waarvan de salarissen landelijk zijn vastgelegd. De overspannen woningmarkt in met name het zuiden en zuidoosten van Engeland heeft het voor deze groep bijna onmogelijk gemaakt om een woning te kopen. Naast het feit dat huren erg duur is, heerst er een tendens dat huren geldverspilling is. Veel mensen met lage inkomens, waaronder ook key workers zouden het geld liever investeren in een koopwoning. Het gevolg van deze ontwikkeling is dat mensen vanuit het hele land naar het zuiden komen om goede werkervaring op te doen en vervolgens weer vetrekken naar gebieden waar eigenwoningbezit wel betaalbaar is. Om meer arbeidsstabiliteit te creëren heeft de overheid besloten financiële steun te bieden aan key workers [Interview Hanna, 2005]. Uit onderzoek blijkt dat het tekort aan betaalbare huisvesting samenhangt met 50% van de tekorten aan key workers [ODPM, 2005]. Deze financiële steun wordt ten eerste geboden door middel van voorrang op de eerder genoemde Open Market Homebuy en New Build Homebuy. Voor de key workers is het bijvoorbeeld niet noodzakelijk om al een huurder te zijn bij een woningcorporatie op aanspraak te maken op dergelijke producten. Ten tweede heeft deze doelgroep de mogelijkheid om een huurwoning te bewonen voor een huurprijs van 75 tot 80% van de markthuursprijs. Door een grotere voorkeur voor een eigen woning wordt het merendeel van de subsidie gestoken in producten die betaalbaar eigenwoningbezit stimuleren. Hoewel het bij de Key Worker Living niet gaat om één product die het eigenwoningbezit stimuleert behoort het wel tot de homeownership schemes. Het wordt in deze vergelijking meegenomen aangezien het stimuleren van een specifieke, doch omvangrijke doelgroep, interessant kan zijn voor Nederland om stabiliteit binnen de woningmarkt te creëren.

Uit de evaluatie van de Key Worker Living, een jaar na de start in 2004, blijkt dat slechts enkele werkgevers daadwerkelijk bewijs kunnen leveren dat de werving van werknemers vergemakkelijkt is door dit nieuwe beleidsinstrument. Over het algemeen konden de ondervraagde werkgevers niet aangeven in hoeverre de verbetering van de werving van key workers te danken is aan de Key Worker Living. De geïnterviewden zeiden er het volgende over [tabel 4.7].

Tabel 4.7 Voor- en nadelen Key Worker Living

Voordelen	Nadelen
Stimuleert stabiliteit van werkgelegenheid [H, W, D, G]	Definiëring van de juiste key worker [H]
De producten zijn eenvoudig [D]	Er is een limiet aan het fonds [D]
De key workers worden door het gehele proces begeleid [D]	Het uitsluiten van mensen terwijl ze denken dat ze key workers zijn [D]
Levert positieve bijdrage aan uitvoering van de publieke diensten [G]	Er moet wel voldoende aanbod zijn van woning [W]

Geïnterviewden;

Dhr. J. Hanna = H
 Dhr. H. Dawson = D
 Mevr. M. Gillings = G
 Dhr. A. Whitaker = W

Tabel 4.7 Voor- en nadelen Key Worker Living

De deskundigen geven aan dat de Key Worker Living wel degelijk een stimulans is voor de stabiliteit van de werkgelegenheid. Zoals Whitaker uitlegt hangt het succes van dit product voor een groot deel af van het aanbod van betaalbare woningen. De overheid zal haar beleid ten aanzien van nieuwbouwprojecten sterk moeten versoepelen. Door de eenvoud van de producten en de begeleiding van de key workers, verlopen de processen in de praktijk zonder veel moeite. Dit is gunstig voor zowel de consumenten als de aanbieders. Hanna heeft zijn twijfels over de definiëring van key workers. Deze doelgroep is door de overheid gedefinieerd als zijnde de medewerkers van de publieke sector. Hij is van mening dat de belangrijkste werknemersgroepen voor een bepaalde regio niet perse alleen ambtenaren zijn. Hij stelt dat het beschikbaar stellen van betaalbare huisvesting de overheid veel geld kost en, aangezien dit maatschappelijk kapitaal is, het zorgvuldig besteed dient te worden. In de gemeente Reading is daarom een project geïnitieerd die deskundigen op het gebied van economische ontwikkeling vraagt naar welke branches het meest belangrijk zijn voor de lokale economische groei. Door op deze manier de hoofdsectoren te definiëren kunnen vervolgens de key workers van deze sectoren bepaald worden. Dit onderzoek heeft een looptijd van een jaar en de resultaten zijn vooralsnog niet bekend. Dawson geeft aan dat het moeilijk is aanmeldingen af te wijzen van werknemers die in de veronderstelling zijn dat ze een key workers functie vervullen. Consumenten kunnen het gevoel krijgen dat er oneerlijk gehandeld wordt en ervaren het wellicht als bevoordeling van bepaalde groepen.

Resumerend kan gesteld worden dat het Engelse LCHO programma in eerste instantie ruim voldoende mogelijkheden geeft aan lage inkomensgroepen om de koopwoningmarkt te betreden. Door de overspannen marktsituatie als gevolg van de hoge huizenprijzen, kunnen veel mensen zelfs met behulp van deze producten geen eigenwoningbezitter worden. De Open Market Homebuy variant kan als het meest gunstige product worden gezien. Dit blijkt niet alleen uit de interviews, maar ook verschillende Engelse onderzoeksrapporten geven dit aan [JRF, 2001; ODPM, 2002]. Vooral door de eenvoud en financieel voordelige voorwaarden is het voor zowel de consumenten als de aanbieders een aantrekkelijk product. Het wordt echter nog te weinig aangeboden op de markt door de beperkte financiële middelen. Het grote verschil met de Nederlandse tussenvormen is dat het Engelse LCHO programma is geïnitieerd door de overheid. Zij heeft de uitverkoop van de woningvoorraad toegestaan en geeft middels verschillende vormen veel kortingen om zo het de huizenprijzen betaalbaar te maken voor de consumenten. In Nederland is de sociale woningvoorraad in handen van woningcorporaties. De corporatie bepaalt het beleid ten aanzien van de huurwoningen. De overheid kan zich tot doel hebben gesteld de verkoop van het bezit te stimuleren, maar is niet in staat de regelingen te treffen om deze verkoop daadwerkelijk te laten plaatsvinden. Zoals Barker [2004] in haar rapport aangeeft draagt een woningtekort bij aan macro-economische instabiliteit en belemmert het de flexibiliteit van de arbeidsmarkt. Vooral in Londen en omgeving, het zuidoosten en oosten van Engeland is het noodzakelijk om te voorkomen dat mensen wegtrekken naar goedkopere regio's.

4.4 Nederlandse tussenvormen

Sinds het jaar 2000 is de verkoop van sociale huurwoningen een belangrijke doelstelling binnen het huisvestingsbeleid. De keuzevrijheid ten aanzien van eigendomsvormen kan vergroot worden als ook het aanbod op de markt groter is. Naast de intentie om de nieuwbouwproductie uit te breiden kan de verkoop van de voorraad van woningcorporaties ervoor zorgen dat het aanbod beter aansluit op de woonwensen van consumenten [Kei-centrum, 2002]. Net als de productie van nieuwbouwwoningen is de verkoop van sociale huurwoningen sterk achtergebleven bij de doelstellingen. De ambitie van het Ministerie van VROM was om vanaf 2001 tot 2010 50.000 huurwoningen per jaar te verkopen. Remkes, de Staatssecretaris destijds, zou zelfs sancties opleggen aan de woningcorporaties die de doelstellingen niet hadden behaald. Aangezien de verkopen sterk achterbleven zijn deze doelstellingen al na 2 jaar naar beneden bijgesteld.

Tabel 4.8 Verkochte huurwoningen [bron; Kei 2002]

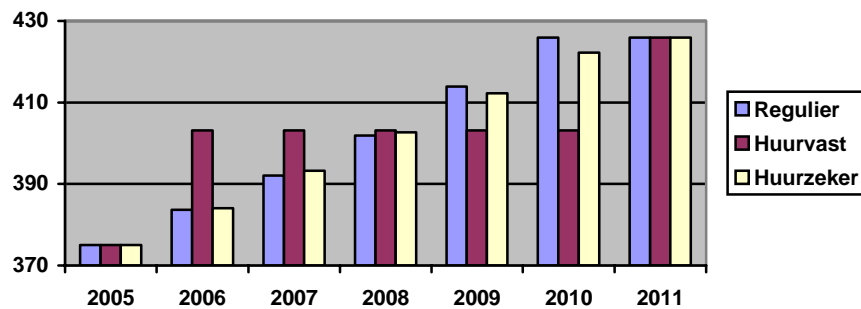
Jaar	Verkochte huurwoningen	Jaarlijkse stijging [%]
2000	12.700	
2001	13.400	5,5
2002	14.100	5,2
2003	15.800	12,0
2004	15.800	0
2005	18.400	16,5

De nieuwe verkoopnorm werd aanzienlijk verlaagd naar 25.000 tot 50.000 woningen per jaar. Uit de resultaten tot nu toe kan geconcludeerd worden dat ook dit niet gehaald is [tabel 4.8]. De sancties waar Remkes mee dreigde zijn in de praktijk nooit opgelegd en zijn mening over deze verkoopcijfers heeft hij bijgesteld. Hij zou 'uitsluitend met sancties dreigt als corporaties geen houding nastreven waarbij de klant keuzevrijheid heeft tussen huur en koop'. Hoewel de corporaties ook het intentie hebben de grote delen van de voorraad te verkopen, zijn de doelstellingen van de overheid te hoog gegrepen en men wil volgens Aedes-voorzitter Van Leeuwen te snel [Kei-centrum, 2002]. Woningcorporaties kunnen ervoor kiezen de huurwoningenvoorraad tegen marktwaarde te verkopen. De winsten kunnen vervolgens direct geïnvesteerd worden in herstructurerings- en nieuwbouwprojecten. Het nadeel van deze methode is ten eerste dat het voor veel consumenten niet betaalbaar is gezien de hoge verkoopprijzen en risico's. Ten tweede verliezen de corporaties de sturing op de woningvoorraad. Tussenvormen bieden een oplossing voor deze twee nadelige effecten. Zoals eerder genoemd kunnen drie verschillende typen tussenvormen worden onderscheiden, namelijk de koop-, hybriden- en huurvarianten. De koopvarianten zijn ontwikkeld om de betaalbaarheid van huizen te verbeteren. De hybride vormen combineren elementen van huren en kopen in een product. Het doel van huurvarianten is het bieden van meer zekerheid voor huurders over de toekomstige huurprijzen. Er wordt dus niets veranderd aan de eigendomsvorm en het zijn geen producten die het eigenwoningbezit stimuleren. De keuzevrijheid wordt echter wel vergroot, doordat de klant het type huurcontract kan kiezen. Aangezien het vergroten van de keuzevrijheid ook een belangrijk deel uitmaakt van de doelstellingen ten aanzien van het woonbeleid dragen deze tussenvormen hieraan bij. De volgende huurvarianten worden door corporatie aangeboden.

4.4.1 Huurvarianten

Huurvast

De essentie van dit product is dat huurders een huurvastperiode kiezen voor 5 of 10 jaar. Aan het begin van deze periode wordt een vaste huur overeengekomen, die hoger is dan het huurniveau van dat moment. Afhankelijk van de verwachte rente fluctuaties, de verwachte huurverhogingen voor de betreffende woning, de gewenste huurvastperiode en het moment waarop de huurvastperiode in gaat wordt de hoogte van de vaste huur bepaald [Woonstede, 2005]. Met het hogere huurniveau in de eerste jaren maakt de corporatie winst en wordt er meer rente ontvangen. Dit compenseert de laatste jaren wanneer ze een lagere rente ontvangen dan de reguliere huur van dat moment [figuur 4.1]. Wanneer het einde van de vaste huurperiode nadert kan eventueel een nieuwe vaste rente vastgesteld worden. Middels dit product weten de huurder precies waar ze aan toe zijn voor een bepaalde periode. Zij krijgen op deze manier niet te maken met jaarlijkse huurverhogingen, dat volgens de aanbieders van deze producten door veel huurders als nadeel van huren wordt ervaren. Na de contractperiode dient de klant een huurstap te maken. Wanneer de situatie wat betreft de verwachte huurverhogingen juist is voorspeld weet men hoe groot deze huurstap zal zijn. Door onverwachte marktontwikkelingen kan dit echter hoger uitvallen dan verwacht. Nu zal dit met in een periode van 5 jaar nog goed te overzien zijn, maar in een periode van 10 jaar is er minder zekerheid. Om de huurstijging geleidelijk te laten verlopen is Huurzeker ontworpen.



Figuur 4.1 Voorbeeld Huurvast en Huurzeker [bron; Vivare, 2006]

Huurzeker

Deze tussenvorm heeft veel overeenkomsten met Huurvast, alleen geeft dit product de huurder de mogelijkheid om voor een periode van 5 of 10 jaar ieder jaar dezelfde huurverhoging te krijgen. Het is net als Huurvast een zekerheidsproduct. Het vaste verhogingspercentage wordt vastgesteld aan de hand van de huurverhoging die verwacht wordt wanneer de woning niet in middels een Huurzeker contract wordt verhuurd en de gewenste huurzekerperiode. Aan het einde van de periode kan er een nieuw Huurzeker contract worden afgesloten. Daarbij wordt weer uitgegaan van de huur dat het pand heeft op dat moment wanneer deze niet middels een Huurzeker contract wordt verhuurd. De klant kan ook kiezen om weer normaal te huren. Bij deze vorm geldt ook dat bij onverwachte marktontwikkelingen de huur ineens kan gaan stijgen. Toch is de stap van Huurzeker naar reguliere huur of een nieuw Huurzeker contract altijd kleiner dan bij Huurvast. Een voorbeeld van de beide vormen tegenover een regulier huurcontract wordt weergegeven in figuur 4.1.

Zowel Huurvast en Huurzeker is vooral geschikt voor huurders die honkvast zijn en zeker weten dat ze de komende jaren niet gaan verhuizen. Bij het vroegtijdig beëindigen van het contract vindt er namelijk geen verrekening plaats. Wanneer een klant een voordeel heeft opgebouwd wordt dit niet uitbetaald. Wat betreft het succes van de Huurvast en Huurzeker contracten is weinig bekend. Uit onderzoek van Pothoff [2002] is gebleken dat slechts 9% van de woningcorporaties in Nederland deze tussenvormen aanbiedt. De woningcorporaties Woonstede uit Ede en Woonbron uit Rotterdam bieden een deel van de woningvoorraad eigendomsneutraal aan, zodat de bewoners zelf kunnen kiezen uit een aantal contracten. In paragraaf 4.4.3 wordt hier nader op ingegaan. Huurvast en Huurzeker zijn bij beide een onderdeel van dit concept. Uit een evaluatie van Woonbron kwam naar voren dat slechts een paar procent van de woningen middels een contract van een huurvariant is afgesloten. Bij Woonstede bestaat 13% van de woningen die geselecteerd zijn als een keuzevrije woning uit Huurvast en Huurzeker contracten. In de volgende tabel zijn de voor- en nadelen verwerkt die tijdens de interviews met deskundigen aan de orde zijn gekomen [tabel 4.9].

Tabel 4.9 Voor- en nadelen Huurvarianten

Voordelen	Nadelen
Zekerheid gedurende de contractperiode [E, K, A]	Onzekerheid na contractperiode [E, P, W]
De producten bieden meer keuzevrijheid voor huurders [K, P, W]	Na contractperiode dient er een huursprong gemaakt te worden [K]
Alleen geschikt voor ouderen met levenslange huurcontracten [R]	Na de contractperiodes zullen problemen ontstaan over de huurstijgingen [R]
Geïnterviewden;	
Dhr. A. van Ens	= E
Dhr. K. Kwadijk	= K
Dhr. W. Rust	= R
Dhr. W. Pothoff	= P
Dhr. W. van Asselt	= A
Dhr. B. Wouters	= W

Het voordeel van de Huurvast en Huurzeker contracten is dat de consumenten voor een bepaalde periode precies weten waar ze aan toe zijn. Deze zekerheid slaat om in onzekerheid zodra het contract afloopt. Van Ens opperde het instellen van randvoorwaarden of een bandbreedte voor de maximale stijging van de huur na het contract, om deze onzekerheid iets weg te nemen. Aangezien deze producten vrij nieuw zijn is het nog niet bekend of deze vormen ongunstig zullen uitpakken voor huurders. Rust is er echter van overtuigd dat er in de toekomst problemen ontstaan over te hoge huurstijgingen ineens en noemt het zelfs levensgevaarlijk. Hij acht de huurvarianten alleen aantrekkelijk voor senioren in de vorm van levenslange contracten. Het risico van een grote huursprong is volgens Kwadijk de verantwoordelijkheid van de huurder en vergelijkt het met het risico dat kopers hebben bij het aflopen van de rentevastperiode. Wouters en Pothoff zien de huurvarianten niet als echte tussenvormen, maar het biedt wel meer keuzevrijheid voor de klant. De huurliberalisering is een voorbeeld van een veranderende marktsituatie die een fikse stijging van het huurniveau kan bewerkstelligen. Volgens Van Asselt merkt Woonstede dat er meer vraag is naar Huurvast en Huurzeker sinds deze discussie gaande is.

De definitie van tussenvormen is 'producten met op onderdelen andere juridische en financiële kenmerken dan het reguliere huren en kopen'. Aangezien Huurvast en Huurzeker door de vaste afspraken over het huurniveau andere kenmerken heeft dan normale huur valt het onder de definitie van tussenvormen. De keuzemogelijkheden voor consumenten wordt vergroot door deze varianten en sluit daarmee goed aan bij het woonbeleid van het ministerie van VROM. Grote huursprongen dienen echter wel vermeden te worden, want ondanks dat de klant hier zelf voor kiest blijft het een kwetsbare doelgroep die niet voor niets een sociale huurwoning bewoont. De producten worden tot nu toe nog slechts limitatief aangeboden en de vraag is gering.

4.4.2 Hybride varianten

Door fiscale regelingen, die volgens het ministerie van Financiën zijn opgesteld ter bescherming van de consument, zijn de hybride vormen in het gedrang gekomen. Bij de invoering van het nieuwe belastingstelsel heeft het ministerie de eigenwoningregeling aangescherpt. Vanaf 2001 is een woning in fiscale zin een eigen woning als;

- de koper voor minimaal 50% eigenaar is
- de koper een belang heeft van minimaal 50% van de waardeontwikkeling, zowel positief als negatief

Alleen wanneer voldaan wordt aan deze regels wordt een woning als eigen woning beschouwd en heeft de bewoner recht op hypotheekrente aftrek. In het bijzonder voor de hybride tussenvorm Koophuur is dit de reden dat het niet meer wordt aangeboden. Voor Variokoop pakte deze regeling ook ongunstig uit en deze vorm had ook nog het probleem dat het flexibel inzetten van vermogen niet langer werd toegestaan door de fiscus. De afgelopen jaren zijn nieuwe hybride varianten op de markt geïntroduceerd, die wel geheel voldoen aan de voorwaarden van de eigenwoningregeling. Naast deze nieuwe producten zullen ook Koophuur en Variokoop kort besproken worden.

Koophuur

De binnenkant kopen en de buitenkant huren is in het kort de bedoeling van deze variant. Bewoners huren het casco van de woningcorporatie die gedurende het contract juridisch eigenaar blijft. Het economische eigendom wordt gekocht door de bewoner. De waarde van de binnenkant wordt op 35% van de totale waarde van de woning gesteld. Opvallend is dat de totale waarde niet gelijk is aan de marktwaarde, maar aan de bedrijfswaarde van de woning. In feite ontvangt de eigenaar 35% korting op de huur voor de buitenkant [Aedes, 2002]. Bij de beëindiging van het contract wordt opnieuw de waarde van de binnenkant bepaald aan de hand van een puntensysteem en de levensduur van het interieur. De waarde is dus mede afhankelijk van de onderhoudstoestand. Zo worden consumenten gemotiveerd deze goed te onderhouden. Het economisch eigendom gaat vervolgens weer over naar de corporatie. Het doel van dit product is dat de gedeeltelijke eigenaars volledige beschikkingsbevoegdheid te geven over de binnenkant, het verlagen van de woonlasten, het vergroten van de betrokkenheid en het binden van de bewoners aan de woning. De voordelen voor de woningcorporatie uiten zich in lagere mutatiekosten door de verbeterde klantenbinding en een verruiming van de financiële middelen. Doordat de huur als het ware gedeeltelijk als koopsom vooruit is betaald en de resterende huursom lager is wordt het debiteurenrisico van de corporatie kleiner [Pothoff, 2002]. De Nationale Stichting Koophuur heeft er alles aan gedaan om Koophuur goed in de markt te zetten. Door de voortdurende fiscale discussie heeft de stichting de moed aan het begin van 2005 opgegeven.

Variokoop

Deze hybride variant geeft consumenten de mogelijkheid om een huurwoning gedeeltelijk te kopen en het restant te huren. De huurder bepaalt het percentage dat gekocht wordt. Dit kon in eerste instantie variëren van 20% tot 80%.

Aan de hand van de marktwaarde wordt de aankoopprijs van het koopdeel bepaald en de huurprijs wordt vastgesteld naar verhouding van het percentage dat men blijft huren. Aangezien de woonlasten slechts minimaal dalen is het voor goedkopere huurwoningen minder aantrekkelijk dan voor duurdere woningen. Door de invoering van de vernieuwde eigenwoningregeling werd het minimale percentage in eigendom opgeschroefd naar 50%. In de oorspronkelijke opzet was het ook toegestaan gedurende het contract het percentage te wijzigen, zodat bewoners geleidelijk aan voor een groter deel eigenaar konden worden [staircasen]. Het ministerie van Financiën achtte dit echter niet langer acceptabel en is dus afgeschaft. De corporatie blijft bij deze constructie de verantwoordelijkheid houden over het onderhoud van de woning [Aedes, 2002]. Variokoop is ontwikkeld door een corporatie die voornamelijk seniorenflats verhuurde. Ouderen die de eigen woning verkopen kregen middels dit product de mogelijkheid om het eigen geld vrij te maken. Het kapitaal werd namelijk deels weer geïnvesteerd in een andere woning waarbij het onderhoud voor rekening was van de woningcorporatie. De bewoners waren dus niet genoodzaakt een hypotheek af te sluiten. Wanneer consumenten wel een hypotheek voor het koopdeel willen afsluiten verlangt de financier een garantie van de corporatie dat zij bij betalingsproblemen de vordering overneemt van de financier. In de praktijk is gebleken dat er nauwelijks geldverstrekkers zijn die hieraan mee willen werken. Door deze problemen wordt het product nog op zeer kleine schaal aangeboden. Woningcorporatie Wonen Noord-Limburg biedt deze variant aan als de Eigen Huurwoning en is bedoeld voor woonconsumenten van 55 jaar en ouder en beschikken over enig vermogen. Het koopgedeelte moet namelijk gefinancierd worden met eigen vermogen. Sinds de koopprijzen sterk zijn gestegen is de belangstelling voor dit product teruggelopen. De volgende hybride tussenvormen zijn de afgelopen jaren ontwikkeld en wel geheel goedgekeurd door de fiscus.

Deelkoop/Koop Goedkoop

Deze hybride vorm biedt de mogelijkheid voor de klant om het opstal te kopen en de grond in erfpacht af te nemen van de corporatie. De erfpachtcanon is afhankelijk van de grootte van het perceel en kan in tegenstelling tot huur afgetrokken worden voor de inkomstenbelasting. De koopprijs van het opstal ligt aanzienlijk lager dan de verkoopwaarde van het geheel. Bij iedere willekeurige financier kan men een hypotheek afsluiten voor het koopdeel. De hypotheekrenteaf trek is gegarandeerd, aangezien de bewoners voor meer dan 50% eigenaar zijn. Bewoners hebben dezelfde rechten en plichten als andere huiseigenaren en zijn dus zelf verantwoordelijk voor het onderhoud en kunnen verbouwingen en renovaties naar eigen inzicht uitvoeren. Een ander voordeel is dat de klant vermogen opbouwt. Er zijn geen inkomenseisen aan verbonden, dus iedereen komt in aanmerking voor deze hybride vorm. Het is tevens mogelijk een NHG-garantie af te sluiten. De woningcorporatie ZVH uit Zaandam biedt deze variant sinds 2002 aan als Deelkoop. Aangezien er verschillende type woningen worden uitgegeven verschillen de prijzen en kosten per woning. In tabel 4.10 wordt hiervan een indicatie gegeven. De totale maandlasten zullen de eerste 4 á 5 jaar iets hoger zijn dan bij reguliere huur, maar daarna zal Deelkoop goedkoper zijn. De huurprijzen stijgen immers ieder jaar en het rentepercentage voor de hypotheek kan voor langere tijd worden vastgezet. De eigenaren kunnen de Deelkoop woning [met erfpachtcanon] op de vrije markt verkopen. De marktwaarde van een dergelijke woning ligt ongeveer 30% lager dan eenzelfde woning zonder erfpachtconstructie.

De vraag naar Deelkoop is, ondanks het feit dat het niet meteen lastenverlichting oplevert zeer groot. Ieder jaar worden minstens 60 woningen verkocht middels deze contractvorm en de aanvragen overstijgen het aantal beschikbaar gestelde woningen. ZVH streeft er naar in de komende kwartalen nog enkele honderden woningen aan te

Tabel 4.10 Kosten Deelkoop [bron; ZVH, 2006]

Deelkoop	
Erfpachtcanon	€150 á €190
Koopprijs opstal	€100.000 á €115.000
Totale maandelijkse woonlasten	€690 á €730
Reguliere huurprijs	€670 á €710
Verkoopwaarde gehele woning	€170.000 á €190.000

wijzen die verkocht gaan worden middels Deelkoop [ZVH, 2006]. ZVH biedt ook regelmatig nieuwbouwwoningen via een makelaar aan die middels Deelkoop worden verkocht. Op deze manier wordt een grotere doelgroep bereikt dan alleen de huidige huurders.

De woningcorporatie Dudok uit Hilversum heeft de Koop Goedkoopwoning ontwikkeld. Hierbij wordt een lagere koopprijs gegarandeerd van gemiddeld 20% tot 30%. Het voordeel van dit product is dat de eerste 10 jaar niet de volledige erfpachtcanon betaald hoeft te worden. Het eerste jaar betaalt de bewoner niets en vervolgens groeit dit bedrag jaarlijks met 10%. Na 10 jaar wordt pas de volledige canon betaald [gemiddeld €150]. Bij verkoop wordt de woning op de vrije markt verkocht en zijn er twee mogelijkheden. De corporatie kan in het contract op laten nemen dat bij wederverkoop de eigenaar ook weer recht heeft op de kortingsregeling op de erfpacht. Zij kan er echter ook voor kiezen dat een volgende eigenaar vanaf het begin de volle pond canon moet betalen. Het is aan de corporatie zelf voor welke optie wordt gekozen. Aangezien er nog nauwelijks verkopen hebben plaatsgevonden kan niet worden aangegeven wat de gemiddelde verkoopprijs is van een Koop Goedkoopwoningen ten opzichte van een 'normale' woning. Dudok heeft sinds mei 2006 een nieuw project opgestart, namelijk Sociale Koop. Hierbij bepaalt de koper het percentage van de koopprijs die gekocht wordt. Het resterende deel wordt in erfpacht uitgegeven. De canon wordt niet maandelijks betaald, maar pas bij wederverkoop wordt het gehele bedrag aan erfpacht afbetaald aan de corporatie. De eigenaren kunnen de woning tegen marktwaarde verkopen en hebben dus het vermogen om dit af te kopen. Dit project zit momenteel nog in een experimentele fase. De opmerkingen van de geïnterviewden over de hybride vormen zijn samengevat in tabel 4.11 en 4.12. De eerste tabel geeft de voor- en nadelen van de oude hybride varianten en de tweede gaat in op de nieuwe vormen Deelkoop en Koop Goedkoop.

Tabel 4.11 Voor- en nadelen Koophuur/Variokoop

Voordelen	Nadelen
Voor starters een interessante manier om in de woningmarkt te stappen [P]	Organisatorisch en administratief moeilijk implementeerbaar [R, A]
Bij Koophuur zijn klanten eigen baas over de binnenkant [P]	Ingewikkelde constructies voor klanten [E, R, P, A, W]
Bij Koophuur geen overdrachtbelasting [P]	Fiscale niet aanvaardbaar momenteel [E, K, A, R]
Gebiedbeheer blijft in handen van corporatie [P]	Geen financiers die er aan mee willen werken aan Huurkoop[P]
Bij Variokoop kan het aandeel in eigendom groeien en krimpen [W]	Alleen vermogensontwikkeling over het aandeel in eigendom [W]
Door een deel te kopen is de huur laag [P]	Woonlastenverlaging is vooral bij Variokoop niet aanzienlijk [P, K]
	Geen structurele oplossing voor de problemen op de woningmarkt [E]

Geïnterviewden;

Dhr. A. van Ens	= E
Dhr. K. Kwadijk	= K
Dhr. W. Rust	= R
Dhr. W. Pothoff	= P
Dhr. W. van Asselt	= A
Dhr. B. Wouters	= W

Zoals in tabel 4.11 te zien is vindt vooral Pothoff de oude hybride vormen zeer interessant. Hij noemt dit de echte tussenvormen en zou graag zien dat de fiscus flexibeler zou zijn wat betreft deze vormen. Tussenvormen moeten in zijn ogen de risico's van het eigenwoningbezit afdekken. Bij de oude varianten neemt de corporatie de verantwoordelijkheid voor het onderhoud en geeft de consumenten de mogelijkheid om terug te stappen naar huren. Vooral Koophuur vindt Pothoff een aantrekkelijk product aangezien corporaties momenteel veel tijd en geld steken in de binnenkant van de woningen, terwijl de klant eigenlijk alleen maar behoefte aan het huren van een casco. Door de opkomst van de vele bouwmarkten, doe-het-zelf programma's en dergelijke worden mensen geprikkeld om een woning met een eigen identiteit te creëren. Pothoff denk echter wel dat de producten een stuk eenvoudiger opgezet moeten worden. De afkeurende houding van financiers ten opzichte van de Koophuur en Variokoop woningen zou door het afgeven van terugkoopgaranties van de corporatie verbeterd kunnen worden. De overige geïnterviewden benadrukken voornamelijk de nadelen en zien geen kans dat de fiscus de regelgeving aanpast in de toekomst. Buiten het feit dat Koophuur en Variokoop fiscaal niet mogelijk zijn momenteel, is het moeilijk implementeerbaar in de organisatie.

Rust heeft als directeur van Fakton veel modellen en systemen ontworpen om dit proces te vergemakkelijken. Hij heeft gezien dat de producten veel administratieve rompslomp opleveren voor een corporatie [monitoren, tussentijdse mutaties]. Daarbij geeft Variokoop geen aanzienlijke woonlastenverlaging en is met name geschikt voor senioren.

Tabel 4.12 Voor- en nadelen Deelkoop/Koop Goedkoop

Voordelen	Nadelen
Zelfde rechten en plichten als eigenwoningbezitters [E, K, A, R]	Koopprijzen zullen stijgen en kan uiteindelijk alsnog te duur worden [W, A]
Risico's afgedekt door NHG [R, A, W]	Woonlastenverlaging is niet aanzienlijk [P, K]
Goede producten als tijdelijke oplossing voor dichten van kloof tussen huur en koop [E]	Organisatorisch en administratief moeilijk implementeerbaar [R, A]
Makkelijk product voor corporaties, lage transactiekosten [K, R]	Corporatie geen zeggenschap over woningen [P] Geen structurele oplossing voor de problemen op de woningmarkt [E]

Geïnterviewden;

Dhr. A. van Ens	= E
Dhr. K. Kwadijk	= K
Dhr. W. Rust	= R
Dhr. W. Pothoff	= P
Dhr. W. van Asselt	= A
Dhr. B. Wouters	= W

Het nieuwe type hybride varianten heeft volgens de deskundigen veel positieve kanten. Het heeft grote gelijkenis met een koopwoning. De woning kan op de vrije markt worden verkocht tegen marktwaarde. De marktwaarde ligt door de erfpachtconstructie lager dan eenzelfde woning zonder erfpacht. Het nadeel is dat door de gespannen marktsituatie de vraag zo groot is dat de vraagprijs uiteindelijk veel in waarde stijgt en niet meer bereikbaar is voor de primaire doelgroep van corporaties. Een ander nadeel is dat woonlasten niet aanzienlijk verminderen. Bij Deelkoop dalen de kosten ten opzichte van huren pas na enige jaren. In vergelijking met normale koop zijn beide producten daarentegen voordeliger.

Van Ens ziet geen van de producten als structurele oplossing voor de problemen op de woningmarkt. Hij is zelf van mening dat de hypotheekrenteaftrek de grootste verstoorder van de hele woningmarkt is. Veel van de Nederlandse tussenvormen worden alleen maar aantrekkelijk gemaakt door het verschijnsel hypotheekrenteaftrek. De reden dat veel tussenvormen niet van de grond zijn gekomen is door problemen met de fiscus, omdat de hypotheekrenteaftrek in het gedrang zou komen. Hij is voorstander van het creëren van een woningmarkt waarbij de consumenten zelf de keuze tussen huur en koop kunnen maken. Als men de keuze maakt om te kopen zou de markt moeten uitwijzen of dit mogelijk is.

Er moet echter wel financiële steun zijn voor de woonconsument aan de onderkant van de markt, zodat deze doelgroep ook deze keuzevrijheid heeft. Door het systeem van huursubsidie en hypotheekrenteaftrek op termijn om te vormen tot één subjectgestuurde subsidievorm kan deze situatie bewerkstelligd worden volgens Van Ens. De kloof tussen huur en koop zou namelijk het gevolg van de huidige samenstelling van de woningmarkt. Het zal echter een langdurig proces zijn om de markt om te vormen. In de tussentijd kunnen de tussenvormen gebruikt worden om tijdelijk dat gat te dichten. Mocht de subjectsubsidie uiteindelijk een feit zijn dan is het mogelijk dat hiermee de risico's van het eigenwoningbezit niet geheel worden afgedekt. Voor lagere inkomens en starters kunnen de tussenvormen dan ook nog een [tijdelijke] oplossing zijn. Het is echter geen structurele oplossing en de fiscus zal haar regelgeving moeten versoepelen. De huidige terughoudendheid is wel enigszins verklaarbaar. Wanneer de fiscus alle vormen zou tolereren wordt het zeer onoverzichtelijk voor de consumenten. De fiscus zou daarom kunnen stimuleren om een soort van keurmerk te ontwikkelen voor de tussenvormen. Om deze manier kan worden voorkomen dat er een te groot aantal producten op de markt aangeboden wordt. De naamsbekendheid van producten zal hierdoor verbeteren.

Kortom, de nieuwe hybride varianten zijn een verbetering ten aanzien van Huurkoop en Variokoop. Hoewel deze producten interessante kenmerken hadden, zoals de mogelijkheid tot staircasen en lagere woonlasten, zijn ze fiscaal en organisatorisch zeer zwak. Deelkoop en Koop Goedkoop bieden woonconsumenten nagenoeg hetzelfde als een koopwoning, maar zijn financieel aantrekkelijker dan kopen op de vrije markt. Of het daadwerkelijk duurzame producten zijn voor de toekomst moet nog blijken.

4.4.3 Koopvarianten

Alvorens de koopvarianten inhoudelijk worden besproken zal ingegaan worden op enkele regelingen die corporatie kunnen dan wel moeten toepassen. Wanneer een woningcorporatie de intentie heeft een woning na verkoop beschikbaar te houden voor de primaire doelgroep wordt een tijdelijke regeling getroffen met de klant. Verschillende methoden zijn ontwikkeld om de woningen terug te laten keren naar de kernvoorraad. De volgende drie verplichtingen kunnen opgenomen worden in een koopovereenkomst [Aedes, 2002];

- corporatie heeft een terugkoopplicht
- corporatie heeft een terugkooprecht
- bewoner is vrij om te verkopen binnen overeengekomen randvoorwaarden

Bij een terugkoopplicht zijn eigenaren zeker van een snelle verkoop, aangezien de corporatie de plicht heeft de woning terug te kopen. Aedes [2002] stelt dat corporatie en bewoners deze regeling als 'knellend' ervaren. Voor de corporatie is dit begrijpelijk, omdat zij wellicht niet altijd nog interesse heeft in bepaalde woningen. Voor bewoners is het echter een geruststellende gedachte dat de zoektocht naar een koper niet nodig is. Vooral in een situatie waarbij de eigenaar in financiële problemen zit en de woning op korte termijn moet verlaten. Het terugkooprecht geeft de corporatie de kans om het object terug te kopen, maar is hiertoe niet verplicht. Als zij geen belang heeft bij de woning kan deze op de vrije markt verkocht worden tegen vooraf opgestelde randvoorwaarden.

De derde optie is dat de bewoner meteen de woning kan verkopen op de markt en hierbij gelden ook de randvoorwaarden. Deze regels zijn geïntroduceerd om speculatie te voorkomen. Wanneer het consumenten wordt toegestaan de met korting gekochte woning zonder prijsafspraken te verkopen op de markt gaat ongewenst maatschappelijk gebonden kapitaal verloren. De twee voornaamste regels die in contracten worden opgenomen zijn dat de eigenaar de nominale korting dient terug te betalen samen met een deel van de waardeontwikkeling [Aedes, 2002].

Over de verdeling van de waardeontwikkeling is enige discussie ontstaan, doordat de overheid van mening was dat de corporaties een te groot deel van de winst in eigen zak stopte. Met de introductie van de Fair Value Balans is hier duidelijkheid in verschaft. In tabel 4.13 is te zien dat er vaste afspraken zijn gemaakt over de verhouding tussen het kortingspercentage en het percentage van de waardeontwikkeling die ten goede komt aan de corporatie.

Tabel 4.13: Fair Value Balans [bron; Aedes, 2002]

Kortingspercentage op de marktwaarde	Verkoopprijs als percentage van de marktwaarde	Maximaal percentage waardeontwikkeling ten goede aan corporatie	
		Bestaande bouw	Nieuwbouw
11,50	88,50	23	17,25
15,00	85,00	30	22,50
20,00	80,00	40	30,00
25,00	75,00	50	37,50
30,00	70,00	50	45,00

Koopgarant / Kopen met Korting

Dit zijn twee varianten van kopen met korting en gereguleerde prijsafspraken bij wederverkoop. Wellicht dat er nog meer producten zijn met dezelfde kenmerken onder een andere naam, maar dit zijn de twee meest bekende. Beide maken deel uit van een concept waarbij woningen worden aangeboden die mogelijkheid bieden tot flexibele eigendomsvormen. Het product Kopen met Korting is van Woonstede Ede en maakt deel uit van het concept de Vrijekeuswoning. Koopgarant komt voort uit de eerste Nederlandse tussenvorm Maatschappelijk Gebonden Eigendom [MGE] van Woonbron Maasoevers te Rotterdam en behoort tot de dienst Te Woon. Dit zal verderop in het hoofdstuk nader toegelicht worden. De kenmerken van beide producten zijn;

- de woning wordt verkocht met korting [limiet van 30%]
- woningcorporatie heeft terugkooprecht én terugkoopplicht
- bij verkoop zijn de spelregels van de waardeverdeling zijn van toepassing [Fair Value Balans]
- het onderhoud is de verantwoordelijkheid van de eigenaar
- bij appartementscontracten is een beheerbepaling toegevoegd over het VvE-beheer

- de grond wordt op basis van eeuwigdurende afgekochte erfpacht verkocht en is een juridisch anker om te voorkomen dat de woning bij executie uit de voorraad verdwijnt
- financiers van de vrije markt [incidenteel partijen die het niet accepteren]
- er kan met NHG gefinancierd worden [kan verplicht gesteld worden]

Woonstede geeft met Kopen met Korting 30% korting op bestaande huurwoningen en 20% tot 25% op nieuwbouw. Bij Koopgarant wordt uitgegaan van een minimale korting van 10%. Sinds 2004 is de Stichting Koopgarant opgericht die het mogelijk maakt voor andere corporatie om een licentie te kopen. Iedere corporatie kan zelf de kortingspercentages bepalen. Wanneer een licentie wordt gekocht kan er gebruik gemaakt worden van universele contracten, ondersteuning bij de implementatie van het product, continue steun via een Helpdesk, kennisuitwisseling en toekomstige updates [Stichting Koopgarant, 2006]. Corporaties die dergelijke koopvarianten aanbieden bepalen zelf welke woningen in aanmerking komen voor verkoop. Zoals eerder vermeld maken Koopgarant en Kopen met Korting allebei deel uit van een concept. Dit is een vrij nieuwe ontwikkeling waarbij consumenten de keuze hebben uit verschillende flexibele eigendomsvormen. Bewoners kunnen een eigendomsvorm kiezen die het beste past bij de persoonlijke situatie. Na verloop van jaren kunnen de woonwensen veranderen en kan het soort eigendom hier naar aangepast worden. Zo is Woonbron Maasoevers in 2001 begonnen met een deel van haar woningen Te Woon aan te bieden. Klanten kunnen kiezen uit vier opties, namelijk een normaal huurcontract, een Huurvast contract, kopen met korting [Koopgarant] of vrije koop onder een aantal voorwaarden [Koopcomfort]. De overstap van huur naar koop kan dus gemaakt worden zonder dat de consument verhuist. De uitstroom van middeninkomen uit bepaalde buurten kan hiermee beperkt worden. Zoals al eerder aan is gegeven geeft Koopgarant starters de mogelijkheid om de koopwoningenmarkt te betreden. Door middel van terugkoopgaranties blijft de betaalbare voorraad duurzaam inzetbaar. Inmiddels hebben 11 andere woningcorporatie dit voorbeeld gevolgd en wordt dit concept door veel partijen op de woningmarkt als zeer positief ervaren. Minister Dekker van VROM is van mening dat het 'een instrument is dat een prima bijdrage levert voor het bieden van keuzevrijheid aan de consument'. Zij heeft begin dit jaar dan ook besloten Woonbron een algehele ontheffing te geven, zodat alle woningen uit de voorraad als Te Woon kunnen worden aangeboden. Organisaties als Vereniging Eigen Huis, de Nederlandse Woonbond en Aedes hebben te kennen gegeven enthousiast te zijn over dit concept. De heer Priemus, hoogleraar in de volkshuisvesting, noemt het 'de meest revolutionaire ontwikkeling in de volkshuisvesting sinds de woningwet'. Aan het begin van dit jaar had Woonbron, van de 50.000 woningen in voorraad, bijna 7.000 Te Woon woningen. Hiervan heeft 10% gekozen om te kopen en de

Tabel 4.14 Verdeling contracten Vrijekeuswoning [bron: Woonstede, 2005]

Vrijekeuswoning	
Vrije Koop	2%
Kopen met Korting	12%
Huurvast	8%
Huurzeker	5%
Huren	73%

overige 90% bleef huren of heeft een Huurzeker contract afgesloten [Woonbron, 2006]. Ondanks dat de consumenten volledige keuzevrijheid hebben kiest het grootste deel toch voor een huurwoning. Volgens Woonbron [2005] is de economische teruggang van de afgelopen jaren de voornaamste reden hiervoor geweest. Woningcorporatie Woonstede is in 2001 van start gegaan met de Vrijekeuswoning.

Dit product biedt nagenoeg dezelfde eigendomsvarianten, maar heeft hier andere benamingen aan gegeven en biedt tevens Huurvast aan. Bij Woonstede zijn inmiddels ruim 3.200 van de 10.000 woningen in voorraad een Vrijekeuswoning. Dit zal in de komende jaren groeien naar 7.500. In principe krijgen alle woningen de vrije keus mogelijkheid uitgezonderd de woningen die binnen nu en 10 jaar gesloopt worden. Tabel 4.14 laat zien dat ook hier het grootste deel is blijven huren en dat het Kopen met Korting vervolgens het populairste product is. Iedere corporatie zou in principe zelf kunnen kiezen welke producten binnen het concept aangeboden wordt. De vraagsituatie is verschillend per regio en type huurders. Woningcorporaties met veel senioren als huurders zullen meer vraag krijgen naar de huurvarianten en in stedelijke gebieden kan de vraag naar goedkope koop groter zijn. De voor- en nadelen van de koopvarianten volgens de deskundigen staan omschreven in tabel 4.15.

Tabel 4.15 Voor- en nadelen Koopvarianten met korting

Voordelen	Nadelen
Goede producten als tijdelijke oplossing voor dichten van kloof tussen huur en koop [E]	Geen structurele oplossing voor de problemen op de woningmarkt [E]
Kloof tussen huur en koop wordt hiermee gedicht [W]	Ingewikkelde constructies [R]
Door Stichting Koopgarant is er nationale draagkracht, eenheid en een eenduidig product [K]	Corporatie heeft geen zeggenschap meer over onderhoud buitenkant [P]
Stichting Koopgarant biedt een systeem en helpdesk [K]	Eigenaren bouwen minder snel vermogen op met Koopgarant [W]
Behoud van de voorraad [K, A, W]	Dwingende afspraken bij verkoop [P]
'Fiscus-proof' [A]	Verdeling van de winstontwikkeling [P]
Kopen met Korting biedt gegarandeerde marktprijs bij verkoop [A]	Er wordt geld weggegeven, woningen worden onder de marktwaarde verkocht [R]
Risico's ingedeekt door terugkoopplicht en NHG [W, A]	
Bied keuzevrijheid aan de klant [P]	
Geïnterviewden;	
Dhr. A. van Ens	= E
Dhr. K. Kwadijk	= K
Dhr. W. Rust	= R
Dhr. W. Pothoff	= P
Dhr. W. van Asselt	= A
Dhr. B. Wouters	= W

Zoals ook de hybride vormen ziet Van Ens de koopvarianten niet als een structurele oplossing voor de daadwerkelijke problemen op de woningmarkt. De ontwikkeling van het product Koopgarant en met name de concepten als Te Woon en de Vrijekeuswoning ziet hij als goede tijdelijke oplossingen. Ze zijn duidelijk, transparant en het zijn kwalitatief goede producten. Kwadijk werkt bij zijn woningcorporatie met Koopgarant en is uitermate tevreden. De charme van Koopgarant is dat de woning te allen tijde terug komt bij de corporatie, die deze naar eigen inzicht weer kan uitgeven. Zoals tevens het geval is bij het concept Te Woon. Voor een kleine corporatie als Langedijk is het nog de vraag in hoeverre dit Te Woon aantrekkelijk is, aangezien een groot deel van de sturing uit handen wordt gegeven aan de consument. Pothoff voorziet in de toekomst problemen bij de verdeling van de waardeontwikkeling. Op het moment dat de mensen na jaren willen gaan verzilveren en ze zien dat een groot deel van de winst naar de woningcorporatie gaat zal de ontevredenheid toeslaan. De corporatie ontvangt 50% van de winst terwijl ze daar bijna niets voor heeft gedaan. In het verleden zijn hier al rechtzaken over geweest. Dit speelde met name in de tijd dat de kooprijzen enorm zijn gestegen. Volgens de heer Rust wordt de betaalbaarheid van een woning niet structureel verbeterd met producten die korting geven op een woning. Hij ziet dit als gewoonweg maatschappelijk kapitaal weggegeven, aangezien er onder de marktwaarde wordt verkocht. De maatregelen in het contract die moeten voorkomen dat de bewoners het geld in eigen zak steken en regels over de wijze waarop de waarde van de zelf aangebrachte verbeteringen wordt bepaald zouden het te ingewikkeld maken. Fakton is fel voorstander van subject gerichte maatregelen. Het geld lenen aan de consumenten is een betere optie om betaalbaarheid van woningen te garanderen. Rust heeft de Betaalbare Koopwoning ontwikkeld. Dit werkt als volgt:

Voorbeeld Betaalbare Koopwoning	
Marktwaarde van een huurwoning die vrij in de verkoop komt	€200.000
Potentiële kopers met een inkomen van €40.000 kunnen hypotheek afsluiten voor	€160.000
Renteloze lening afgegeven door Bank Nederlandse Gemeenten [BNG]	€ 40.000
Bedrijfswaarde van de huurwoning	€130.000

Op het moment dat een woningcorporatie besluit te verkopen ontvangen ze €160.000. De overige €40.000 wordt in het begin renteloos geleend aan de klant. Na verloop van tijd kan de renteloze lening geleidelijk worden omgezet naar een rentedragende lening, aangezien de hypotheekgevers door middel van loonstijgingen meer inkomsten zullen vergaren. Volgens Fakton duurt het gemiddeld 8 jaar, voordat de lening geheel rentedragend is. Daar de woningcorporaties niet mogen bankieren heeft Fakton de BNG benaderd om kredieten te verstrekken voor deze constructie. Wanneer de bewoner na 10 jaar de woning verkoopt zal de woningcorporatie de marktwaarde moeten betalen als ze ervoor kiest de woning terug te kopen. De volgende situatie kan zich dan voordoen:

Voorbeeld Betaalbare Koopwoning	
Marktwaarde van de woning na 10 jaar	€240.000
Potentiële kopers met een inkomen van €45.000 kunnen hypotheek afsluiten voor	€180.000
Renteloze lening afgegeven door Bank Nederlandse Gemeenten [BNG]	€ 60.000

De woningcorporatie heeft 10 jaar geleden reeds €160.000 voor deze woning ontvangen. De lening die zij uit heeft staan bij de BNG is geleidelijk rente gaan dragen en is gestegen naar €60.000. Dit bedrag kan de corporatie vervolgens rentevrij lenen aan de nieuwe eigenaar. De woning blijft op deze manier permanent voor de doelgroep beschikbaar. Het is rendabeler dan wanneer woning verhuurd wordt en wanneer de woningmarkt instort zou de corporatie eventueel kunnen inkopen tegen een lagere prijs.

De Betaalbare Koopwoning heeft dezelfde opzet als de Amsterdamse Middensegment Hypotheek [AMH]. Deze regeling is ook opgezet door Rust en heeft als doel nieuwbouwoopwoningen bereikbaar te maken voor Amsterdamse huishoudens met een middeninkomen. Door de strikte voorwaarden en het grote tekort aan nieuwbouwwoningen kon de gemeente niet voldoen aan de grote vraag. Het enige probleem van de Betaalbare Koopwoning is dat het ministerie van VROM het product heeft afgekeurd. Zij zijn namelijk van mening namelijk dat woningcorporaties hierbij alsnog als financier optreden. Het feit dat de BNG officieel de lening verstrekt werd in de wind geslagen. Volgens de heer Rust had de werkelijke reden van de afwijzing van dit voorstel te maken met de invoering van de nieuwe koopsubsidie wet [BEW+]. Binnen het VROM zou men ervan overtuigd zijn dat dit het helemaal zou worden.

De heer Wouters is betrokken bij de ontwikkeling van de Starterslening van het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten [SVN]. Dit is eigenlijk de concurrent van de Betaalbare Koopwoning van de heer Rust. Wouters is het deels eens met Rust die van mening is dat corporaties geld weggeven door een korting te verstrekken op de aankoop prijs van een woning. Hij vindt het nadeel van de korting, dat het een generiek instrument is. De consument ontvangt deze korting of ze het nu wel of niet nodig hebben. Volgens Wouters selecteert het zichzelf wel uit. Mensen die de marktwaarde zelf geheel kunnen financieren doen dit vaak ook wel. Maar een klein deel kiest voor Koopgarant. Het grote voordeel vindt hij de duurzame inzetbaarheid van de woningvoorraad. Het nadeel van de financieringsvorm van Rust is volgens Wouters dat mensen een financieringsrisico op zich nemen voor een hoger bedrag dan ze daadwerkelijk kunnen betalen. De NHG-regeling dekt de risico's voor wat betreft het niet meer kunnen nakomen van de betalingsverplichtingen, maar waardevermindering blijft voor risico van de eigenaars. Koopgarant dempt deze risico's, maar een nadeel is weer dat het langer duurt voordat er vermogen is opgebouwd. Het duurt dus langer voordat de kosten koper zijn terugverdiend.

De Starterslening werkt als volgt. Voor het deel dat de consument zelf kan betalen wordt een hypotheek afgesloten bij iedere willekeurige bank. Bij de SVN kan vervolgens een lening afgesloten worden voor het restant. De SVN voert de hertoetsing uit. De grenzen van de leningdelen verschuiven niet, want de Starterlening wordt naar verloop van tijd rentedragend en dient afgelost te worden. Het voordeel volgens Wouters is dat men niet aan één financier vastzit. De marktconforme lening en Starterslening allen samen onder de NGH-regeling is wellicht iets complexer dan de Betaalbare Koopwoning. De Alliantie wil Koopgarant en de Starterslening voor verschillende segmenten inzetten. Koopgarant voor woningen die duurzaam bereikbaar blijven als koopwoningen. Hier kan de bovenkant van de doelgroep mee wordt bediend. De Starterlening wordt ingezet voor woningen die verkocht worden op de vrije markt.

Voor zittende huurders wordt het met dit product makkelijker om te kopen [duurdere segment €200.000/€230.000]. Bij de implementatie van de Starterslening stuitte de Alliantie echter op hetzelfde probleem als Fakton met de Betaalbare Koopwoning. VROM was van mening dat de corporatie zelf bankierde en dat is niet toegestaan. De activiteiten betreffende de lening werden echter ondergebracht bij de SVN. Waarschijnlijk is er inmiddels een formule ontwikkeld waarbij de Alliantie alsnog van start kunnen gaan met deze constructie.

Kortom, de ontwikkelingen rondom de Nederlandse tussenvormen zijn volop in beweging. De belangrijkste factor hierbij is de goedkeuring van de overheid. Zowel het ministerie van VROM als Financiën zijn zeer kritisch. Er kan gesteld worden dat de concepten Te Woon en de Vrijekeuswoning met name door de critici goed zijn ontvangen. De woningcorporaties die de producten aanbieden geven te kennen dat ze zeer tevreden zijn over de afname. De consumenten ervaren een grotere keuzevrijheid, maar het overgrote deel van de huurder kiest ervoor om toch te blijven huren. Of deze concepten in het kader van het stimuleren van het eigenwoningbezit een succes is, kan over gediscussieerd worden. Wellicht wordt de doelgroep die graag wil kopen niet bereikt, aangezien de corporaties zich voornamelijk richten op de eigen huurders en mensen van buitenaf nog niet bekend zijn met de producten. De nieuwe hybride vormen en de verkoop middels financieringsfaciliteiten zijn tussenvormen die de meeste gelijkenis tonen met eigenwoningbezit. Er is veel interesse voor woningen die aangewezen worden als zijnde een Deelkoop of Koop Goedkoop woning. Het verkopen middels een financieringsfaciliteit is nog in het stadium van ontwikkeling en goedkeuring. De AMH-regeling in Amsterdam heeft uitgewezen dat consumenten wel interesse tonen in een dergelijk product, maar dat de criteria vaak te streng zijn. Hetzelfde probleem had de Koopsubsidieregeling van VROM. Deze is onlangs aangepast en het is nu afwachten of de veranderingen positief uitpakken. Zoals in paragraaf 2.5 is aangegeven boden slechts 16% van de woningcorporaties tussenvormen aan. Het is niet bekend of dit percentage inmiddels is gestegen. Door de ontwikkeling van de concepten en de nieuwe hybride tussenvormen is het percentage wellicht toegenomen.

4.5 Resumé

De producten zijn geïnventariseerd, inhoudelijk besproken en er zijn uitspraken gedaan over de effectiviteit van iedere tussenvorm. In de volgende tabel wordt een samenvattend overzicht gegeven over de uitkomsten.

Tabel 4.16 Overzichttabel producten

Producten	Eigenschappen	Effectiviteit in eigen land
Coöperatieve vereniging	Maakt eigendom meergezinswoning mogelijk Betrokkenheid en sociale cohesie onder bewoners	In huidige woningmarkt best betaalbare eigendomsvorm
Right to Buy	Korting bij koop van de eigen huurwoning	Ondanks negatieve effecten op de woningmarkt zeer succesvol voor het percentage eigenwoningbezit
Open Market Homebuy	Rentevrije lening om financieringsmogelijkheid te verbeteren	Ondanks beperk aanbod zeer succesvol door volledig eigendom
Newbuild- en Social Homebuy	Deel koop/deel huur Flexibele eigendomsverhouding	Door hoge kooprijzen en beperkt eigendom geen groot succes
Key Worker Living	Financiële steun voor specifieke beroepsgroepen	Biedt enige verbetering van arbeidsstabiliteit Succes [nog] niet verzekerd
Huurvarianten	Zekerheid huurniveau Vergroot keuzevrijheid	Geen effect op eigenwoningbezit en door huurstap beperkte afname
Hybride varianten; Variokoop/Koophuur	Deel koop/deel huur	Geen succes door wettelijke en fiscale beperkingen
Hybride varianten; Deelkoop/KoopGoedkoop	Deel koop/deel erfpacht Vergelijkbaar met eigenwoningbezit	Groot succes door zelfde rechten en plichten eigenwoningbezit, Beperkt aangeboden
Koopvarianten	Korting van koop van de eigen woning Terugkoopgarantie- en recht	Groot succes door betaalbaarheid en beperkte risico's Beperkt aangeboden

De Zweedse cv's vertonen sterke gelijkenis met VvE's en hebben dus niet als doel om de financiële bereikbaarheid van koopwoningen te verbeteren. Het effect van de cv in Zweden is ten eerste dat deze eigendomsvorm het mogelijk heeft gemaakt om eigenaar te worden van een appartement of flat. Voor de Nederlandse woningmarkt zou dit niets toevoegen aangezien wij het appartementsrecht hiervoor kennen. Uit de interviews is gebleken dat naast het feit dat de gelijkenis met eigenwoningbezit groot is, het verantwoordelijkheidsgevoel voor het gebouw en de omgeving en de sociale controle als voordeel van een cv wordt gezien. Dit laatste is wellicht een belangrijk element dat een VvE mist. Of deze eigendomsvorm een toegevoegde waarde kan zijn voor de Nederlandse woningmarkt is aan de Nederlandse geïnterviewden voorgelegd en wordt in het volgende hoofdstuk toegelicht.

De Engelse homeownership schemes vertonen op vele fronten gelijkenissen met de Nederlandse tussenvormen. De grootste effecten van de producten hebben met name in de beginfase van het LCHO programma afgespeeld toen het eigenwoningbezit sterk is gestegen. Een ander effect is dat door de grote uitverkoop van de sociale woningvoorraad tekorten zijn ontstaan en er wachtlijsten zijn voor de huurders. Momenteel is de afname van de homeownership schemes relatief laag. Hoewel er wel veel vraag naar is kan door onvoldoende aanbod niet aan deze vraag worden voldaan. Het grootste verschil tussen beide landen is het huisvestingssysteem. In Engeland zijn de woningcorporaties niet geprivatiseerd zoals in Nederland en voeren direct het woningbeleid van de overheid. In hoeverre de Engelse producten een toevoeging kunnen zijn aan de Nederlandse tussenvormen zal in het volgende hoofdstuk uiteen worden gezet.

5

Implementatiemogelijkheden in Nederland

In het voorgaande hoofdstuk zijn de Zweedse cv, de Engelse homeownership schemes en Nederlandse tussenvormen inhoudelijk besproken, om de kenmerken van deze producten weer te kunnen geven. Aan de hand van inzichten van de geïnterviewden zijn vervolgens de voor- en nadelen en de effectiviteit uiteengezet. In dit hoofdstuk wordt de geschiktheid van de buitenlandse producten voor de Nederlandse woningmarkt bepaald. Aan de van de meningen van Nederlandse deskundigen zijn de kansen en beperkingen weergegeven en zullen nader toegelicht worden. Per product zal tevens aangegeven worden of er gelijkenis is met producten en regelingen die in Nederland reeds aangeboden worden. Op basis daarvan wordt vastgesteld of de buitenlandse eigendomsvormen geschikt zijn dan wel een toevoeging kunnen zijn voor de Nederlandse markt van tussenvormen.

5.1 Coöperatieve vereniging in Nederland

Een cv is een eigendomsvorm die het voor Zweden mogelijk maakt eigenaar te worden van een meergezinswoning. Deze woningen zijn over het algemeen kleiner en beter betaalbaar dan eengezinswoningen uit de koopsector. Samen met het feit dat er een beperkt aanbod is van huurwoningen zijn coöperatieve woningen in de huidige marktsituatie financieel het meest aantrekkelijk. Cv's worden in Zweden niet gesubsidieerd door de overheid dan wel woningcorporaties, zoals dat bij de Nederlandse tussenvormen en Engelse homeownership schemes wel het geval is. In Zweden kent men geen producten die tot doel hebben de betaalbaarheid van wonen te verbeteren. De linkse politieke leiders pretenderen een eigendomsneutraal beleid te voeren en dergelijke producten passen niet binnen dit kader. Toch is de sociale huisvesting een zeer belangrijk instrument binnen het woonbeleid en acht men eigenwoningbezit als te risicovol voor veel woonconsumenten. Zoals in het voorgaande hoofdstuk is aangegeven heeft de Zweedse cv als nadeel dat de bewoners gezamenlijk de financiële risico's dragen. De voornaamste voordelen zijn dat de bewoners een groot verantwoordelijkheidsgevoel hebben voor het gebouw en de omgeving, de sociale controle en de gemakken die een huurwoning biedt. Ondanks dat de cv geen product is dat tot doel heeft de betaalbaarheid van koopwoningen te verbeteren is deze eigendomsvorm wel voorgelegd aan de Nederlandse deskundigen. Wellicht kunnen cv's een interessante toevoeging zijn voor de Nederlandse woningmarkt. Tabel 5.1 op de volgende pagina bespreekt de kansen en beperkingen van de coöperatieve vereniging.

Tabel 5.1 Cv's in Nederland

Beperkingen	Kansen
Gezamenlijk risico voor financiering [E, W]	Cv's zijn minder vrijblijvend dan VvE's en eisen een grotere betrokkenheid van leden [K, P]
Nederlanders zijn individualistischer dan Zweden en cv zal problemen veroorzaken bij gezamenlijke verantwoordelijkheid [E, A]	Verbetering voor het beheer van woningen t.o.v. huidige VvE's [K]
VvE is aantrekkelijker door eigen risico en grotere transparantie [R]	Interessant voor woongemeenschappen of andere specifieke doelgroepen zoals senioren [R, P, W]
Banken zijn geen voorstanders van cv [R]	Cv's versterken de sociale cohesie t.o.v. VvE [A]
Ongunstige financieringsvoorwaarden [W]	Cv's creëren meer zelfbesturing t.o.v. huidige VvE's [A]
Geïnterviewden;	
Dhr. A. van Ens	= E
Dhr. K. Kwadijk	= K
Dhr. W. Rust	= R
Dhr. W. Pothoff	= P
Dhr. W. van Asselt	= A
Dhr. B. Wouters	= W

Een cv is eigenlijk een substituuat voor een VvE, geen van de geïnterviewden ziet een cv als een positief alternatief. Het feit dat de vereniging de hypotheek afsluit zorgt ervoor dat de leden gezamenlijk het risico dragen voor de financiering. Dit wordt als een beperking aangemerkt, aangezien bewoners hierdoor de financieringsvoorwaarden niet kunnen aanpassen aan de persoonlijke situatie en hierdoor financieel ongunstiger uit kunnen zijn dan bij een VvE waarbij ieder zijn eigen risico draagt. Er wordt aangegeven door de experts dat de kwaliteit van VvE's in Nederland aan het verslechteren is. Met name aan de onderkant van de markt zorgt minimale betrokkenheid en moeilijke besluitvormingprocessen over onderhoud voor verloedering van het bezit. Het systeem van een cv, dat meer zelfbesturing eist van de bewoners wordt als zeer positief ervaren. Het beheer van het gebouw wordt gewaarborgd door het bestuur dat gekozen wordt door de leden. In Zweden is de samenwerking binnen de cv's over het algemeen goed, hetgeen een beperking zal zijn voor de Nederlandse markt is het verschil in mentaliteit. Nederlanders zijn individualistischer dan Zweden en dit kan een belemmering zijn voor de gezamenlijke verantwoordelijkheid. Het is namelijk de vraag of meer betrokkenheid van bewoners bewerkstelligd zal worden door het invoeren van een cv. Het grotere verantwoordelijkheidsgevoel komt niet alleen voort uit de opzet van deze eigendomsvorm, maar kan ook aangemerkt worden als een cultuurgerelateerde issue. De kans is groot dat een dergelijke manier van eigendom in Nederland als zeer beklemmend wordt ervaren door woonconsumenten.

Zoals al in paragraaf 4.2 is beschreven komen cv's nog slechts op zeer kleine schaal voor in Nederland. Gezien het feit dat betalingsproblemen van een enkel lid doorwerken in de hele vereniging werd dit voorheen deels opgelost door de mogelijkheid tot verpanding van het lidmaatschapsrecht. In de tijd van de gemeentegarantie was het mogelijk als cv een garantie te krijgen van de gemeente. Via de verpanding ontstond er een soort zakelijk recht dat vergelijkbaar was met een appartementsrecht. Voor senioren wonende in serviceflats was een cv een interessante eigendomsvorm. Wanneer het woonrecht gefinancierd werd met eigen geld, bijvoorbeeld verkregen uit een verkochte eigen woning, vormden de niet-aantrekkelijke financieringsvoorwaarden geen beperkingen. Door de geïnterviewden wordt opgemerkt dat een cv nog wel een interessante eigendomsvorm kan zijn voor woongemeenschappen en senioren. Dergelijke initiatieven komen af en toe voor, maar vrijwel alle coöperaties zijn tegenwoordig omgezet in VvE's met appartementsrechten.

Er kan geconcludeerd worden dat een coöperatieve vereniging in de huidige vorm geen interessante aanvulling is op het huidige productaanbod van tussenvormen. De positieve sociale kenmerken van een cv kunnen echter wel van toegevoegde waarde zijn voor het huidige VvE-systeem. Medewerking en betrokkenheid zouden minder vrijblijvend moeten zijn in slecht functionerende VvE's. Door verbetering van de sociale cohesie wordt een betere samenwerking gegarandeerd tussen bewoners onderling, om verdere verloedering van de woningvoorraad te voorkomen.

5.2 Engelse homeownership schemes in Nederland

Het voornaamste doel van het, door de overheid geïnitieerde, LCHO programma is het creëren van betaalbare koopwoningen die starters en lage inkomengroepen de kans geven om eigenwoningbezitter te worden zonder dat er hoge risico's gelopen worden. Puur kijkend naar de kwantitatieve resultaten van dit beleid, kan geconstateerd worden dat het percentage eigenwoningbezit sinds de invoering aanzienlijk is gestegen. Zoals in paragraaf 4.3.1 staat beschreven heeft vooral het homeownership scheme Right to Buy ook nadelige effecten gehad op de woningmarkt.

5.2.1 Right to buy

Het Right to Buy is de meest rigoureuze en tevens effectieve homeownership scheme binnen het LCHO programma tot nu toe geweest. Voor veel voormalige Engelse huurders was dit de perfecte kans om een eigen woning te kopen. Meer dan 1,8 miljoen huishoudens hebben gebruik gemaakt van deze regeling. Tot 1999 kon de korting van het Right to Buy oplopen tot 70% van de marktwaarde, met een maximum bedrag van £50.000. De gevolgen waren echter dat veel eigenaren werden geconfronteerd met betalingsachterstanden, het percentage daklozen steeg en de huursector aanzienlijk is gemarginaliseerd [Priemus, 2000]. In Engeland is het hebben van een eigen woning 'een symbool van maatschappelijk succes' en heeft de huursector een negatieve stempel gekregen [Woonbron Maasoevers 2004]. In Nederland wordt deze regeling als tamelijk legendarisch beschouwd vanwege het grote succes aan de ene kant en de aanzienlijk negatieve gevolgen aan de andere kant.

Het wordt door verschillende partijen dan ook fors bekritiseerd [Elsinga, 2004; Kei, 2004; Priemus, 2000]. De geïnterviewden waren allen bekend met het product. De meningen over het invoeren van een dergelijke regeling in Nederland zien er als volgt uit [tabel 5.2].

Tabel 5.2 Right to Buy in Nederland

Beperkingen	Kansen
Wettelijk niet mogelijk, aangezien overheid de corporaties niet kan verplichten om te verkopen [E, P, W]	Door goedkope voorraad aan te houden en onderhoudscontracten af te geven kan het succesvol zijn [R]
Verlies van duurzame sociale voorraad en maatschappelijk kapitaal [E, K]	Gunstig product om huurwoningenvoorraad snel te verkopen [R]
Korting geven betekend maatschappelijk geboden eigendom weggeven [R]	Biedt consumenten grotere keuzevrijheid [E, A]
Corporaties verliezen sturing over de voorraad, geen mogelijkheid meer tot gebiedsontwikkeling [W, P]	
Grote financiële risico's voor eigenaren [A]	
Geen controle over onderhoudstoestand [K, P]	
Geïnterviewden;	
Dhr. A. van Ens	= E
Dhr. K. Kwadijk	= K
Dhr. W. Rust	= R
Dhr. W. Pothoff	= P
Dhr. W. van Asselt	= A
Dhr. B. Wouters	= W

Waar bijna alle deskundigen op wijzen is het feit dat de Nederlandse regelgeving het niet toelaat dat de overheid woningcorporaties verplicht om de sociale huurwoningenvoorraad te verkopen. Voor de corporaties is deze voorraad namelijk privaat eigendom en dat kan niet onteigend worden. Alleen door middel van een wijziging van de Onteigeningswet zou de overheid dit kunnen bewerkstelligen [Priemus, 2000]. De vraag is of de Nederlandse corporaties de huurders het recht willen geven om de huurwoning te kopen. Zij verliest hiermee namelijk de directe sturing over de woningvoorraad waarmee onder andere gebiedsontwikkeling bemoeilijkt wordt. Minister Dekker van VROM heeft onlangs in haar visie op de woningmarkt te kennen gegeven dat zij de verkoop van sociale huurwoningen wil blijven stimuleren om de keuzevrijheid voor de woonconsument te vergroten. De corporatie wil de huurders deze grotere keuzevrijheid graag bieden, maar de verkoop dient op een verantwoorde manier te geschieden, zodat de woningvoorraad duurzaam inzetbaar blijft voor de doelgroep.

Zoals Van Asselt stelt kan het Right to Buy vergeleken worden met de koopvarianten Koopgarant en Kopen met Korting, aangezien hierbij ook een korting wordt gegeven op de marktwaarde. Beide producten maken deel uit van de concepten Vrijekeuswoning en Te Woon. Hierbij wordt huurders de mogelijkheid gegeven om te kiezen uit verschillende eigendomsvormen. Men kan ervoor kiezen om te blijven huren, maar de woning kan tevens met korting en gereguleerde prijsafspraken gekocht worden of men koopt de woning 'normaal'. Het voordeel ten opzichte van het Right to Buy is dat door de terugkoopgarantie en het terugkooprecht de corporatie aanspraak behoudt op de woningen bij wederverkoop en men verliest niet de sturing over de voorraad. Zoals in paragraaf 4.4.3 is aangegeven hebben deze concepten de volledige steun van de overheid gekregen. Dit is een zeer gunstige ontwikkeling, omdat de producten op deze manier nationaal meer erkenning krijgen. De Nederlandse corporaties bepalen zelf of men tussenvormen aan wil bieden aan de huurders en vervolgens ook welk type producten men geschikt acht. In paragraaf 2.5 is reeds aangekaart dat aan het einde van de jaren 90 een grote variëteit aan tussenvormen op de woningmarkt werd aangeboden. Door de huidige ontwikkelingen van de concepten en de Stichting Koopgarant ontstaat er voor het eerst, op nationaal niveau, eenduidigheid over de opbouw en implementatie van tussenvormen. Er kan gesteld worden dat de Right to Buy regeling mede door de nationale draagkracht een succes is geworden. Het concept was duidelijk voor de huurders, het product werd in heel Engeland aangeboden en de verkoop van huurwoningen verliep voortvarend.

Geconcludeerd kan worden dat het verkopen van de Nederlandse sociale huurwoningen met een Right to Buy regeling versneld zou kunnen worden, maar kijkend naar de effecten in Engeland is dit geen optie. De huidige markt van tussenvormen in Nederland biedt in principe voldoende gelijkwaardige producten aan die het kopen van de huurwoning mogelijk maakt voor huurders. Het voordeel van deze Nederlandse koopvarianten is dat de eigenaren beschermd worden middels de terugkoopgarantie en dat de corporaties de sturing van de voorraad niet kwijtraken. Door de nationale draagkracht voor de producten nog meer te verbeteren zouden de verkooppercentages van huurwoningen gestimuleerd kunnen worden.

5.2.2 Open Market Homebuy

Deze variant geeft woonconsumenten de mogelijkheid om een woning van de vrije markt te kopen met behulp van een rentevrije lening ter waarde van ongeveer 25% van de marktwaarde. Uit de analyse van de Engelse homeownership schemes van hoofdstuk 4 is dit voor de consumenten en aanbieders het meest interessante product gebleken. Bewoners hebben optimale keuzevrijheid, doordat een woning uit de vrije markt gekozen kan worden en men wordt direct volledig eigenaar. De nadelen van deze Homebuy variant is dat het nog slechts limitatief aangeboden wordt door beperkte financiële middelen van de overheid en de hoogte van de lening landelijk is vastgelegd. In de volgende tabel staan de meningen van de Nederlandse geïnterviewden weergegeven [tabel 5.3]

Tabel 5.3 Open Market Homebuy in Nederland

Beperkingen	Kansen
Nederlandse corporaties mogen niet bankieren [E, K, R, P]	Corporaties hebben voldoende vermogen om leningen te verstrekken [E]
Corporaties hebben wellicht onvoldoende financiële middelen voor dit product [A]	Inzetten voor verkoop van huidige voorraad en eigen huurders die willen kopen op de vrije markt [R]
Behoort tot inkomenspolitiek, dus taak van de overheid [P]	Vergroot keuzevrijheid voor consumenten [K]
In deze vorm alleen van toepassing op woningen van de vrije markt [R]	Verlaagd woonlasten [W]
	Verbeterd de financieringsmogelijkheid [W]
	Stimuleert dynamisch voorraadbeleid [A]
	Relatief goedkoop product [E]
Geïnterviewden;	
Dhr. A. van Ens	= E
Dhr. K. Kwadijk	= K
Dhr. W. Rust	= R
Dhr. W. Pothoff	= P
Dhr. W. van Asselt	= A
Dhr. B. Wouters	= W

Over het algemeen zijn de deskundigen positief over dit product. In Nederland zou het echter interessant zijn om dit product toe te passen op de huidige huurwoningenvoorraad, aangezien de verkoop hiervan gestimuleerd wordt door de overheid. Het zou eventueel een optie kunnen zijn voor huidige sociale huurders om een woning uit de vrije markt te kopen, zodat een huurwoning vrijkomt en de doorstroming gestimuleerd wordt. De Open Market Homebuy is te vergelijken met de AMH-regeling van de gemeente Amsterdam en de nog in ontwikkeling zijnde producten Betaalbare Koopwoning van Fakton en de Starterslening van De Alliantie. De grootste beperking voor de Open Market Homebuy in Nederland zou zijn dat woningcorporaties niet bevoegd zijn om als bankier op te treden. In de vorm zoals het in Engeland wordt toegepast kiezen klanten een woning uit de vrije markt. Bij zowel de Betaalbare Koopwoning als de Starterslening wordt een derde partij [financier] betrokken voor het verstrekken van de leningen. Dit voorkomt dat de corporaties als bankier optreden. Zoals uit hoofdstuk 4 is gebleken is het ministerie van VROM het hier [nog] niet mee eens en weigert toestemming te geven voor dergelijke initiatieven. Voor een gemeente zijn deze producten wel geoorloofd. Enkele geïnterviewden geven aan dat het verstrekken van leningen tot de inkomenspolitiek behoort en dat corporaties wellicht onvoldoende vermogen hebben om leningen te verstrekken. Juist de corporatie is in deze de aangewezen partij om een dergelijke tussenvorm te initiëren. Zoals in paragraaf 2.5 is aangegeven hebben zij voldoende kapitaal om dergelijke producten aan te bieden.

Een verschil tussen de Open Market Homebuy en de Betaalbare Koopwoning/Starterslening is dat bij de Engelse variant het percentage dat men rentevrij leent ook het percentage is dat men af moet lossen wanneer de woning verkocht wordt. De eigenaar betaalt dus ook een deel van de marktwaarde aan de corporatie. Bij de Nederlandse varianten wordt de rentevrije lening geleidelijk omgezet naar een rentedragende lening. Dit is afhankelijk van de salarisontwikkeling van de eigenaar. De aflossing bestaat uit het bedrag dat men heeft geleend en de rente die men naar verloop van tijd moet gaan betalen. De eigenaar heeft dus meer zekerheid over de ontwikkeling van de lening.

Geconcludeerd kan worden dat er verschillende Nederlandse initiatieven zijn die sterke overeenkomsten vertonen met de Open Market Homebuy. Deze producten zijn financieel aantrekkelijker dan de Engelse Homebuy variant, aangezien de waardeontwikkeling geheel ten goed komt aan de consument. De Open Market Homebuy is in de huidige vorm niet implementeerbaar in Nederland, aangezien corporaties niet als financier mogen optreden. Bij de Betaalbare Koopwoning en de Starterslening laat men een derde partij als bankier optreden om deze wettelijke beperking te omzeilen. Vooralsnog geeft de overheid geen toestemming voor deze twee tussenvormen.

5.2.3 New Build en Social Homebuy

De New Build Homebuy geeft consumenten de mogelijkheid een aandeel van minimaal 25% van een nieuwbouwwoning te kopen. Het overige percentage wordt gehuurd van de corporatie. Bij Social Homebuy kan men minimaal 25% van een bestaande huurwoning kopen en een korting op het aankoopbedrag ontvangen. Aangezien deze twee producten sterk met elkaar overeenkomen worden ze hier gezamenlijk behandeld. Uit de analyse van de New Build Homebuy in het voorgaande hoofdstuk is gebleken dat een nadeel van dit product is dat de woonconsument [bijna] nooit geheel eigenaar wordt en dat de hoge kooprijzen van nieuwbouwwoningen het voor bepaalde inkomensgroepen alsnog niet bereikbaar is. Een voordeel is dat het product een aanzienlijke lastenverlichting met zich meebrengt en dat het flexibiliteit biedt door de mogelijkheid tot 'staircasen'. De kansen en beperkingen van een dergelijke regeling in Nederland zijn weergegeven in tabel 5.4.

Tabel 5.4 New Build en Social Homebuy in Nederland

Beperkingen	Kansen
Geleidelijk voor een groter deel eigenaar worden is fiscaal niet toegestaan in NL [K, R]	Financieringsmogelijkheid van consumenten wordt verbeterd [W]
Bij minder dan 50% in eigendom ook geen hypotheekrenteaftrek [E, W, A]	Bewoner bepaalt zelf hoe groot het aandeel is dat men koopt en kan geleidelijk groeien [A, P]
Verlies van duurzame sociale voorraad en maatschappelijk kapitaal [E, K]	Aantrekkelijk voor senioren [P]
Bewoners ontvangen bij dit product in NL geen huursubsidie [W, A]	
Woonlasten worden niet veel lager in NL [W]	
Bewoners worden bijna nooit geheel eigenaar [A]	
Korting geven betekent maatschappelijk gebonden eigendom weggeven [R]	
Te ingewikkeld product voor consument en aanbieder [R, K]	
Geïnterviewden;	
Dhr. A. van Ens	= E
Dhr. K. Kwadijk	= K
Dhr. W. Rust	= R
Dhr. W. Pothoff	= P
Dhr. W. van Asselt	= A
Dhr. B. Wouters	= W

Door bijna alle geïnterviewden werd de vergelijking gemaakt met de Nederlandse tussenvorm Variokoop. Dit product komt in Nederland nauwelijks nog voor en werd geïntroduceerd door een corporatie die vooral aan senioren verhuurde. In het kader van woonlastenverlichting heeft dit product weinig effect. Het koopdeel wordt namelijk vastgesteld aan de hand van de marktwaarde en de huurprijs wordt berekend in verhouding tot het percentage dat men blijft huren. Er wordt niet, zoals in Engeland, een gunstig huurpercentage vastgesteld en de bewoners hebben in Nederland geen recht op huursubsidie. Hoewel de voorwaarden van de New Build en Social Homebuy gunstiger zijn dan van Variokoop zien de geïnterviewden meer nadelen dan voordelen. Het blijft een ingewikkelde constructie en het past niet binnen de Nederlandse wetgeving. Bij de Social Homebuy ontvangen consumenten naast de gunstige huurprijs een korting op de marktwaarde. Door Rust wordt deze korting aangemerkt als het weggeven van maatschappelijk gebonden vermogen. Zoals uit paragraaf 4.4.2 blijkt worden de nieuwe hybride tussenvormen die in Nederland zijn ontwikkeld door de geïnterviewden interessanter gevonden.

5.2.4 Key Worker Living

In Engeland wordt deze regeling noodzakelijk geacht om te voorkomen dat de beroepsbevolking met lage en gemiddelde inkomens wegtrekken uit de gebieden waar de koopprijzen van woningen hoog zijn. Dit probleem doet zich met name voor in het zuidoosten van Engeland. Aangezien inkomens van key workers landelijk zijn vastgelegd is het financieel aantrekkelijker om naar de goedkopere regio's te verhuizen. Dit scenario is ook denkbaar in Nederland. Daar waar de tekorten ontstaan in bepaalde beroepsgroepen zouden woningaanbieders door middel van tussenvormen en aantrekkelijke financieringsconstructies deze doelgroepen voorrang kunnen geven. Zoals al eerder genoemd heeft de gemeente Amsterdam sinds het jaar 2000 de Amsterdamse Middensegment Hypotheek [AMH] op de markt gebracht. Dit product is ontwikkeld om nieuwbouwkoopwoningen bereikbaar te maken voor huishoudens met een gemiddeld inkomen. Een extra regeling hierbij was dat consumenten uit bepaalde beroepsgroepen [politie, brandweer, onderwijs, zorg] voorrang kregen bij de toewijzing van een woning. Of een uitbreiding van dergelijke regelingen of ontwikkeling van tussenvormen voor specifieke doelgroepen door Nederlandse woningcorporatie gestimuleerd moet worden is gevraagd aan de deskundigen. In tabel 5.5 zijn de bevindingen weergegeven.

Tabel 5.5 Key Worker Living in Nederland

Beperkingen	Kansen
Voor overheidsinstellingen is het bevoordelen van specifieke doelgroepen geoorloofd, corporaties kunnen dit niet doen [E, R, W]	Goede methode om bepaalde doelgroepen naar een gemeente te halen [R]
Te selectief en te bevoordelend systeem [K, P]	Geschikt voor zeer specifieke probleem gebieden [W]
Deze regeling staat los van de tussenvormen [R]	
Bepaalde groepen worden onnodig voorgetrokken [A]	
Geïnterviewden;	
Dhr. A. van Ens	= E
Dhr. K. Kwadijk	= K
Dhr. W. Rust	= R
Dhr. W. Pothoff	= P
Dhr. W. van Asselt	= A
Dhr. B. Wouters	= W

Het is duidelijk dat de geïnterviewden van mening zijn dat de woningcorporaties zich op geen enkele manier zouden moeten mengen in dergelijke producten. Het selecteren van bewoners op inkomen is een geaccepteerde maatregel, maar verdere selectie is voor de corporaties niet mogelijk. Voor gemeenten zou het volgens een aantal van de ondervraagden wel een aantrekkelijk manier zijn om bepaalde beroepsgroepen in een gemeente te houden of ze op deze manier aan te trekken. Uit onderzoek naar de effectiviteit van de AMH-regeling is gebleken dat slechts 20% van de woningen is gekocht door consumenten uit de betreffende beroepsgroepen, terwijl 50% hiervoor beschikbaar was gesteld.

Geconcludeerd kan worden dat een regeling waarbij geselecteerde doelgroepen voorrang krijgen op betaalbare huisvestingsproducten niet door corporaties geïnitieerd dient te worden. Aangezien corporaties steeds meer klantgericht moeten werken is een dergelijk product niet denkbaar. Voor gemeenten is dit echter wel geoorloofd en zou dit voor specifieke probleemgebieden meer arbeidsstabiliteit kunnen creëren.

5.3 Resumé

Geen van de buitenlandse producten is in de huidige vorm direct implementeerbaar in de Nederlandse woningmarkt. De vele beperkingen die uit de analyse naar voren zijn gekomen zijn hiervan de reden. De volgende tabel geeft een overzicht van de producten en implementatiemogelijkheden [tabel 5.6].

Tabel 5.6 Overzicht implementatiemogelijkheden

Producten	Vergelijkbaar met producten NL	Implementatiemogelijkheden
Coöperatieve vereniging	Vereniging van Eigenaren	Geen direct alternatief voor VvE. De elementen van grotere betrokkenheid en sociale cohesie zou wel een positieve verandering zijn voor VvE.
Right to Buy	Koopgarant/Kopen met Korting	Geen direct alternatief voor NL markt van tussenvormen. Huidige productaanbod voor verkoop van huurwoningen volstaat beter.
Open Market Homebuy	Betaalbare Koopwoning/Starterslening	Grote gelijkenis met NL initiatieven, die gunstigere voorwaarden bieden.
New Build en Social Homebuy	Variokoop	Geen alternatief voor markt van tussenvormen in NL. Dit type product is te ingewikkeld en heeft wettelijke beperkingen.
Key Worker Living	Gemeentelijke AMH-regeling	Geen alternatief voor corporaties in NL. Gemeenten kunnen het toepassen in specifieke probleemgebieden.

Elk product uit Zweden en Engeland vertoont gelijkenis met Nederlandse tussenvormen dan wel regelgeving. De producten die enigszins interessant zijn bestaan al in Nederland of zijn in ontwikkeling. Over het algemeen zijn de constructies van de Nederlandse producten wettelijk en financieel gunstiger voor de woonconsumenten en aanbieders.

Bij een cv in Zweden wordt gezamenlijk de verantwoordelijkheid genomen voor het gebouw en zorgen de betrokkenheid en sociale cohesie voor een beter georganiseerde beheervorm. Hoewel dit in Zweden mede bewerkstelligd wordt door de mentaliteit zouden deze positieve kenmerken meer aanwezig moeten zijn bij Nederlandse VvE's. Door een minder vrijblijvende opzet van de VvE zou meer zelfbesturing geëist kunnen worden van de eigenaren.

De Right to Buy regeling kan vergeleken worden met de Nederlandse koopvarianten. Deze producten bieden in tegenstelling tot het Right to Buy betere garanties voor klanten en aanbieders. De consumenten hebben optimale keuzevrijheid, de corporaties hebben de garantie dat men sturing over de voorraad houdt. De financieringsmogelijkheden van consumenten verbeteren door een deel van de marktwaarde middels een rentevrije lening uit te geven is een zeer interessante tussenvorm. De Open Market Homebuy biedt in vergelijking met Nederlandse varianten minder aantrekkelijke financiële voorwaarden en is niet ontwikkeld voor huurwoningen, maar voor woningen uit de vrije markt. In de huidige opzet is het daarom geen alternatief voor koop en huur en zouden de Betaalbare Koopwoning en de Starterslening aantrekkelijker zijn als goedkeuring van de overheid wordt verkregen.

De New Build en Social Homebuy bieden gunstigere voorwaarden dan het vergelijkbare Nederlandse product, Variokoop. Dergelijke producten zijn echter geen interessante tussenvormen gezien de complexiteit en wettelijke beperkingen. Tot slot kan de Key Worker Living vergeleken worden met een kenmerk van de AMH-regeling, die bepaalde beroepsgroepen voorrang geeft bij nieuwbouwprojecten met gunstige financieringsmogelijkheden. Corporaties zijn niet de aangewezen organisaties die dergelijk regelingen kunnen toepassen. In hoofdstuk 6 zal een antwoord gegeven worden op de doel- en probleemstelling door middel van het beantwoorden van de onderzoeksvragen en het uiteenzetten van de conclusies en aanbevelingen.

6

Conclusies en aanbevelingen

De huidige markt van tussenvormen in Nederland biedt een scala van producten aan die huurders meer zekerheid bieden over het huurniveau en huurders de mogelijkheid geven om [gedeeltelijk] eigenaar te worden middels een korting of een lening. Vooral de laatste jaren zijn steeds meer woningcorporaties dergelijke producten aan gaan bieden en woningen uit de huurvoorraad gaan verkopen. Toch zijn de doelstellingen van de overheid betreffende de verkoopaantallen niet bereikt. De overheid blijft dit stimuleren om op deze manier de krapte op de woningmarkt te verminderen. Verdere uitbreiding van tussenvormen is een instrument dat zij hiervoor wil toepassen. Door buitenlandse woningmarkten te bestuderen zijn in dit onderzoek producten geanalyseerd die eventueel een toevoeging zouden kunnen zijn op het Nederlandse productaanbod.

De volgende doelstelling is geformuleerd voor dit onderzoek;

Inzicht verkrijgen in eigendomsvarianten uit Zweden en Engeland die de betaalbaarheid van het wonen verbeteren en die toepasbaar zijn in Nederland om de kloof tussen huur en koop te dichten.

De volgende probleemstelling ligt aan bovenstaande doelstelling ten grondslag;

Welke varianten van betaalbare eigendomsvormen uit Zweden en Engeland kunnen bruikbaar zijn voor het stimuleren van het eigenwoningbezit in Nederland?

In dit laatste hoofdstuk van het onderzoek zal antwoord gegeven worden op de probleemstelling, worden de conclusies van het onderzoek omschreven en tot slot zullen er aanbevelingen gedaan worden. Voordat het onderzoeksresultaat uiteengezet wordt, volgt eerst een reflectie op het onderzoek.

6.1 Onderzoeksreflectie

Dit onderzoek is opgezet om buitenlandse producten te analyseren die de betaalbaarheid van woningen verbetert en eventueel implementeerbaar zijn in Nederland. Als reflectie op het onderzoeksproces kunnen een aantal punten aangehaald worden. Ten eerste werd de Zweedse coöperatieve vereniging beschouwd als tussenvorm, aangezien het de voordelen van een koopwoning en de gemakken van een huurwoning heeft. Na de interviews met Zweedse experts werd duidelijk dat een cv door consumenten en overheid wordt ervaren als eigenwoningbezit, maar dat het niet per definitie tot doel heeft de betaalbaarheid van koopwoningen te optimaliseren.

Het is echter wel een eigendomsvorm die momenteel financieel het meest aantrekkelijk is voor starters en huishoudens met lage inkomens, doordat koopwoningen [eengezinswoningen] en huurwoningen minder goed bereikbaar zijn door respectievelijk hoge prijzen en een aanbodtekort. De cv kon niet vergeleken worden met de tussenvormen, maar gezien de gelijkenis met Nederlandse VvE's is ervoor gekozen deze eigendomsvorm wel mee te nemen in het onderzoek.

Het tweede punt betreft de interviews. In totaal zijn 15 interviews afgenomen in Nederland, Engeland en Zweden. In vergelijking met Nederland en Zweden was de medewerking aan de interviews in Engeland minimaal. Er waren slechts enkele personen bereid om tijd vrij te maken voor een mondeling interview. Er zijn twee interviews per e-mail afgenomen. Het gevolg van deze schriftelijke interviews is dat de antwoorden zeer beknopt zijn. Gezien het feit dat er voldoende literatuurbronnen beschikbaar zijn over dit onderwerp konden de voor- en nadelen en effecten van de producten geverifieerd worden. Hoewel de medewerking voor de interviews in Zweden zeer goed was, waren de literatuurbronnen merendeels in het Zweeds en vormen de interviews de voornaamste bronnen over de kenmerken van een cv.

Zoals uit het onderzoek is gebleken heeft de politiek van de drie bestudeerde landen allen een andere houding ten opzichte van de eigendomsvormen. Dit resulteert in een andere wet- en regelgeving waardoor directe implementatie van de buitenlandse producten praktisch niet mogelijk is. Dergelijke producten kunnen echter wel tot nieuwe inzichten leiden voor verbeteringen ten aanzien van het woonbeleid of woonproducten.

6.2 Onderzoekresultaten

Ter beantwoording van de probleemstelling kan gesteld worden dat geen van de buitenlandse producten direct implementeerbaar is in Nederland, om de kloof tussen koop en huur te dichten. Hoewel deze vergelijking geen nieuwe producten heeft opgeleverd zijn er van bepaalde producten interessante kenmerken naar voren gekomen, die een aanvulling of verbetering zouden kunnen zijn op de reeds bestaande Nederlandse producten.

Het kenmerk van een Zweedse cv is dat de bewoners gezamenlijk de verantwoordelijkheid dragen voor het gebouw en de sociale cohesie sterk is. Deze positieve aspecten zouden een aanvulling kunnen zijn op het Nederlandse VvE-systeem. Veel VvE's functioneren niet naar behoren, hetgeen negatieve gevolgen heeft voor het onderhoudsniveau van de gebouwen. Met name aan de onderkant van de markt doen deze problemen zich voor. Door de vrijblijvendheid van het lidmaatschap aan te passen zou de betrokkenheid kunnen verbeteren, zodat het beheer beter gewaarborgd wordt.

Het feit dat men in Engeland het percentage eigenwoningbezit aanzienlijk heeft doen stijgen met het Right to Buy, geeft te kennen dat een dergelijke beleid zeer effectief kan zijn. Door de opkomst van de concepten waarbij de huurder volledige keuzevrijheid krijgen over de eigendomsvorm zou in Nederland, net als bij het Right to Buy de verkoop van de sociale huurwoningen versneld kunnen worden.

Deze Engelse variant is mede door de nationale draagkracht een succes is geworden. Het concept was begrijpelijk voor de huurders, het product werd in heel Engeland aangeboden en de verkoop van huurwoningen verliep voortvarend. Door de Nederlandse koopvarianten op een zelfde wijze in de markt te zetten zou het succes kunnen bevorderen.

Over het homeownership scheme Open Market Homebuy is geconcludeerd dat er reeds vergelijkbare producten in Nederland bestaan. Deze zijn echter nog niet in de praktijk toegepast, aangezien de overheid hier nog geen goedkeuring voor heeft gegeven. Uit de analyse van de Engelse producten is de Open Market Homebuy voor consumenten en aanbieders het meest aantrekkelijk gebleken. De Betaalbare Koopwoning en de Starterslening bieden echter gunstigere voorwaarden dan de Open Market Homebuy en zouden een zeer interessante aanvulling zijn op het huidige productaanbod. Het probleem volgens de overheid is dat de woningcorporaties niet als financier op mogen treden, hetgeen opgelost wordt door een derde partij [financier] bij de contractvorming te betrekken. In principe zou hiermee de weg vrij zijn voor een daadwerkelijke invoering van deze producten. De overheid is nu aan zet.

Hoewel de Key Worker Living geen interessant beleidsinstrument is voor de woningcorporaties, zouden gemeenten het in kunnen zetten om bepaalde doelgroepen te bereiken. Het dient echter wel een geoorloofde bevoordeling zijn om 'scheve gezichten' van inwoners te voorkomen. Het succes van deze regeling in Engeland hangt net als bij de Right to Buy samen met de nationale draagkracht. Het is een politiek instrument dat zeer effectief kan zijn mits het net als de tussenvormen op de juiste manier in de markt gezet wordt.

6.3 Conclusies

1. *De verschillende politieke houdingen van de drie bestudeerde landen ten opzichte van het woonbeleid hebben allen niet kunnen voorkomen dat men momenteel met een aanzienlijk woningtekort kampt.*

Uit deze conclusie kan afgeleid worden dat de politieke opstelling ten opzichte van het huisvestingsbeleid geen garantie is voor een woningmarkt waarbij vraag en aanbod op elkaar aansluiten.

2. *Er zijn voldoende tussenvormen aanwezig op de Nederlandse woningmarkt.*

Gezien het feit dat slechts enkele van de meer dan 25 tussenvormen, die aan het einde van de jaren 90 op de markt werden aangeboden, zijn overgebleven, kan geconcludeerd worden dat kwaliteit boven kwantiteit gaat. Door de strengere regelgeving van de overheid en de marktwerking zijn de beste tussenvormen overgebleven. Om de huidige tussenvormen een succes te laten worden is het van belang dat er niet te veel aanbod is, omdat dit de transparantie en eenduidigheid niet ten goede komt.

3. *Nationale draagkracht, eenduidigheid en bekendheid zijn de succesfactoren van een tussenvorm.*

Het succes van de Right to Buy regeling is naast de gunstige voorwaarden voor de afnemers te danken aan het feit dat het op nationaal niveau in de markt is gezet. Dit heeft de bekendheid van het product gestimuleerd. In Nederland is het succes van met name het Te Woon concept te danken aan de erkenning die het krijgt van overheid en belanghebbende organisaties. Hierdoor zijn meer woningcorporaties geïnteresseerd in het afnemen van het concept en krijgen een groter aantal consumenten de keuzevrijheid om de eigendomsvorm aan te passen op de woonwensen. De tussenvorm Koopgarant heeft door de oprichting van de Stichting Koopgarant hetzelfde effect gekregen.

4. *De directe implementatiemogelijkheden van buitenlandse producten tussen huur en koop worden belemmerd door de verschillen in mentaliteit en wet- en regelgeving.*

De verschillen in wetgeving vloeien voort uit de verschillende visies ten aanzien van eigendomsvormen. Daarnaast verschilt per land de mentaliteit ten opzichte van bepaalde eigendomsvorm.

5. *De analyse van de buitenlandse producten wijst uit dat slechts specifieke kenmerken van deze producten interessant zijn als aanvulling op het huidige aanbod van tussenvormen en dat directe implementatie dus geen optie is.*

Zoals uit de onderzoeksresultaten naar voren is gekomen zijn de gezamenlijke verantwoordelijkheid en sociale cohesie interessante kenmerken van de Zweedse cv en kan de verkoop van sociale huurwoningen gestimuleerd worden door tussenvormen meer nationale draagkracht te geven zoals bij het Right to Buy.

6.4 Aanbevelingen

1. Het Nederlandse VvE-systeem kan verbeterd worden door de leden actiever te laten participeren. Zweedse cv's hebben als kenmerk dat de bewoners gezamenlijk verantwoordelijk zijn voor het gebouw en men voelt zich ook daadwerkelijk verantwoordelijk. Het effect hiervan is dat de sociale cohesie sterk is. De kwaliteit van VvE's in Nederland is aan het verslechteren. Met name aan de onderkant van de markt zorgt minimale betrokkenheid en moeilijke besluitvormingprocessen over onderhoud voor verloedering van het bezit. Door het VvE-systeem dusdanig aan te passen dat de participatie van eigenaars binnen de vereniging minder vrijblijvend is, zou het beheer kunnen verbeteren.
2. De medewerking van de overheid ten aanzien van de ontwikkeling en implementatie van tussenvormen is niet altijd optimaal. Volgens de overheid zijn de wijzigingen, ten aanzien van de eigenwoningregeling en de waardeverdeling, ingevoerd ter bescherming van de consumenten. Bij de ontwikkeling van nieuwe producten stuiten de corporaties echter vaak op het ministerie van Financiën die zeer kritisch is ten aanzien van deze producten. VROM heeft in haar woonbeleid aangegeven dat de tussenvormen een belangrijk instrument zijn om de verkoop van de sociale huurvoorraad te stimuleren.

De twee ministeries hebben hier dus tegengestelde visies over. De ministeries van VROM en Financiën zouden samen een eenduidige visie moeten ontwikkelen ten aanzien van de tussenvormen. Door middel van een nationaal erkend keurmerk voor die producten is er duidelijkheid over wat wel en niet wordt getolereerd door de overheid. Tevens wordt op deze manier meer bekendheid aan de producten gegeven en is er duidelijkheid voor de consument.

3. De Stichting Koopgarant heeft een internetsite die algemene informatie verstrekt over het product en de licentie die een woningcorporatie af kan nemen. Men richt hier zich met name op de aanbieders van Koopgarant. Om meer nationale bekendheid te generen zou het internet gebruikt kunnen worden om ook meer consumenten aan te spreken. Door corporaties het aanbod van Koopgarant-woningen aan te laten bieden via de site kan nog meer eenheid en bekendheid van het product gerealiseerd worden. Het zou een soort van 'Funda-concept' in het klein kunnen zijn.
4. Woningcorporaties moeten niet nog meer tussenvormen gaan ontwikkelen. Om de producten een succes te laten worden zal men het simpel moeten houden en zich moeten richten op het huidige productaanbod.
5. Door een verdere uitbreiding van de concepten Te Woon en Vrijekeuswoning wordt de keuzevrijheid van consumenten gestimuleerd. Momenteel kiest het overgrote deel van huurders ervoor om te blijven huren. Dit kan in de toekomst veranderen wanneer het vertrouwen in de economie blijft groeien en de consument kan bij deze concepten te allen tijde het contract aan kunnen passen aan de woonwensen.

Literatuurlijst

Literatuur

Aedes [2002], *Compact 14: Tussen huur en Koop*, MacDonald, Nijmegen

Baarda, D.B., M.P.M. de Goede [2001], *Basisboek Methoden en Technieken*, Wolters-Noordhoff, Groningen/Houten

Boelhouwer P., P. Neuteboom [2003], *The Netherlands [In: Globalisation and home ownership: Experiences in eight member states of the European Union]*, DUP Science, Delft

Ball, M. [2005], *RICS European Housing Review 2005*, Londen

Doling, J., J. Ford, N. Horsewood [2003], *Globalisation and home ownership [In: Globalisation and home ownership: Experiences in eight member states of the European Union]*, DUP Science, Delft

Elsinga, M. [1995], *Een eigen huis voor een smalle beurs: het ideaal voor bewoners en overheid?*, DUP Science, Delft

Elsinga, M., J. Hoekstra [2004], *Homeownership and housing satisfaction: a study of the literature and an analysis of the European Community Household Panel*, DUP Science, Delft

Ford, J., J. Doling [2003], *United Kingdom [In: Globalisation and home ownership: Experiences in eight member states of the European Union]*, DUP Science, Delft

Janssen, J., S. Fung [april 2005], *Tussen huren en kopen: kansrijke niche in de woningmarkt?*, Property Research Quarterly

Kleinhans, R.J. [2005], *Sociale implicaties van herstructurering en herhuisvesting*, Haveka, Alblasterdam

Kraan-Jetten, A. [1991], *Effectiviteit van overheidsbeleid; systematisering van inzichten, getoetst aan het beleid ter bevordering van het eigenwoningbezit*, De Betuwe BV, Beusichem

Ministerie van VROM [1989], *Volkshuisvesting in de jaren 90*, Den Haag

Ministerie van VROM [2003], *Beter thuis in wonen; Kernpublicatie Woningbehoefte Onderzoek 2002*, Den Haag

Ministerie van VROM [2004], *Op eigen Kracht, Eigenwoningbezit in Nederland*, Den Haag

Nationale Woningvoorraad Extra 82 [1998], *Tussen huren en kopen*, Drukkerij Onkenhout BV, Hilversum

Nationale Woningvoorraad Extra 83 [1998], *Woonproducten voor de toekomst; marktperspectieven voor woningcorporaties*, Drukkerij Onkenhout BV, Hilversum

ODPM [Office of the Deputy Prime Minister, 2000], *Planning Policy Guide 3; Housing*, Londen

Rohe, W.M., S. van Zandt, G. McCarthy [2001], *The social benefits and cost of homeownership: a critical assessment of research*, Joint Center for Housing Studies of Harvard University, Boston

Rossi, P.H. [1980], *Why families move*, Sage Publications, Beverly Hills/Londen

Scanlon, K., C. Whitehead [2004], *International trends in housing tenure and mortgage finance*, CML, Londen

Internetbronnen

Aedes [19 december 2000], *Wet BEW op 1 januari 2001 van start*, www.aedes.nl

Boverket [Zweedse Nationale Bestuur van Huisvesting, Bouw en Planning] [2005], *The regular national report on housing development in Sweden*, www.boverket.se

BKN [Zweedse Nationale Huisvestingskrediet Garantie Bestuur] [2006], www.bkn.se

Cameron, G. [2005], *The UK Housing Market: Economic Review*, www.housingoutlook.co.uk

CBS [2006], www.cbs.nl

Conijn, J. [1999], *Vrijheid in [on]gebondenheid voor woningcorporaties?*, www.bng.nl

DCLG [Department for Communities and Local Government, 2006], *Making homes decent*, www.communities.gov.uk

Dogge, P.J.C. [2002], *Van woningverhuurder tot aanbieder van woongenot; de strategische mogelijkheden en beperkingen van de inzet van diensten ter verbetering van de marktpositie*, www.alexandria.tue.nl

Elsinga, M. [2003], *Encouraging low income homeownership in the Netherlands; policy aims, policy instruments and results*, www.tudelft.nl

Feijten, P., P. Visser [2005], *Bevolkingstrends 2^e kwartaal 2005; Binnenlandse migratie: verhuismotieven en verhuisafstand*, www.cbs.nl

FMB [1 juli 1998], The English House Condition Survey, www.fmb.org.uk

Heins, G.H. [2005], *Presentatie; Introductie Volkhuysvesting en Stedelijke vernieuwing*, Rijksuniversiteit Groningen, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Hypohome [2004], *Hypotheekrenteaf trek*, www.hypohome.nl

KEI Stedelijke Vernieuwing [31 augustus 2004], *Verkoop sociale huurwoningen vereist betere marketing*, www.kei-centrum.nl

Ministerie van VROM [6 april 2006], *Ruim 74.000 nieuwe woningen in 2005*, www.vrom.nl

Ministerie van VROM [16 juni 2006], *Persconferentie 'Visie op de woningmarkt'*, www.vrom.nl

Monitor Nieuwe Woningen [2006], www.monitornieuwewoningen.nl

Muellbauer, J., A. Murphy [31 maart 2000], *Booms and Busts in the UK Housing Market*, www.housingoutlook.co.uk

NHG [17 oktober 1997], *Ook hypotheekgarantie bij tussenvormen huur/koop; normen bij verkoop huurwoningen verruimd*, www.nhg.nl

NVB [Nederlandse Vereniging van Banken, 27 april 2004], *Een integrale visie op de woningmarkt*, www.nvb.nl

NVM [7 juli 2006], *Betaalbaarheid koopwoning flink gedaald*, www.nvm.nl

ODPM [Office of the Deputy Prime Minister, 2005], *Government Response to Kate Barker's Review of Housing Supply: The Supporting Analysis*, Londen

ODPM [2006], www.communities.gov.uk

Planet [31 januari 2006], *Special; de afschaffing van de hypotheekrenteaf trek*, www.planet.nl

SEV-Expertmeeting [20 februari 2006], *Verdient het coöperatieve eigendom een nieuw leven?*, www.sev.nl

Woonbron [2005], *Evaluatie Te Woon. Een woning kopen of een woning huren? Bij Te Woon kiest de klant zelf*, www.woonbron.nl

Bijlage I; Lijst van geïnterviewden

Geïnterviewden	Functie	Organisatie
Zweden		
Dhr. S. Svensson	Senior Adviseur	Ministerie van Duurzame Ontwikkeling te Stockholm
Dhr. B. Turner	Professor Economie, Real Estate economics	Universiteit Uppsala
Dhr. J. Quiding	Administratief directeur	Gemeente Stockholm
Dhr. H. Lind	Professor of Real Estate Economics	Royal Institute of Technology te Stockholm
Dhr. M Lindback	Manager Coöperatieve verenigingen	SBC te Stockholm
Engeland		
Dhr. J. Hanna	Hoofd Strategie en Ontwikkeling	Gemeente Reading
Dhr. H. Dawson	Hoofd Eigenwoningbezit	Thames Valley Housing Association te Londen
Mevr. M. Gillings	Manager Investerings	Housing Corporation te Londen
Dhr. A. Whitaker	Hoofd Planning,	The Home Builders Federation te Londen
Nederland		
Dhr. A. van Ens	Beleidsadviseur	Aedes vereniging van woningcorporaties
Dhr. W. van Asselt	Manager Wonen	woningcorporatie Woonstede te Ede
Dhr. W. Pothoff	Directeur	woningcorporatie Wonen Maasduinen te Nieuw Bergen
Dhr. W. Rust	Directeur	Fakton financiële vastgoedregisseurs te Rotterdam
Dhr. B. Wouters	Manager Strategie en Innovatie	Woningcorporatie De Alliantie te Huizen
Dhr. K. Kwadijk	Directeur	Woningcorporatie Langedijk te Noord-Scharwoude

Bijlage II; Vragenlijsten interviews

Interviewvragen Zweden

1. Kunt u een omschrijving geven van uw [onderzoeks]werkzaamheden en activiteiten van uw organisatie/afdeling?
2. Kunt u een omschrijving geven van het beleid dat de overheid voert ten aanzien van eigenwoningbezit?
3. Een koopwoning is te allen tijde een eengezinswoning. Wat is de reden hiervan? Welke gevolgen heeft dit voor de aantrekkelijkheid van het eigenwoningbezit?
4. Welke regelingen zijn beschikbaar om het eigenwoningbezit financieel aantrekkelijker te maken?
5. Wat zijn de effecten van het beleid ten aanzien van eigenwoningbezit? Neemt dit percentage toe of neemt het af? In hoeverre kan dit toegeschreven worden aan het beleid of de economische situatie?
6. In hoeverre is het huisvestingsbeleid een zaak van de nationale, provinciale dan wel lokale overheid? Wat is de rol van iedere overheidslaag ten aanzien van het stimuleren van eigenwoningbezit?
7. De subsidies voor de nieuwbouwproductie zijn aanzienlijk verlaagd sinds het begin van de jaren 90. Dit is de voornaamste reden van het lage percentage nieuwbouwwoningen. Is hier de afgelopen jaren verbetering in gebracht? Stimuleert de overheid te bouwen aan de hand van de vraag vanuit de markt?
8. Naast de reguliere eigendomsvormen koop en huur heeft Zweden tevens de coöperatieve sector. Wat zijn de voor- en nadelen van deze eigendomsvorm?

Interviewvragen Engeland

1. Kunt u een omschrijving geven van uw werkzaamheden en activiteiten van uw organisatie/afdeling?
2. Kunt u een omschrijving geven van het beleid dat de overheid voert ten aanzien van eigenwoningbezit?
3. Welke beleidsinstrumenten zijn beschikbaar die eigenwoningbezit stimuleren?
 - Met welk doel is ieder product ontwikkeld?
 - Wat zijn de voor- en nadelen van de producten?
 - Voor welke doelgroepen zijn de producten ontwikkeld?

4. Wat is het belang van het stimuleren van eigenwoningbezit?
5. In hoeverre is het huisvestingsbeleid een zaak van de nationale, provinciale dan wel lokale overheid? Wat is de rol van iedere overheidslaag ten aanzien van het stimuleren van eigenwoningbezit?
6. Wat is zijn de voornaamste redenen van het woningtekort dan wel tekort aan nieuwbouwwoningen?
7. De Section 106 regeling is een instrument dat bijdraagt aan de uitbreiding van de betaalbare woningvoorraad. Is de regeling voldoende toereikend om de doelen ten aanzien van de ontwikkeling van betaalbare woningen te bereiken?

Interviewvragen Nederland

Deel I

1. Op welke manier bent u betrokken bij de ontwikkeling dan wel implementatie van tussenvormen?
2. Met welke tussenvormen bent u bekend? Wat zijn uw ervaringen hiermee? Kunt u de voor- en nadelen van deze producten noemen?
3. De tussenvormen zijn tot nog toe geen groot succes. Dit wordt gewijd aan slechte klantbenadering van de woningcorporaties, fiscale en wettelijke problemen en te ingewikkelde producten. Kan het ook zo zijn dat de vraag vanuit de markt niet voldoende is? Of hangt dat samen met de problemen?

Deel II

1. De tussenvormen die in Engeland aan worden geboden zijn gericht op het vergroten van het aandeel eigenwoningbezit. Enkele producten vertonen gelijkenis met Nederlandse vormen. Kunt u aangeven wat deze overeenkomsten zijn. En kunt u van de verschillende producten aangeven of deze een toevoeging kunnen zijn voor de Nederlandse markt van tussenvormen?
2. Denkt u dat een coöperatieve sector zoals men in Zweden kent een optie zou zijn voor de Nederlandse woningmarkt?

Bijlage III; Uitwerkingen interviews

Interviews Zweden

Interviewee : Mr. S. Svensson
Interviewer : Kyra Geertsema
Location : Ministry of Sustainable Development, Stockholm
Date/time : Tuesday, 28th of March at 13.00
Subject : Housing policy and homeownership in Sweden

'My main areas of responsibilities are housing finance, public housing, municipal housing companies and the EU relation. The basic policy for the government for a number of years has been neutrality between tenures and different forms of owners. The financial conditions should be the same. The government should not support any specific form of housing. Controversial is the fact that at the same time public rental housing and municipal housing is very important. Partly because of the role of the rent system to ensure this tenure and also because this can be an important tool for the local government in the pursuing of local housing policy. Sweden has a special rent system, which means that public housing sets the norm for the reference rent for private landlords. I believe that it was more important in earlier years than it is nowadays, but during the housing shortage periods private investors hesitated to invest in housing. Because it is a long process. This happened several times, for example during the late 1980's and the beginning of the 1990's. A lot of companies went broke during this recession, because there was no demand for new housing. So because of historical reasons the municipal housing companies own a large part of the housing stock. And you must not forget that geographically Sweden is a very large country and that our population is spread out. It is easier for private investors to invest in central Europe. We feel that the EC takes to little account of the historical and national differences.

In Sweden there are no regulations that only people under a certain income can rent a house from the municipal housing company, so anybody can rent from the municipal housing companies. After the WWII these companies were expected to be an important tool to provide good housing not only to poor people, but also to deliver housing to people with different backgrounds. So they had an important function, namely social cohesion and integration. In those days the ethical backgrounds were not important, because we had no immigration yet. It was mainly meant for people with different social economic backgrounds. That is why the Swedish government rather calls it public housing and not social housing. We had rather generous subsidies for housing production for a long time. They were more generous to public housing than other forms of housing, but all subsidies are neutral for more than 20 years. For several reason public housing is very important. But the non-socialists would like to sell of the properties of the municipal housing companies, either to private owners or private investors. That means that there will be a huge number of dwellings available for people who don't want an owner-occupied house or couldn't afford it. Then there will be fewer houses for low- and middle-income groups. And there will be fewer dwellings as a basis for the rent system (to determine the rents). So the risk is that you have nothing to compare with and this will finally lead to an increase of the rents. There are no measures that make it harder if you want to build for the cooperative or homeownership sector. There are some supports.

There are interest grants for new production of rental housing and tenant ownership, but not for homeownership. When you are a member of a tenure ownership cooperative and you have a dwelling you can sell your share/dwelling at a market price. This tenure form is quite similar to homeownership. In Sweden you can not own the legal title as a person to one specific dwelling in a flat. You can only have a legal title for a single-family dwelling. Homeowners can get a tax deduction on their interest. Cooperatives can't do that. The members can get the tax deduction for the interest 'day pay', but that is only part of the costs. For example, if the production costs for a dwelling are 2 million Swedish crowns, the down payment would perhaps be 500.000 crowns. If you borrow all that money you have an interest on that part and you can get the tax deduction on it. But not the part that was paid for the cooperative. Partly because more is paid by the cooperative. You have the monthly fee that you have to pay to the cooperative to cover the costs, but that part of the interest is not tax deductible. Only the one that you have as a person. Homeowners are not neglected, they have this tax relief.

Many years ago we had several systems to help people with low-incomes to build a house for their own. And today the non-socialist parties would like to pursue such a policy. But this is very problematic. Because when you encourage poor people to become homeowner this means probably that they feel more responsible for their property and the neighbourhood and they can get their share of the increase of the value, but as we have seen from earlier experiences there is not always an increase of the properties. Poor people are more vulnerable than the more rich people. During a recession they can lose everything, like in the nineties. In Sweden we can never be sure of an increase of the values of our properties. We don't have a common housing market (you have to travel very long between the cities). Sweden is a very spread out country and we don't have one housing market, we have regional housing markets. We are more dependent on what is happening in other parts of the country. Now we have a number of municipalities where people are moving away. You definitely should not encourage people to become a homeowner. One basic assumption of the policy of the Swedish government is the tenure neutrality. And it is up to the market. The cooperative and owner-occupied sector are regulated by the market and don't need support from the government. The production level was very low during the late nineties and the main form of housing that was built was the cooperative housing and the rest was mainly homeownership. Rented housing was not built at all, or at least very little amounts were built. That is why we have a few investment grants to stimulate the new production of rented housing in areas where there is housing shortage. Basically the government would be happy if it was not necessary to stimulate rented housing. The production costs have increased a lot, but the income levels did not increase with the same intensity. There has been a progress to try to make the market built more efficient and more competitive in order to decrease costs. This is one of the main issues within the governmental policy and it seems that there have been positive results last year because a number of private building companies have announced that they have programs developed to build cheap houses for a good quality. Homeownership and tenant-ownership have grown slowly. About 50% of the housing stock is for rent ($\pm 25\%$ private rent and $\pm 25\%$ public rent) and from the other 50% are approximately 18% tenant-ownership and 32% homeownership. Because there is not a real policy pursued around it, it can be put down to the economic situation. In the wake of the crisis in from the early nineties the housing production went down drastically. What was built was mainly tenant-ownership and homeownership.

The government feels that they are promoting the right kind of housing, because the market has provided homeownership and tenure-ownership. The market doesn't provide rented housing. There are a large number of people that need housing and don't want to or can't afford the down payment for homeownership or tenant-ownership. Research pointed out that rented housing (especially small rented houses) is what is needed. That is why the government introduced temporary investment subsidies targeted towards small and medium-sized rented houses and student houses. The regional government has no role at all. We have two different regional levels. First we have the local government, which is democratically elected. Then we have the 'landstinget', a kind of regional municipalities and almost the same as counties. They are mainly responsible for healthcare, hospitals, public transport. They are also directly elected. Then you have the government level. But the government has something that is called 'landstille', that is the county board which is the regional representative of the government. The investment grants tend to these county organisations. The central government is for the policy and the legislation and the rules about housing finance and so on. The municipalities have the legal responsibility that they provide housing to their inhabitants. There is no legal right to have a dwelling, but it is an obligation of the central and local government to work as best as they could so everybody can afford and have access to good housing. The local government also decides about the planning. A municipal housing company can be an important instrument to work together with private landowners and try to interest organisations who want to build cooperatives or owner-occupied houses.

The cooperative sector came into exist for approximately 100 years ago. There didn't exist system to own legal titles of a flat. This has an historical reason. The cooperative sector began to grow around 1900. You actually 'owned' the flat for the cooperative. There was no similar legal form to become a homeowner. The first act concerning cooperative ownership was introduced in 1930. This meant that that specific form of owning was institutionalized and was presented as the only form of owning. During the 1980's there was a new interest in rental housing companies. The occupants take more responsibility for the property and the environment and they participate more. So it has more or less the same advantages as for homeownership. The disadvantage is of course that not everybody can afford this tenure. And indirectly you create some social economic segregation. The risk is that you only have a small share of housing; it would be only occupied by the poor people. Nowadays you have also this ethnic dimension which makes it more problematic. So it is very important that housing is accessible for everybody and to create a mixture. A financial disadvantage could be the decrease of the value of the property. This is a risk for the individuals and not for the cooperative.

The government should be neutral. The reason that we are promoting rented housing is that there are certain important values. We need a large share of rented housing, for people who can't afford to buy a house or who don't want to (because of the immobility). The way we have organised it in Sweden is that the municipal housing companies are important instruments to ensure that tenants are secured of tenure through the rent legislation. That is why the government is guarding the public housing. Otherwise would public housing be changed into only social housing or into two different sectors; social housing for the poor and commercial housing for the rich. And there would be different kinds of qualities.'

Interviewee : Mr. B. Turner, Professor of Economics, esp. real estate economics
Interviewer : Kyra Geertsema
Location : Institute for Housing and Urban Research, Gävle
Date/time : Friday, 24th of March around 13.00
Subject : Housing policy and homeownership in Sweden

'In the mind of the social democrats rented housing has been seen as a main avenue for poor and vulnerable people. This means that they say that people with good resources go into homeownership and can take care of them self financially. So the Swedish government thinks that they don't need to support people into this tenure form. Having said that, it is still a fact that we support homeowners by tax deductibility, that will come on their mortgage interest like in Holland. Holland has not yet done this as strict as in Sweden. In Sweden it is a cap on the deductibility, 30% tax effect. Tenure neutrality has traditionally been important to this country. The comparative analysis by Peter Boelhoever and others of the OTB Delft say that Sweden is one of the few countries in Europe where neutrality is an important goal. We give interest subsidies to rented properties and tax relief for the owner-occupied sector. One regulation is that homeowners don't have to pay the real estate tax, when you build a single-family house, for the first 5 years. And you only pay half the pre determinable real estate tax the next 5 years. But there are no such things as preferred treatment of young people of low-income groups to get into homeownership. I think the homeownership level is increasing. Both the cooperative and owner-occupied sector are increasing. The municipal housing companies are only building little amounts of new built rental dwellings and the private rental sector is not building at all, so the cooperative and owner-occupied sector is increasing. This is not because of the policy, more because of the favourable price development for homeowners, like in Holland. The prices in Sweden increased with 10 or 12%. The politicians on the right wing attach a lot of more positive values to homeownership. The social democratic politicians say that they can get the same positive effects in the rented properties as well. They still see a link between the single-family house sector and macro economy. If the interest rates are increasing, the prices will drop and a lot of people in owner-occupation will get into troubles.

The government realises that the equity that is embedded in homeownership can be used for consumption and that the price dropping is dangerous because of less consumption opportunities. They also realise that these high prices make it harder nowadays for young people with low incomes to enter into homeownership. So they realise they need to do something to prevent overcrowding. Renting is good, but when you have a lot of children renting is not a very good alternative. Although there are single-family dwellings for rent, this is just a very small percentage of the housing stock. The central government is in charge of the tax legislation such as the property tax. And they are responsible for the basic legislation on planning, interest subsidies and guarantee systems. The local level is responsible for the real spatial planning. If they want to set land aside for affordable single-family houses they can do that. They can use their own municipal housing company to build cheap single-family houses which they can sell to the younger people. The regional level doesn't have that much responsibility. They are involved with privatization processes. So if a municipal housing company wants to sell out the county level may stop it. They are also the middle court for planning and for national recourses. But they have no direct impact on this subject.

The new constructions have increased overtime. In Sweden are a few interest subsidies available. Some for rented property, there is a tax benefit for homeowners and there is some upfront grants for new constructions (especially for affordable housing). But very little is aimed for the owner-occupied sector. There are a lot of new built single-family dwellings, but they are not supported by a specific subsidies. They are supported by the tax benefit. The investment subsidies are for the developers. It is linked as a reduction of the Value Added Tax (VAT). The new built single-family dwelling are mostly developed by individuals. There are very few areas where all the houses look the same. The constructors will built corporate houses most of the time, often on a good location. This brings up a lot of money and the demand from the market is directed to these kind of houses (people close to retirement (selling their single-family house and they want to move to a more central and practical location and they need to invest the equity out of their house) and DINKY's (double income, no kids). The municipality will lay the plans, will divide it in plots and then they ask several parties to develop the areas. For example the municipal housing companies (who will build rented houses), the cooperative party and the private building companies (who will build for the cooperative sector and possibly some semi-detached houses for owner-occupation). The developers are building what is asked by the consumers. That is why they are building for high income groups. When they built more they will realise that this need to be spread out for people with average incomes. They don't really build for low-income people. The high- and middle- income groups are mostly demanding cooperative housing.

The reason for the cooperative sector is probably the long strong governmental by the social democrats. The law did not admit three dimensional Kadaster system. This is what you need to get a deed on a flat. Now we are allowed, but we are not allowed for properties less than 5 units. So the social democrats are still blocking the possibility of creating condominiums. It is an old political opinion that you should not own your flat. I would say that it is really blocked by the left wing. Because a right wing government would change this situation. The reason why this policy is not that awkward is that we do have the cooperative sector. Almost 16% of the housing stock are cooperative flats. They function very much as condominiums. The disadvantage is that you don't have full control of your whole property. You own a share of the company, with the right to live in the flat. You don't actually own the flat outright. This means that you can not mortgage your flat as easily as when you own your flat of house. The advantage is that you can buy it and sell it and you can save money in it (building up some capital). You can do a lot of things by yourself to increase the costs. If you would ask consumers after their most favourable tanure, without taking the price in consideration, most of them would probably like to live in a single-family dwelling in the city centre. But looking at the prices they would like to live in the cooperative sector. I guess that young people would like to live in an owner-occupied house. If they can afford it or willing to travel almost over an hour to a place where you can afford a single-family dwelling.'

Interviewee : Mr. J. Quiding, Administrative director
Interviewer : Kyra Geertsema
Location : City Hall, Stockholm
Date/time : Wednesday, 29th of March at 9.00 am
Subject : Housing policy and homeownership in Sweden

'We are a shareholder company. So we own all the shares for example of the three housing companies. Our basic task is to be a link between the Stockholm city council and the local companies. From 1998 to 2002 we had the conservative liberal and Christian democratic majority here and one of their main issues was to give the inhabitants of Stockholm the opportunity to buy the house they rent from the municipal housing companies. In their opinion homeownership/tenant ownership could have a positive effect on the economy and society. But in 2002 the majority changed again so the policy strategy also changed. The social democrats were in charge again. Although it were the social democrats that started the coops in the 1930 they don't want to stimulate it anymore. They now focus on public rented housing. They even changed the law in 2002. You now need permission from the State to sell the stock from the municipal housing companies. We have a system in Sweden whereby you need the public houses to set the rents from all the rented houses. But things are changing again because the local parties are talking about the possibility to sell some governmental stock in the suburbs of Stockholm. The central government doesn't really have a specific policy about private ownership etc. They are quite neutral. In Stockholm it used to be a main issue, now this is traffic control. Our local housing policy depends on the general decisions they make on the central level. Since two years we have a new regulation, as sort of three dimension law. Before this new regulation the owner of the land was also the owner of all the buildings on that land. Now it is possible to have for example one owner for the parking garage, one owner of the shops and other owners for the houses at the top. But this regulation doesn't allow that there are different owners for the specific apartments. So you couldn't have private ownership for all of the apartments in that block. It is a very small step to just implement this private ownership of apartments. They are talking about it for a very long time, but it still isn't possible. From 1998 till 2002 the municipal housing companies started to sell parts of their stock. These houses were sold in blocks and are changed into the cooperative tenure. It was not possible for these companies to sell the apartments separate, because of the regulations.

The central government is about making laws and giving subsidies. The regional is a sort of link between the State and the local government. Making decisions about how to divide the money. The local level is about how much is going to be build, where they want to build, who should build. Because in Stockholm we own the huge housing companies they play a main role on the housing market. They mainly develop coops, because that is most interesting to build. Between 1998 and 2002 these housing companies didn't developed a lot because the local government wanted them to just sell their stock and encouraged public owned housing companies to invest en develop new houses. This could have given an economical boost to the city. But after 2002 the policy changed again. The consumers want very cheap accommodation in the centre of Stockholm, but not everybody can live here. They are building new houses outside the centre, sometimes 15 to 20 kilometres from the city centre and it is hard sometimes to find people.

But there is the land. They are trying to reduce the costs for the new built houses, because it is very expensive to build new houses in Sweden. People prefer to live in a nice house and it doesn't really matter in what kind of tenure. Some people prefer coops and others think that public rent is more comfortable. It depends on the income. High income groups do live more in the coops and the low income groups more in public rented houses. But the rents of the new produced houses are also very high so sometimes it is even cheaper to buy a coop than rent a public rented house. This is also because of the low interest rates in Sweden. This brings a lot of risks. When the interest rate is increasing a lot of people will get into financial troubles. The coops are increasing. The homeownership level is not increasing very much, because we don't built a lot of owner-occupied houses. In Stockholm it is because the ground is very expensive. Since the government is not really stimulating homeownership is more because of the economic situation. In Sweden you can't rent out an apartment for as much rent as you would like, because all the prices are regulated. So it isn't very interesting for private investors to build and rent out apartments. Then it is more interesting to invest in commercial real estate.

The cooperative sector came into exist because of a political reasons. The left wing things that we don't need this private ownership. There is a chance that the central government will change into a more right government. When that happens things will change around the tenures. Housing consumers experience the cooperative tenure as homeownership. You can sell it on the free market, but legally you only sell the right to be member of the cooperative and the right to occupy the flat. People don't have to ask the board for permission to sell the apartment. This is only necessary when you would like to renovate your place. The board can refuse new members. The advantage is that you make your own decisions. You take care of your house together with your neighbours. If you are responsible for your own property your feel more responsible for the whole area. The disadvantages are the economic risks and you segregate the inhabitants. Once a rented house is sold to a coop it will never become a rented house anymore. Since 2002/2003 there are more coops than rented houses. Before that the rented houses were in the majority in Stockholm. A research showed no dramatic changes around the social segregation, but we were able to see that the income level was increasing more than average. That is one of the reasons form the present local government to stop the sell of the rented stock.

The most favourable tenure would be public housing, because it is demanded by the housing consumers. It is more effective for the public housing companies to build this because they can take more risks and do not have to make huge profits. But in fact you can't say that one tenure is more favourable than the others. This has to be a mixture. In Stockholm there is not a lot of homeownership. This you will find more in the country sides.'

Interviewee : Mr. H. Lind, university lecturer
Interviewer : Kyra Geertsema
Location : Royal Institute of Technology, Stockholm
Date/time : Wednesday, 29th of March at 14.00 pm
Subject : Housing policy and homeownership in Sweden

'The official policy has been for many years a policy of tenure neutrality. The tax system and the subsidy system and the allowance system should be the same whether you rent or own your apartment. So there is no official policy concerning that we want to make some tenure forms more attractive. That is in general and in theory. When you look at the actual policy you can see that we have had for example for many years a rather generous system of interest rate deduction. A tax system that was generous to the homeowners. On the other hand we have for the moment certain investment subsidies that is only going to rental housing. I think the best thing to say is that the ambition is to have a tenure neutral system. If there should be any deviation concerning the investment subsidies to rental housing it is because of the idea that there was a lack of rental housing. And rental housing is often meant for people with lower incomes. So it was not really the tenure form as such that was stimulated. If you look at it in the perspective of conscious policy then I would say no measure can be taken because the official policy is neutral. But if you really look at what is usually is described as ways of effecting the tenures the system of real estate taxation and interest rate deduction actually favours homeownership. If we go down to the local level then I think we can see a clear difference between local governments who have a sort of left wing majority. Because the planning system makes it possible for the municipality to decide if there should be rental housing or condominiums. So the local government can effect this. We can see a very clear difference between local governments who have had a more left wing majority for a long time. Most of them have favoured rental housing. On the other hand you have the more right wing local governments which usually have favoured new constructions with condominiums. There is a long tradition in Sweden that if you are on the left you should be in favour of rented housing and if you are on the right you are in the favour of owning. That still effects policy. That can explain the investment subsidies. The social democrats think that we help people with low/incomes the best when we improve the situation for rental apartments. It is not so much the economic incentive of using the planning system to say this is what we want to have. The land is often owned by the municipal housing companies so they can decide what they are going to build. The decision can also effect neighbouring municipalities. It is almost non-existence that private investors come over to Sweden to develop houses. The system of rent regulation is rather non-transparent for outsiders. I think they see it as rather uncertain. So there is very little interest for actually building new houses.

There are some differences between cooperative dwellings and owner-occupied houses, but the Swedish people don't really experience it as something different. The most important difference compared with condominiums is that you are not allowed to sub-let your house as a member of a coop. You have to ask for permission to the board and they are most of the time quite negative about this. This is because the government wanted to have a more stable environment and wanted people to live longer at the same place. Concerning the interest in tenant-ownership there might be a small change for the moment.

Compared to earlier periods a lot of new constructions has been condominiums, what you call coops. There are several reasons for this. One is that the tax-system favours condominiums. At least it looks cheaper than rental houses because of the tax differences and you don't have to pay back the loan. You don't get any depreciation in the condominiums. As you expect the price would continue to go up you also are willing to pay a little bit extra. There is one important difference between condominiums and rental housing and that is condominiums with rather high prices you know that only people with high incomes will live there. Rental houses, especially when you have generous housing allowances, there is a larger risk for unwanted households. So you deal with some non-monetary issues here. If you want to make money you can make much more money by building condominiums and selling them in this kind of market. I think there is an increasing interest in rental housing, because condominiums are too risky. This is only a very weak tendency. Prices are still going up. If the interest will go up the prices will go down, but if you look at these other advantages of condominiums there will be a period of adjustment. Even if you neutralize the tax system many people will prefer condominiums. Because you have control over your costs. And you are protected against changes in the market. So I think the economic risks will be smaller for the condominiums in comparison with homeownership on the long-term perspective. You will also know who your neighbours will be. These are factors that make condominiums dominating on the market. The demand will dominate, except in periods with falling prices. The homeownership level is increasing if you include condominiums. Partly because rental apartment in the central Stockholm and partly in Goteborg are being converted into condominiums. And secondly that if you look at the shares of the different tenure forms in new constructions, compared to the average of the stock condominiums and single-family dwellings are a higher share of new construction than the historical stock. It are very small changes overtime.

The regional government plays a very small role within the housing policy. The central government controls the tax-system, the basic rules of the housing allowance system and it has various subsidies. Some of them are tenure neutral and others not. So they don't have specific rules about how to deal with housing. Swedish politics is very interesting because it is so diverse. Some areas are very good developed and other are more or less behind. Housing policy has been dominated by the more conservative old-fashioned social democrats. And no modernised goals has been formulated. They are very general like good housing for everybody. There is no real central government housing policy. The local government shows large swings in policy because of the changing majority during elections. Some local governments have very clear policies and others not. The situation in Sweden has made the assumption that there are some obstacles to move from rental housing to ownership. My prediction is that the demand for long run housing will be higher for ownership. In the 1950 there was a discussion within the social democrats party about why we should focus on rental housing. The argument then was that when you focus on condominiums that someone will always be left out. So then we will have a small rental housing sector that would have the character of social housing. The idea was that rental housing will be more inclusive and it will be a mixture from rich and poor people. But if you look at the reality the situation is the same as in many other countries in Europe. When you look at the statistics segregation is increasing. The gap between rich and poor is increasing. The suburbs have a high percentage of immigrants, low/income groups and high unemployment.

The municipal housing companies say that everyone is living in their stock, but they don't say that the rich people are living in the centre and the poor in the suburbs. Sooner or later it will be clear that it has no point in pretending that this has been a success. Compared to 10 years ago the new developments are three times as much today, but we are still below the average. When prices go up in the current stock it opens up the possibility to find demand for new construction. The construction costs have gone down and people's willingness to pay has gone up because the alternative had been more expensive and the income development has been positive. I think today the actors on the housing market are very much focussing on what the demand actually looks like.'

Interviewee : Mr. M. Lindback
Interviewer : Kyra Geertsema
Location : SBC, Stockholm
Date/time : Tuesday, 28th of March at 15.30 pm
Subject : Homeownership in Sweden

'SBC is the national association for coops. There are two other organisation who work the same way as we do. Our goals are to help the coops with the economic and technical maintenance of their organisation. We have almost 250 employees. We give the coops advice and help them directly with their administration and constructional issues. We also function as an intermediary between the government and the coops. The policy is influencing our work in many ways but we are trying to stay independent. All our activities are financed by the coops.

The coop is the party who owns the building, but in true ownership all the owners own their part of the building. There is a law that regulates what the board has to do, what their responsibilities are and what the responsibilities of the members are etc. The real power as a property owner is within the board, so they are running the property. And this is why the implementation of true ownership is on the political agenda in Sweden. The difference is that with true ownership you own the apartment physically, but in a coop the coop owns the physical building. You only buy the right to live and use the flat, without limits in time. You can change and improve the flat according your own needs as long as you don't harm the building technically. You can do nearly everything, but you have to ask the board for permission. The board doesn't have any legal right to reject your request. The fact that you have to ask the board of the coop is mainly to give them the opportunity to inform the member about the improvements they want to carry out to guarantee the quality. If you want to sublet your flat, you have to ask permission from the board. There are laws that regulate this matter, but they are quite 'soft'. So it actually is to the board to take a decision about it. Many boards are very strict in their rules. But I think this shouldn't be the board's task to decide about it. You are not able to buy a flat as an investment, because you suppose to live in the flat yourself. So it is very uncommon that somebody owns more than one apartment. In my opinion true ownership should be allowed. But on the other hand I would not want to live in an owner-occupied house myself. I think our cooperative form is very good. You get such a good social control and everybody is more responsible. Theoretically the risks are lower, but in practice I don't think it makes a big difference with the risks of true ownership. The fact that you can't sub rent your house is a disadvantage. There are not really financial disadvantages. We can also build up a fortune, so there are no differences between homeownership and coops. The coops demand a bit more from the single members (involvement). The cooperative sector is definitely increasing, because there is a high demand. The supply is not as big as the demand. Because of the political decisions, such as the stop law.

A modern coop could not go bankrupt. When a coop buys a house then you have to split up the loans and the assets to have the chance to buy the house or build a new one and 20 years ago it was normal that the coop took up 80 or 90% of the loans that they needed to take. The members financed their share with 10 to 20%. In the old days this gave quite vulnerable situations because the purchase price of the flat was very low. The rent (which was not the 'real rent') was very high.

When people saw that there were other houses, normal rented houses in the neighbourhood for instance, where the rent was lower and the investment they had to do was also very low. So the members took a very small part of the investment and the board took the big part. That meant that the board has to pay rent on that big amount of money. The financial costs of the building were only a very small part of the rent for the members. So they bought their flats for lets say €1000 and the monthly rent was also about €1000. This was for many members the reason to leave their cooperative house and rent a rental house. In the 1980's the situation was as follows;

Investment members	€1500
Rent members	€1000
With 30 members	30 x 1500 = €45.000
Total income coop	30 x 1000 = €30.000

In this situation was it very easy for the member to step out of the coop. They tried to sell their part, but no one wanted to buy it. To get lost of the responsibilities of the coop the just went away and lost their deposit of €1500. Some coops went bankrupt. Today the system is different.

Investment members	€150.000
With 30 members	30 x 150.000 = €4.500.000

The coops get a lot more money, so they don't need to take very high mortgages. But they have to have a loan. The normal division is 30% of the total investment cost for the house is taken up by the board of the coop. And 70% is taken up by the members. Now no one can afford to just step out of it. In this modern form the coops can't go bankrupt. And the demand is high enough. Even if a member can't find a new buyer who wants to pay the €150.000 and they only can find one who is willing to pay €500 for example. The losses are divided over so many members that the banks trust the coops. The interest rate is 0,25 lower for the coops. The reason for this is the market situation and it is less risky for the banks to give a mortgage to a coop than to an individual member. A coop needs at least 3 members and has all kinds of income groups. People with low, average and high incomes live in a coop dwelling. For example in the centre of Stockholm 50% of the inhabitants live in a cooperative house and 50% in rented houses (25% is public rent and 25% is private rent). Almost no homeownership. In Sweden the total percentage of rented dwelling is 31%, homeownership is 50% and coops is 18%. The whole housing sector has been deregulated during the last 10/15 years. We don't actually have a housing ministry in Sweden. The market has taken over their questions. We think that it is positive tendency. Politicians tried to reach a lot of good things for the housing sector since the WWII, but they didn't achieve very much. Other factors are more important than the political decisions, such as the economic situation in Sweden. The government is mainly dealing with rules concerning the construction of new houses these days. They are even setting up some rules concerning development and city planning, but it is up to the private investors to build new houses. All the housing questions are at the bottom of the political agenda nowadays.

There is only one subject that is important right now and that is the shortage of small dwelling for youth. That is quite a large problem. The pursued policy has not lead to any positive results up till now. The market forces has to solve this problem. The government is definitely not trying to stimulate homeownership. There are many people who think that there are to few rented houses in Sweden. So they rather encourage new built rented dwelling by some subsidy systems. On the contrary they have introduced the stop law. This is set up by the social democratic government and has the objective to stop the public housing business to sell out rented dwellings. The people who live in these rented houses want to set up a cooperative and buy the house. This is especially a strong movement in the urban areas. This law stopped the public owner housing companies from selling out their properties to coops.

By means of an opinion poll we asked housing consumers after their tenure preferences. 89% would like to live in an owner-occupied house or cooperative dwelling. Most of the Swedish people don't see the difference between homeownership and coops. They associate tenant-ownership with homeownership. SBC would like see government stimulating homeownership and tenant-ownership. The social democrats has a quite strange way of thinking. On one hand they walked up front when the coops got started during the 1930, but on the other hand they think that the rented part of the market is extremely important. By regulations and financial features they are stimulating the rented sector. The rents in Sweden are regulated in a special way.'

Interviews Engeland

Interviewee : Mr. J. Hanna
Interviewer : Kyra Geertsema
Location : Municipality Reading
Date/time : Tuesday, 23th of November at 10.30 pm
Subject : Housing policy and homeownership in England

'The strategy and regeneration team aims to devise and coordinate a housing strategy for Reading across all tenure, so private homeownership, private renting and social housing. It is about improving the condition of the existing housing stock and also commissioning new housing supply. I commission surveys and analysis for housing needs in Reading. In the UK is one of the duties of local government is to periodically assess the conditions of private housing (private rent and private owned). I think the government doesn't really need to promote homeownership in general, because it remains pretty much the tenure or preference. What the government does actually though is to promote low cost homeownership. And it does that through the Housing Corporation (HC) and housing associations (HA's). And it has been putting an increasing amount of emphasis on that and an increasing amount of public subsidy into that, certainly over the 5 last years. And particularly it's the aiming on low cost homeownership for key workers. Because of the way that housing finance generally is structured in this country private renting is very expensive, with no guarantee of quality, and people constantly regard private renting as a waste of their money and would rather spend it on buying an asset. What is growing around this belief is that a lot of people with low incomes, including the key workers, say I don't want to be renting, I want to be buying. So even though renting is an entirely satisfactory tenure, although in this country it is too expensive, there has been a lot of government emphasis on enabling key workers to get into homeownership. Because that will enable them to feel more secure and feel better about it. It helps with labour stability as well. We had a particular problem in Reading as in most of the South East. Because of our high housing cost people come from around the country, particularly in the public services, to gain very good experiences. When they are qualified and then they very often go back to where they came from, to the lower house price areas. Employers say that they waste a lot of their training investments. The idea to enable people to have a stake in a fixed asset, such as a home of their own, is designed to lock them in and not go back to where they came from. Those are issues that show the interrelationship between the labour market and the housing market. The government has responded on that by putting most of its key worker housing subsidy into low cost homeownership products rather than into renting products. Affordable housing is a very expensive resource and it is public money, so it has to be looked after carefully and allocated carefully. And I was concerned that we were not allocating this carefully on a local level. I thought that we should look closer to what the housing needs are from the key workers. I initiated a project which involved not housing people, but which involved economic developers as offices within the councils, local chambers of commerce, the local economic partnership and the regional economic development agency. I got them to actually consider, for local economy that stretches across the West Berkshire, Reading, Wokingham area, what are the key sectors within this economy. We will eventually end up, in March/April, with a housing need survey of the key workers which the local economy has identified.

The role of local government is largely about describing the key worker housing need and the black and minority housing need. So large of the local government role is to survey and research and understand exactly of what the scale of need is and what the nature of that need is. We then use that information to enable us to work with our housing associations on this and with the HC to initiate different supplies and different types of affordable housing. This could be rented housing or low cost homeownership. Again that is because it involves public subsidy and the HC wants to be satisfied that the subsidy is being directed to areas of clearly evidenced need and to priority areas. There are two, slightly strange reasons for us promoting low cost homeownership. It has partly to do with subsidy, but also partly the reason for social stability. For social reasons there is a believe in Britain that where people have a financial stake in a house and a emotional investment they will care for it more and therefore they will care for the neighbourhood and will behave in a more socially responsible way. That is also one of the reasons that the government expects the local government to assist the growth of homeownership through low cost homeownership schemes. The shared ownership percentage in Reading is just below 1%, so that is very low. The data that is used for this report is summarized heavily and this data shows that there is a large manual shortfall in affordable housing supply in Reading of around about 600/700 units a year. And there is a breakdown of what the demand is that makes up this demand. There is a very high percentage, easily 30/40 %, that is for shared ownership. So it is those data that we use in our commissioning of the housing associations. There is real appetite for the shared ownership. The importance of homeownership stimulation is first labour market stability, then the sense of stake holding and Commitment to the community. Those are quid subjective things to talk about, but all of the evidence does appear to be that the more stabile the community are those with a high homeownership level. One of the things the government does is respond to the fact that there is such a appetite for homeownership amongst the consumers. Most people in this country regard their investment in homeownership as a financial investment, to get on to the ladder. The house prices in Britain continue to rise because of the dynamic demand, so they pay a ridicules amount of money for a house.

There is shared ownership, as we already talked about. There is intermediate rent. Again that is provided through HA's, with capital subsidy It is a bit new tenure and the interest is growing. The benefit of this tenure is that the units will be presented in a different way. These houses are not marked as social housing, what most of the time has a quid negative impression. Intermediate rent houses have quality benefits. The units are build in a better place, at attractive locations and give the housing consumers more the feeling of a private rented house. Homebuy is a capital grant giving to individuals. Consumers have to apply for it at the HA's. There are two types of Homebuy. The first one is that the consumers go into the market, identify a property they like and they would interview that property to the HA. The HA would buy the balance of the property. Well effectively the HA would buy the property. Like I told you, there are two types of Homebuy. The pure Homebuy and the shared ownership Homebuy. With the first one you will get a pure, simple capital subsidy to help decrease the costs of the property and you a buyer make up the rest of the money with a mortgage. The HA's will satisfy itself that is a good property and that it is worth the money that it is being paid and then they will give the approval for the individual to go and buy it.

When they sell it there is like an equity loan. If the property is risen in value then you have to buy/pay back a proportion of that and give it back to the housing association. With shared ownership Homebuy where you as the buyer search a house on the housing market from which you want to buy with the HA. You would buy your bit and the HA will buy the balance of the property. It is exactly the same as ordinary shared ownership, except that the housing association hasn't developed the property itself. You have to run it from the market. With the first type for example, if you have £20.000, you would use that to help reduce the amount of mortgage that you need to get. You would buy the freehold of the property with a 20% loan from Homebuy and the balance from your mortgage. But you will own the freehold of the property. With shared ownership Homebuy you would put your £20.000 Homebuy loan into whatever percentage of the property you want to buy. The HA will buy the remainder of the property, and then you can throw your share over time by buying more instalments. There is a new type of Homebuy which is Social Homebuy. This is designed specifically for people who are currently social rent tenants. I can't tell you a lot about it, but I will send you some information.

Our experience here with shared ownership is that, even though there is a demand for it, the HA's haven't been getting it just right. We had a number of schemes, not many, where the units haven't sold. I think that is an interaction between price and location. Ground values in Reading are very high. The ground which the HA's get from the HC are limited. They need to sell the property still at private high sites in order to make it economic. The expectations of the consumers of the market that the aiming at reach out of their abilities to pay. So the HA's are developing stock at locations that which are gorgeous locations. I think that the market they are aiming to sell to is saying; I don't want to pay that price for that location. I think they need to think a bit more about that. Almost universal expectation in this country, that people will be able to afford to buy. A lot of this are realistic expectations, a lot of people now think that they can afford to buy as soon as they are qualified in their studies of their professional training. There is a high demand for homeownership scheme units, but there is not produced enough. I can't ever see that we will get that in balance. It is a quite a complex issue. I think that is a combination of thing which includes the fiscal and economic issues that we talked about. There are also the cultural and demographic changes that are important. The race of household shrinkage is increasing, because of the facts that people living longer, people stay single longer, high divorce rates etc. The other decliner is the interaction between the planning system and the land supply (see Barker report). Similarly, Homebuy has always been successful and popular. I think housing strategists tend not to like it, because it is not really producing additional use supply. All it is doing is enabling people to get into existing housing stock and giving a financial uplift. But it is not actually producing new supply and that is what we need. So in strategic terms Homebuy has limited value. With the individuals it is very popular, but not on a strategic level. Right to Buy is also very popular with the individual. Different political parties, when they have been in government, have attached different levels of importance to it. It is brought in the early 80 by the Thatcher government. Their argument was about moving people away from what they conceived to be the control of local councils and putting them into having much more individual control over their housing solution. They also made an association between tenure and voting pattern, because homeowners where more likely to vote Conservative. The Labour government that became in '97 continued with supporting Right to Buy.

As property prices continued to escalate really speedily, the government tried to put a break on that to reduce the amount of discount that was available for people to help them buy their property or their HA property. This product doesn't do anything to stimulate new supply. It is about changing the tenure labels, from renting to own. So again, it has a social and political value, but not a strategic housing value. Most affordable housing (shared ownership, intermediate rent, social rent, Homebuy), a large majority of it (90%), comes through our negotiation with private developers. The S106 enables us, in summary, to require that developers make available a percentage of their development to affordable housing, usually through a HA. We seem to get it out of discount and that discount depends on how much ground is available to the HA, who they be lend to buy the finished product from developer.

So a developer buys a piece of ground, they can decide for themselves which ground they will buy and what they want to develop. I expect that most of the tie this will be expensive units, with which they can get a lot of profit? Rather than affordable housing. But they have to develop some percentage of affordable housing, don't they? How much is that in Reading? The target is 50%. Last year it was 35 %. It has been raised to 50% and we arrived at that figure the housing need survey. That's the evidence that we used to change the policy. The planner would not get their planning consents unless they enter into a legal agreement to sell x% of their housing to HA's at a price of whatever it is. The developer tends not to like social housing, because they fear to get a negative stigma attached to their developments. They see social housing as social problems. They always try to resist social rented housing. They prefer the shared ownership, intermediate rent and they particular like it if this is going to be for key workers. Because they see that as being worthy people and they also seem this as a thing that helps them to market their units to their own buyers. Let them see how good they are, that they offer housing to the 'important' Key Workers. The development comes through local government through seek the planning consents. That is part of the process. They will make their application to the planning department. The housing staff, like one of my colleagues, will get involved in the negotiations. The negotiations will turn on which percentage will be affordable and what kind of affordable housing. And also what will be the mix of property sizes and finally what will be the price and to which HA will it be sold. These negotiations can go on a for a long time. Especially when it are very large schemes. These can go on more over a year. The cost of developing in Reading is very high because there is no Greenfield. There are no easy sites to develop here. All of them are Brownfields. That pushes up the development costs and so we are always prepared to negotiate. The percentage that is being achieved on average since we use the 50% policy, is 36%. Which we are very content with.

Affordable housing is probably the highest priority in the mix of planning requirements. The council really tries to take a universal view rather than just trying to maximise to total amount of affordable housing at the costs of any other planning contributions. So the idea is always to get a spread across al of those things. About the negotiations, they take a long time, but it is not really an issue in Reading. The council as a planning authority has to meet government targets on general types of processing. The council has gone from being a very poor performer to a very good performer in negotiating with developers. I don't think there are any problems there in terms of capacity. There is sufficient staff, the processes are complex in a sense that there will be negotiated on a site-by-site basis.'

Interviewee : Mr. H. Dawson
Interviewer : Kyra Geertsema
Date : 22nd of December, 2005
Subject : Housing policy and homeownership in England

The purpose of the Key Worker Living (KWL) is to assist key workers such as nurses, teachers and police officers into buying a home of their home. Assistance is provided through an equity loan scheme or new build shared ownership. TVH are the Zone Agent responsible for managing the equity loan scheme. This was through a bidding round to the Housing Corporation 2 years ago. TVH are the Zone Agent for Surrey County, and have administered nearly 800 equity loans amounting to about £34m in cash. The average equity loan is £35k. If the person was no longer a Key Worker then the loan needs to be re-paid of leaving the job. Advantages is that those Key Workers eligible have a fantastic opportunity to get onto the housing ladder, the products are simple and key workers are helped throughout the process of buying. Main disadvantage is that it excludes those who think they are key workers (eg bus drivers / police civilians etc) and there is limited funding. Another disadvantage, more on the central government level, is the defining of the key workers. The main advantage is that it create more stability kin the labour market.

We only operate a very small programme Right to Buy – eligible persons are those tenants living in their existing home, discount off purchase is usually £16k, and discount is repayable if person leaves the address within first few years. Advantage is clearly for those eligible, disadvantage is that over 1m homes in England have gone to RTB since the 1980's hence reducing housing stock. All receipts are recycled into future housing. The Open Market Homebuy is similar to the KWL scheme and is based on nominations received from Local Authorities based on their priorities. An equity loan of 25% of the property value (up to a locally defined value) is provided. Person can buy out the loan and own property outright and loan is then re-paid back and recycled into new schemes. Any increase in the value of the property is therefore used for new schemes. Income average £31k. The disadvantage is that it is offered limited.

Conventional Shared Ownership: also called part rent part buy and in the new form it is called New Build Homebuy. Person / nominee buys a % share of a home owned by a housing association set aside for shared ownership and pays rent on the share they do not own. Usually buys 40-50% and pays rent of around 2.5% on the remainder. The benefit is that if the mortgage rate is 6% then buying outright you need to borrow the 100% at 6%. Shared Ownership allows you to borrow say 40% at 6% and the cost of the remainder (60%) at 2.5%. Hence the saving. On average the difference between buying outright and shared ownership is around 70%. The person can buy out the rental share at the open market value called staircasing, and this receipt is then recycled by the housing association into new schemes. The disadvantage is that housing consumers often won't get full owners and that is the main housing need for many people.

Interviewee : Ms. M. Gillings
Interviewer : Kyra Geertsema
Date : 30th of November, 2005
Subject : Housing policy and homeownership in England

'As Investment Manager my job is split in two. I have external work to do and internal work. External work involves working closely with local authorities and housing associations, housing developers and other government agencies such as English Partnerships and the Regional Development Agencies to:

- a) facilitate the development of affordable housing to meet the targets of the government and the regional housing board
- b) To influence the content of local as well as regional housing strategies to align them with government requirements. There is some PR and representation of the Housing Corporation involved in this work.

I am responsible for a particular geographical area. In my case it is Surrey, Berkshire, Buckinghamshire and Oxfordshire. Internal work involves evaluating bids for affordable housing projects and allocating the Social Housing Grant to achieve Regional Housing Board and Government targets. Throughout the year the projects and programmes have to be monitored and managed very closely to ensure they spend the money on time and deliver the housing numbers. I have a small team of 3 working with me and I report to the regional Head of Investment who reports to our Field Director.

The government stimulates homeownership by

- a) offering incentives in the form of discounts to certain groups who are having difficulty with the high costs in the market. Examples include the Right to Buy for Social Housing Tenants and the Key Worker Living Homebuy scheme.
- b) Shared ownership schemes where it is possible to part buy and part rent a property and increase the share you own as your income increases. These are mostly operated by housing associations
- c) there are tax benefits for homeowners but I am not an expert in this area and you would need to do further research.

Homeownership stimulation has a long political history, stronger in the Margaret Thatcher era. The reasons depend on the political party ideology in power. The Conservatives believe in freeing people from government, giving them a stake in their society to pass on to their children and wanted to break up Council Estates. The present government see it as a way of distributing wealth, creating more mixed communities and gaining politically from helping its key workers. The context is that in the last thirty years in the UK home ownership has become a key means of wealth creation for ordinary people. Most people see it as an investment and therefore there is strong pressure to access it a great expense to start with. This is a long a complicated subject which I have little time to expand on. The UK does have a particular problem, compared to some European countries. Key Worker Living is targeted at particular government workers to help remedy shortages and recruitment difficulties, ultimately to help improve public services. The HC manages this scheme for the government.

In some areas take-up has been lower than expected as some key workers don't like the restrictions connected with these homes. The advantage is obviously that it brings more labour stability in the main problem areas, because of the fact that key workers are moving out to the cheaper areas. Right to Buy is aimed at Council tenants, to increase wealth, to break up Council Estates and to free people from local authority control.

The HC is not involved, but the goal of this scheme is definitely reached since it managed to increase the homeownership level substantially. The disadvantages are the a net loss of social rented housing for the very lowest income groups. Because the government did not reinvest the gains into new developments the level of cheap housing has decreased. Proceeds have not been fully spent on replacement. This led to a growing amount of homeless people. Right to Acquire is similar to RTB above but aimed at Housing Association Tenants. We specify quality and carefully evaluate bids so that problems are rare. The problems are usually to do with the market where if prices rise or if development slows down there is low take-up or development does not happen.

The Open Market Homebuy is not being offered as much as other home ownership schemes. Since the subsidies for this scheme are limitative the local governments and RSL's are not putting this forward as much as the demand is. It is a clear and simple product and another advantage is that the consumers can bring up the properties they want. The New Build Homebuy is the new variant of shared ownership. Social Homebuy is a new scheme, which is almost the same. Although they are quite complicated products the main advantage is that the housing stock stays under supervision of the landlords.

Interviews Nederland

Geïnterviewde : Mr. A. van Ens
Interviewer : Kyra Geertsema
Locatie : Aedes, Hilversum
Datum/tijd : Donderdag, 13 juli om 13.30 uur
Onderwerp : Nederlandse tussenvormen en implementatiemogelijkheden buitenlandse producten

Aedes heeft geen specifieke rol bij de ontwikkeling van de tussenvormen. De leden zijn daar zelf verantwoordelijk voor. Bij de implementatie, het scheppen van voorwaarden, hebben ze wel een eigenlijke rol. Bijvoorbeeld wanneer de woningcorporaties op problemen stuiten. Binnen de categorie tussenvormen 'verkoop onder voorwaarden' is het product Koopgarant ontwikkeld. Door de oprichting van de Stichting Koopgarant is er één integraal product op de markt gebracht die door meerdere corporaties gebruikt kan worden. Dit geeft duidelijkheid voor de bewoners en veel belangrijker je kunt naar de fiscus één vuist maken zodat zij niet iedere constructie opnieuw hoeven te beoordelen. Deels vindt de ontwikkeling van landelijke producten dus plaats. Toch zijn er ook nog veel corporatie die hun eigen draai willen geven aan de producten. Aedes ziet de oprichting van Koopgarant als een goede ontwikkeling, maar vinden niet dat daarmee alle andere ontwikkelingen moeten uitgesloten.

Of de tussenvormen een goede methode zijn om de betaalbaarheid van woningen te verbeteren heeft de heer van Ens zo zijn twijfels over. De overheid geeft aan in haar woningbeleid dat ze het eigenwoningbezit wil stimuleren. Waarom zou de markt dit niet doen? De Nederlandse woningmarkt zit nogal verwrongen in elkaar, mede door de vele regelingen [vb. huursubsidie, hypotheekrenteaftrek, overdrachtsbelasting]. Persoonlijk is hij van mening dat de hypotheekrenteaftrek de grootste verstoorder van de hele woningmarkt is. Veel van de Nederlandse tussenvormen worden alleen maar aantrekkelijk gemaakt door het verschijnsel hypotheekrenteaftrek. Waarom komen veel tussenvormen namelijk niet van de grond? Door problemen met de fiscus waardoor de hypotheekrenteaftrek in het gedrang komt. Door het creëren van een woningmarkt waarbij de consumenten zelf de keuze tussen huur en koop kunnen maken. Als de keuze van koop wordt gemaakt laat de markt dan uitwijzen of dit mogelijk is. Zorg er alleen wel voor dat de mensen aan de onderkant van de markt ook deze keuze kunnen maken. Door het systeem van huursubsidie en hypotheekrenteaftrek op termijn om te vormen tot één subjectgestuurde subsidievorm. De kloof tussen huur en koop is namelijk het gevolg van hoe de woningmarkt nu is samengesteld. Dit zal een langdurig proces zijn. In de tussentijd kunnen de tussenvormen gebruikt worden om tijdelijk dat gat te dichten. Mocht de subjectsubsidie uiteindelijk een feit zijn, kan het zo zijn dat de risico's van het eigenwoningbezit hiermee niet geheel worden afgedekt. Voor lagere inkomens en starters kunnen de tussenvormen dan ook nog een [tijdelijke] oplossing zijn. Het is echter geen structurele oplossing en de fiscus zal haar regelgeving moeten versoepelen. De huidige terughoudendheid is wel enigszins verklaarbaar. Ze kunnen bijvoorbeeld stimuleren om een soort van keurmerk te ontwikkelen voor de tussenvormen. Om deze manier kan worden voorkomen dat er een te groot aantal producten op de markt aangeboden wordt. De naamsbekendheid van producten zal hierdoor verbeteren.

De geringe bekendheid van tussenvormen is te wijten aan het feit dat ze relatief nog maar kort bestaan. Dit heeft veelal ook te maken gehad met de niet altijd even helder gecommuniceerde constructie die in de jaren 80 en 90 zijn ontwikkeld. Deze pakten ook niet altijd goed uit voor de eigenaar-bewoner. De ontwikkeling van het product Koopgarant en de concepten als Te Woon en de Vrijekeuswoning is een trend van de afgelopen 5 jaren. Ze zijn duidelijk een stuk transparanter en het zijn kwalitatief goede producten. Het idee van dhr. Rust waarbij een rente vrije lening wordt gegeven aan woonconsumenten om een woning te kunnen kopen, is op zich een goed idee. Het lost alleen de fundamentele problemen op de woningmarkt niet op. Namelijk de hypotheekrenteaftrek en de te krappe nieuwbouwproductie. De huidige regering wil zijn handen echter niet branden aan het afschaffen van de hypotheekrenteaftrek. De nieuwbouwproductie is een probleem, onder andere doordat de recessie van de afgelopen jaren de vraag naar huurwoningen heeft doen toenemen. Voor ontwikkelaars is dit financieel echter minder gunstig dan de productie van koopwoningen. Volgens Van Ens moeten we goed in ons achterhoofd houden dat de ultieme keuzevrijheid wel zijn beperkingen heeft. De consumenten met de laagste inkomens zullen gezien de risico's niet de mogelijkheid hebben om te kopen. Kortom de financiële steun voor deze groep kent zijn grenzen. De overheid moet echter wel zorgen dat deze groepen fatsoenlijk gehuisvest zijn.

Producten	Voordelen	Nadelen	Overige opmerkingen
Nederlandse tussenvormen			
Huurvarianten	Zekerheid gedurende de contractperiode	Onzekerheid na de contractperiode	Randvoorwaarden of bandbreedte instellen voor de huur na de contractperiode Flexibele contractvorming uitbreiden voor betere positionering van huurders
Hybride vormen		Veel fiscale problemen Met name Koophuur ingewikkelde constructies	Deze vormen worden eigenlijk niet meer aangeboden
Koopvarianten	Goede producten als tijdelijke oplossing voor het dichten van de kloof tussen huur en koop	Het is geen structurele oplossing voor de problemen op de woningmarkt	De afschaffing van de hypotheekrenteaftrek zal spanning op de markt doen afnemen

Engelse homeownership schemes			
Right to Buy	Keuzevrijheid voor de consument	Verlies van maatschappelijk kapitaal	Overheid kan woningcorporaties niet verplichten woningen te verkopen en in deze vorm geen efficiënt product voor Nederland
		Verlies van duurzame sociale woningen voorraad	Nederlandse woningcorporaties zijn private bedrijven en geen staatsbedrijven.
New Build Homebuy	Keuzevrijheid voor de consument	Verlies van maatschappelijk kapitaal	Als concept is het een aardig product, maar door de fiscale eisen van de overheid niet mogelijk [zie Variokoop]
		Verlies van duurzame sociale woningen voorraad	De hypotheekrenteaf trek is noodzakelijk om dit product aantrekkelijk te maken in Nederland
			Tussenvormen zoals Variokoop kunnen hetzelfde doel bereiken zonder dat maatschappelijk kapitaal weglekt
Open Market Homebuy	Het kost de woningcorporaties nagenoeg niets	Past niet binnen Nederlandse regelgeving	Het vermogen van woningcorporaties zou ingezet kunnen worden voor verbetering betaalbaarheid
	Met name interessant voor starters	Woningcorporaties mogen echter niet bankieren, dus geen leningen verstrekken	Aangezien de woningcorporaties voldoende vermogen hebben zou het een interessante constructie kunnen zijn voor NL

Key Worker Living		Voor overheidsinstellingen is het bevoordelen van specifieke doelgroepen geoorloofd, voor corporaties niet
Zweedse coöperatief eigendom	Nederlanders zijn individualistischer Bewoners moeten elkaars risico dragen	Vergelijkbaar met Nederlandse VvE en deze hebben vaak al moeite met functioneren

Samenvattend; Van Ens is van mening dat de afschaffing van de hypotheekrenteaftrek een oplossing is voor de betaalbaarheidsproblemen op de woningmarkt. Tussenvormen zijn niet de structurele oplossing hiervoor, slechts een tijdelijk uitweg. De Engelse producten hebben volgens hem het grote nadeel dat de duurzame sociale woningen voorraad hiermee wegebt. De Open Market Homebuy zou interessant zijn wanneer de overheid toestaat dat Nederlandse woningcorporatie leningen mogen verstrekken. Voor de Zweedse coöperatieve eigendomsvorm zijn Nederlanders te individualistisch en hebben de VvE's hetzelfde principe.

Geïnterviewde : Mr. K. Kwadijk, directeur
Interviewer : Kyra Geertsema
Locatie : Woningcorporatie Langedijk, Noord-Scharwoude
Datum/tijd : Woensdag, 5 juli 11.00 uur
Onderwerp : Nederlandse tussenvormen en implementatiemogelijkheden buitenlandse producten

De heer Kwadijk is al jaren betrokken bij de ontwikkeling van tussenvormen. Sociale Koop en Koopzeker zijn producten die hij mede heeft ontwikkeld. Nu zijn deze producten te vergelijken met het nieuwe Koopgarant. Het doel van deze producten was het stimuleren van de verkoopomzet en om het kopen van een woning mogelijk te maken voor mensen met een bescheiden inkomen. Bij de woningcorporatie Langedijk werkt hij nu 3,5 jaar. Om de noodzakelijke nieuwbouw mogelijk te maken lag verkoop van de voorraad middels een tussenvorm voorhanden. Er is toen gekozen om het concept Koopgarant te gaan toepassen. Dit om te voorkomen dat er weer een nieuw product met dezelfde kenmerken maar een andere naam op de markt gebracht werd. Een ander bijkomend voordeel van dit product is er terug gevallen kan worden op een heel systeem en een telefonische helpdesk. De Stichting Koopgarant heeft met dit concept gezorgd voor een doorbraak binnen de tussenvormen. Bij de corporatie Langedijk wordt er met grote tevredenheid gewerkt met dit product.

De tussenvormen zijn nog geen groot succes geworden, omdat er een te groot aanbod van producten was die niet goed uit te leggen waren aan de klanten. Ook andere partijen als makelaars, financiers en notarissen moeten hierover ook goed ingelicht worden en mee willen werken. De problemen met het Ministerie van Financiën heeft overigens ook voor een groot deel meegespeeld in het niet doorslaan van de tussenvormen. Het feit dat er door de loop van de jaren een veelheid van tussenvormen zijn ontwikkeld heeft volgens Kwadijk te maken met de ijdelheid van woningcorporatiedirecteuren. Op deze manier kon de eigen naam namelijk verbonden worden aan het product. Deze trend werd te weinig gedreven door de markt. Kwadijk heeft goed hoop dat Koopgarant de enige tussenvorm is die boven blijft drijven. KoopGoedkoop van de corporatie Dudok maakt hierbij ook goede kansen. Het principe van deze vorm is dat de grond in erfpacht wordt 'gehuurd' en de woning wordt voor 75% gekocht. Het voordeel boven Koopgarant is de transactiekosten. De eigenaar kan de woning namelijk doorverkopen zonder dat daar ingewikkelde constructie van waardebepalingen en afrekeningen bij komen kijken. De charme van Koopgarant is dat de woning te allen tijde terug komt bij de corporatie en die deze naar eigen inzicht weer kan uitgeven. Zoals het geval is bij het concept Te Woon. Voor een kleine corporatie als Langedijk is het nog de vraag in hoeverre dit Te Woon aantrekkelijk is, aangezien een groot deel van de sturing uit handen wordt gegeven aan de consument. Van de 1300 woningen zijn een aantal jaren geleden 232 aangewezen voor verkoop. Tot nu toe zijn hiervan 60 eenheden verkocht, 70% van de kopers heeft gekozen voor Koopgarant en de overige 30% koos voor 'gewone' koop. Er wordt verwacht dat er op termijn 200 Koopgarant woningen zullen komen. Deze ontwikkeling heeft tijd nodig. Om meer draagvlak te creëren heeft Langedijk andere corporaties benaderd om ook mee te werken. Dit is gelukt en ook de gemeente heeft in haar beleidsprogramma opgenomen dat er 1000 Koopgarant woningen moeten komen. Kwadijk vindt het onzin dat het eigenwoningbezit gestimuleerd moet worden. Keuzevrijheid zou juist meer gestimuleerd moeten worden. Het Te Woon concept, waarbij de huurder volledige vrijheid hebben voor welke eigendomsvorm zij

kiezen, laat zien dat 90% voor huren kiest. Het is in de eerste plaats van belang dat woningcorporaties mensen met een bescheiden inkomen helpen. Iedereen kan met mooie marktverhalen aankomen, maar het is de keuze van de huurder waar het om draait. Over de discussie over de het niveau van de huidige huren zegt Kwadijk dat deze ook niet te betalen zijn. De hypotheeklasten zijn ook niet reëel, want daar krijgen mensen 30 tot 50% van terug. De markt bestaat in die zin dus niet. Wanneer je iets in de woningmarkt wil veranderen is het door de veelheid van regels noodzakelijk daar minstens 30 jaar voor uit te trekken. Een combinatie van object en subjectsubsidie zou al een verbetering zijn van het huidige systeem van subsidiering. Corporatieland maakt de betaalbaarheid van woningen mogelijk door de waardeontwikkeling van de voorraad. In principe financieren ze hun maatschappelijke functie met deze waardeontwikkeling. Met Koopgarant is dat heel zichtbaar, doordat de rente op de korting die wordt gegeven later terugkomt in de vorm van een aandeel in de waardevermeerdering. Overheid zou heel blij moeten zijn met dit instrument. Er is een gigantisch vermogen dat zichzelf reproduceert en waar de hele woningmarkt betaalbaar mee gehouden kan worden.

Producten	Voordelen	Nadelen	Overige opmerkingen
Nederlandse tussenvormen			
Huurvarianten	Meer keuzevrijheid voor huurders Zekerheid over huurontwikkeling	Na contractperiode dient er een huursprong gemaakt te worden	Kopers hebben bij koop ook onzekerheid over de rente na de rentevastperiode Onzekerheid na contractperiode is verantwoordelijkheid voor de huurders, eigen keuze geweest
Hybride vormen		Door fiscale vraagstukken te ingewikkeld	Niet meer op de markt aanwezig
Koopvarianten	Door de Stichting is er nationale draagkracht, eenheid en een eenduidig product Behoud van de voorraad Stichting Koopgarant biedt een systeem en helpdesk		Koopgarant is de doorbraak van de tussenvormen in NL
Engelse homeownership schemes			
Right to Buy		Lijdt tot uitverkoop	Middels Koopgarant

			van de voorraad	voorwaarden blijft de woning tenminste beschikbaar
			Geen onderhoud	Geen optie voor NL
New Build Homebuy			Niet mogelijk door Nederlandse regelgeving	
			Te ingewikkeld	
Open Homebuy	Market	Keuzevrijheid consumenten	Niet mogelijk door Nederlandse regelgeving	
Key Worker Living			Te selectief	Geen voorstanders van deze manier van subsidiering
			Secundaire arbeidvoorwaarden die maatschappelijk wordt opgebracht	Te bevoordelend voor een toevallige beroepsgroep
Zweeds coöperatief eigendom		Kan een verbetering zijn voor het beheer van woningen	Cultuur gerelateerd	Komt op zeer kleine schaal voor in NL, maar heeft veel gelijkenis met VvE
		Meer betrokkenheid van bewoners		CV niet direct iets voor NL, maar de grotere discipline binnen een cv is wel aantrekkelijk
				Door woningcorporatie een grotere rol te laten spelen binnen de VvE's zou een dergelijk effect bereikt kunnen worden.

Samenvattend; Wat betreft de Nederlandse tussenvormen ziet de heer Kwadijk Koopgarant als een doorbraak. Na jaren van te veel en vooral onduidelijke producten biedt de Stichting Koopgarant nu een heldere en eenduidige tussenvorm. De Engelse producten zijn niet geschikt, voornamelijk doordat de woningcorporaties op deze manier waardeontwikkelingen misloopt. Reproductie van het vermogen wordt hiermee tegengegaan. Coöperatieve verenigingen zouden in Nederland niet direct een goed alternatief zijn. De grotere discipline en betrokkenheid binnen een cv vind Kwadijk echter wel interessant. Door woningcorporatie meer verantwoordelijkheid te geven over het VvE-beheer kan dit bereikt worden.

Geïnterviewde : Mr. W. Rust, directeur
Interviewer : Kyra Geertsema
Locatie : Fakton, Rotterdam
Datum/tijd : Vrijdag, 23 juni 10.30 uur
Onderwerp : Nederlandse tussenvormen en implementiemogelijkheden buitenlandse producten

De heer Rust houdt zich al meer dan 20 jaar bezig met tussenvormen. De ontwikkeling van deze producten in de jaren 80 had een aantal redenen. De geboortegolf van na de oorlog was voor een groot deel voorzien van een woning en stopte met kopen. De rentepercentages waren ontzettend hoog, 10 tot 12%. Ook de angst van mensen om te kopen doordat de woningmarkt in elkaar klapte was een reden. Hij heeft zelf toen het Groeiend Eigendom ontwikkeld, waarbij de klant de ene helft huurde en het andere kon kopen. Met name fiscale problemen bemoeilijkte de ontwikkeling en implementatie van dit product. De fiscus was bang dat er misbruik van het systeem werd gemaakt. Uiteindelijk is het na drie jaar al van de markt gehaald door bezwaren van de fiscus. Op dit moment worden vele vormen tussen huur en koop onmogelijk gemaakt door de fiscus. Verder levert een tussenvorm veel administratieve rompslomp op voor een corporatie [monitoren, tussentijdse mutaties]. Fakton heeft veel modellen en systemen ontworpen om dit proces te vergemakkelijken. Elke woningcorporatiedirecteur wilde hiervoor ook weer zijn eigen systeem hebben. Toen in de tweede helft van de jaren 80 de woningmarkt weer aantrok werd de vraag vanuit de markt minimaal. Consumenten prefereerden volledig eigendom.

Midden jaren 80 ontstond ook het Maatschappelijk Gebonden Eigendom. De heer Rust was tegen dit product. Zeker in de vorm die het destijds had. Ten eerste was de naam van het product zeer onaantrekkelijk. Ten tweede door de afspraken omtrent de waardeontwikkeling. Als de woning in waarde steeg werd de winst gedeeld tussen de corporatie en de eigenaar en bij een waardedaling was het verlies geheel voor rekening van de eigenaar. Naar verloop van tijd is dit aangepast door middel van de invoering van het Fair Value systeem. Kenmerkend van het product, dat inmiddels Koopgarant heet, is dat het object gericht is in plaats van subject gericht. De heer Rust is van mening dat deze tussenvorm de betaalbaarheid van een woning niet structureel verbeterd. Door de korting op het aankoopbedrag van de woning wordt gewoonweg geld weggegeven door de corporaties. Ten eerste worden de woningen onder de marktwaarde verkocht. In feite is dit fiscaal niet geoorloofd, aangezien BTW en overdrachtsbelasting betaald dient te worden over de marktwaarde. Ten tweede wordt de woning weer ingekocht onder de marktwaarde. Als laatste moeten er methodes bedacht worden om te voorkomen dat de bewoners het geld niet in eigen zak steekt. Bij Koopgarant wordt dit geregeld middels de terugkoopregeling. Een andere moeilijkheid is hoe financieel om te gaan met verbeteringen die de eigenaren zelf aan de woning hebben aangebracht. Al met al worden het complexe producten. Fakton is fel voorstander van subject gerichte maatregelen. Het geld lenen aan de consumenten is een betere optie om betaalbaarheid van woningen te garanderen. De heer Rust heeft de Betaalbare Koopwoning ontwikkeld. Dit werkt als volgt voor zich:

Voorbeeld

Marktwaaarde van een huurwoning die vrij in de verkoop komt:	€200.000
Potentiële kopers met een inkomen van €40.000 kunnen hypotheek afsluiten voor: <u>€160.000</u>	
Renteloze lening afgegeven door Bank Nederlandse Gemeenten [BNG];	€ 40.000
Bedrijfswaarde van de huurwoning;	€130.000

Op het moment dat een woningcorporatie besluit te verkopen kunnen ze meteen €160.000 in de zak steken. De overige €40.000 is in het begin nog renteloos. Na verloop van tijd kan de renteloze lening geleidelijk worden omgezet naar een rentedragende lening, aangezien de hypotheekgevers door middel van loonstijgingen meer inkomsten zullen vergaren. Volgens Fakton duurt het gemiddeld 8 jaar, voordat de lening geheel rentedragend is. Daar de woningcorporaties niet mogen bankieren heeft Fakton de BNG benaderd om kredieten te verstrekken voor deze constructie. Wanneer de bewoner na 10 jaar de woning verkoopt zal de woningcorporatie de marktwaaarde moeten betalen als ze ervoor kiezen de woning terug te kopen. De volgende situatie kan zich dan voordoen:

Marktwaaarde van de woning na 10 jaar;	€240.000
Potentiële kopers met een inkomen van €45.000 kunnen hypotheek afsluiten voor: <u>€180.000</u>	
Renteloze lening afgegeven door Bank Nederlandse Gemeenten [BNG];	€ 60.000

De woningcorporatie heeft 10 jaar geleden reeds €160.000 voor deze woning ontvangen. De lening die zij uit heeft staan bij de BNG is geleidelijk rente gaan dragen en is gestegen naar €60.000. Dit bedrag kan de corporatie vervolgens rentevrij lenen aan de nieuwe eigenaar. De woning kan op deze manier permanent voor de doelgroep van de woningcorporatie ter beschikking blijven. Een ander bijkomend voordeel is dat het rendabeler is dan wanneer woning verhuurd wordt. Voor het geval de woningmarkt instort zou de corporatie eventueel kunnen inkopen tegen een lagere prijs. De heer Rust is echter wel van mening dat de koper van een huurwoning hetzelfde behandeld dient te worden als andere kopers. Middels de Nederlandse Hypotheek Garantie [NHG] wordt immers het risico van betalingsproblemen afgedekt. Dit concept zal de doorstroming op de markt stimuleren. Het enige probleem is VROM. Het ministerie vindt namelijk dat woningcorporaties hierbij alsnog als financier optreden. Het feit dat de BNG officieel de lening verstrekt werd in de wind geslagen. Volgens de heer Rust had de werkelijke reden van de afwijzing van dit voorstel te maken met de invoering van de nieuwe koopsubsidie wet [BEW+]. Een 'klik' binnen het VROM was ervan overtuigd dat dit het helemaal zou worden. De PvdA heeft vorig jaar een aantal bezwaren aangetekend met betrekking tot de AMH-hypotheek. Zo is het niet mogelijk is om een beleggingshypotheek af te sluiten en is Hypotrust [via BNG] de enige hypotheekverstrekker waarbij de AMH-hypotheek afgesloten kan worden. De heer Rust weerlegde deze bezwaren. De beleggingshypotheek is volgens hem niet aan te bevelen, aangezien het risico groot is voor de consumenten. Bij het opstarten van de AMH zijn ook andere partijen benaderd om de concurrentie op de markt te krijgen. Dit is echter nooit van de grond gekomen. De AMH loopt nu nog steeds, maar wordt misschien omgezet naar de Starterslening. Dit heeft dezelfde principes en wordt aangeboden

door de SVN. Doordat Amsterdam achterbleef met haar woningbouwprogramma is de verwachte omzet niet gehaald met AMH.

Een meer subjectgerichte subsidie regeling zal efficiënter zijn de huursubsidie die nu wordt verstrekt. Alle huurwoningen omzetten naar markthuur is de heer Rust ook een voorstander van. Hierdoor komt zoveel geld vrij dat mensen die het niet kunnen betalen makkelijk financieel ondersteund kunnen worden. Corporatie dienen hierbij aan hun doelstelling te blijven voldoen en moeten verplicht gesteld worden deze doelgroepen te subsidiëren. De vraag vanuit de markt naar tussenvormen is er bijna niet. Het is meer een hobby van corporatiedirecteuren om nieuwe tussenvormen te blijven ontwikkelen. De keuzevrijheid voor de consumenten is belangrijk en de corporatie moeten ervoor zorgen dat ze de mogelijkheid hebben om te kopen en te huren.

Bij kopen kan dat middels een rentevrije lening en huren kan met bijdragen. De huursubsidie via de woningcorporatie is het meest efficiënt. Het VvE-beheer zou ook beter geregeld moeten worden. In plaats van het subsidiëren van VvE's zouden rentevrije leningen [die geleidelijk rentedragend worden] afgegeven kunnen worden op de verenigingen nieuwe leven in te blazen en het stedelijke onderhoud te stimuleren. Dit is toegepast in Den Haag.

Producten	Voordelen	Nadelen	Overige opmerkingen
Nederlandse tussenvormen			
Huurvarianten	Geschikt voor ouderen met levenslange huurcontracten	Na de contractperiodes zullen problemen ontstaan over de huurstijgingen	Levensgevaarlijk product
Hybride vormen		Klant blijft altijd gekoppeld aan corporatie Ingewikkelde constructies en veel administratieve rompslomp Fiscaal niet meer mogelijk	Moeilijke regelingen over hetgeen de klant moet betalen voor de verschillende delen Als hypotheekrente wordt afgeschaft heeft fiscus niets meer te zeggen en zijn deze vormen makkelijker toepasbaar
Koopvarianten		Ingewikkelde constructies Korting is geld weggeven	Een rentevrije lening is een betere optie, dan wordt er niet zomaar geld weggegeven
Engelse homeownership			

schemes			
Right to Buy	<p>Snelle uitverkoop van de woningvoorraad</p> <p>Optimale keuzevrijheid voor consumenten</p>	<p>Korting is geld weggeven</p>	<p>De goedkope kernvoorraad moet wel behouden blijven</p> <p>Verkoop in combinatie van onderhouds contracten dient een voorwaarde te zijn</p> <p>Het is aan de bewoners om te kopen of te huren, maar er moet geen geld weggegeven worden</p>
New Build Homebuy	<p>Kopers kunnen geleidelijk geheel eigenaar worden</p>	<p>Te ingewikkeld</p> <p>Eigendomsverhouding mag tussentijds niet gewijzigd worden in NL</p>	<p>Te vergelijken met Groeiend Eigendom dat niet meer mogelijk is door fiscale problemen</p>
Open Market Homebuy	<p>Voor trouwe huurders die mooie woning achterlaten</p>	<p>Voor Nederlandse woningcorporatie niet mogelijk i.v.m. lening verstrekken</p>	<p>Te vergelijken met AMH en Starterslening</p>
Key Worker Living	<p>Goede methode om bepaalde doelgroepen naar een gemeente te halen</p>	<p>Niet voor corporaties om dit uit toe voeren</p>	<p>Deze discussie staat los van de tussenvormen</p> <p>Te vergelijken met AMH</p>
Zweeds coöperatief eigendom	<p>Interessant voor woongemeenschappen</p>	<p>Banken zijn geen voorstanders</p> <p>Bewoners moeten elkaars risico dragen</p> <p>Zou weer een ingewikkelde constructie</p>	<p>Deze constructie bestaat nog in Nederland [op zeer kleine schaal]</p> <p>Appartementsrecht is een aantrekkelijkere eigendomsvorm</p>

worden, minder
transparant

Samenvattend; De Nederlandse tussenvormen zouden volgens de heer Rust vervangen moeten worden door tussenvormen met gunstige financieringsmogelijkheden. Zijn motto is; korting geven is geld weggeven en dat is onzin. De Engelse producten hebben grotendeels al overeenkomsten met de varianten in Nederland. De Right to Buy zou met enige aanpassingen een goede toevoeging kunnen zijn. De constructie van de Zweedse coöperatieve eigendomsvorm wordt op zeer kleine schaal nog toegepast in Nederland, maar is niet geliefd bij financiers. Het systeem van VvE's is aantrekkelijker.

Geïnterviewde : Mr. W. Pothoff, directeur
Interviewer : Kyra Geertsema
Locatie : Woningcorporatie Wonen Maasduinen, Nieuwe Bergen
Datum/tijd : Woensdag, 21 juni 13.00 uur
Onderwerp : Nederlandse tussenvormen en implementiemogelijkheden buitenlandse producten

In Nederland wordt nog te veel vastgehouden aan de traditionele eigendomsvormen huur en koop. In het kader van zijn MRE-studie heeft de heer Pothoff onderzoek gedaan naar het voorsnog bescheiden gebruik van tussenvormen. De hybride vormen fascineren hem het meest. Alleen huur- en koopvarianten bieden onvoldoende flexibiliteit voor woonconsumenten. Problemen waar corporatie tegen aanlopen bij de ontwikkeling en implementatie van de producten zijn fiscaliteiten en financiers die niet bereid zijn mee te werken. Het nieuwe Huurrecht heeft weer voor een ander obstakel gezorgd. Een woning mag namelijk alleen verhuurd worden als het een volwaardige woning betreft. De hybride variant Koophuur is hierdoor niet meer toegestaan. Juist deze vorm zou zo interessant zijn voor corporatie en haar klanten. Bij huurwoningen moeten corporatie veel tijd en geld steken in de binnenkant van de woningen. De klant heeft eigenlijk alleen maar behoefte aan het huren van een casco. Door de opkomst van de vele bouwmarkten, doe-het-zelf programma's en dergelijke worden mensen geprikkeld om een woning met een eigen identiteit te creëren. Bij Koophuur wordt de binnenkant verkocht voor een symbolisch bedrag en als men er goed voor zorgt ontstaat er een soort van waardeontwikkeling. De binnenkant is moeilijk te taxeren. Wat betreft het onderhoud van de huurwoningen werkt Wonen Maasduinen momenteel vraaggestuurd. De klanten moet aangeven wat ze binnen willen. Generiek beleid is wel efficiënter, maar de klanten zitten hier niet op te wachten. De onderhoudskosten worden hierdoor hoger, maar door vaste afspraken met ondernemers wordt dit binnen de perken gehouden. De huidige hybride vormen dienen wel vereenvoudigd te worden. Momenteel wordt het niet interessant genoeg gevonden in Nederland. Op het moment dat iemand participeert in een woning, op welke manier dan ook, moeten ze meegenieten in de waardevermeerdering.

Bij de concepten Te Woon en de Vrijkeuswoning worden geen hybride varianten aangeboden. Bij de koopvarianten voorziet de heer Pothoff problemen bij de verdeling van de waardeontwikkeling. Op het moment dat de mensen na jaren willen gaan verzilveren en ze zien dat een groot deel van de winst naar de woningcorporatie gaat zal de ontevredenheid toeslaan. De corporatie ontvangt 50% van de winst terwijl ze daar bijna niets voor heeft gedaan. In het verleden zijn hier al rechtzaken over geweest. Dit speelde met name in de tijd dat de koopprijzen enorm zijn gestegen.

De doelgroepen veranderen voor de woningcorporatie. Producten als hybride vormen zijn een goede aanvulling op de bestaande huur en koop. Het is tevens een perfecte methode om het eigenwoningbezit te stimuleren. De klant moet kunnen sturen op zijn eigen woonlasten. Bij Variokoop kunnen de eigenaren zich geleidelijk meer inkopen. Dit is overigens nu niet meer mogelijk, doordat het Ministerie van Financiën bezwaren had. Deze vorm zou veel meer flexibiliteit in de woningmarkt creëren en huurwoningen kunnen een hiermee een 'voertuig' zijn naar het eigenwoningbezit. Voor Koophuur geldt hetzelfde.

De huurder blijft alleen eigenaar van de binnenkant, maar iedere euro die geïnvesteerd wordt aan de binnenkant ontvangt de klant terug middels de waardestijging. Ouderen die ontzorgt willen wonen kunnen door een deel van hun woning te kopen een lagere huur genereren. Met name bij nieuwbouwprojecten is hier vraag naar. Het product moet wel goed in de markt gezet worden. Wonen Maasduinen is de afgelopen 5 jaar veranderd van een beheerende corporatie naar een maatschappelijk ondernemer. Het implementeren van nieuwe eigendomsvormen is een belangrijke doelstelling voor de komende jaren. Huurvast en Huurzeker zal zonder veel aanpassingen kunnen worden ingevoerd. Wat betreft de hybride vormen zijn vooral de financiers het probleem. Die willen hier niet aan meewerken. Bij Koophuur wordt het casco gehuurd van de corporatie en dient de binnenkant zelf gefinancierd moeten worden. Dit kan met eigen geld of een hypotheek. Voor ouderen zou dit een optie zijn wanneer ze een huis hebben verkocht. Starters hebben over het algemeen geen eigen kapitaal en een hypotheek afsluiten voor een Koophuur woning is niet mogelijk, doordat financiële dienstverleners hier moeilijk tegenover staan. De hypotheek wordt immers niet gewaarborgd door de woning aangezien deze in het bezit is van de corporatie. Volgens Pothoff moeten banken inzien dat de hypotheek [eigenlijk een lening] in deze situatie wordt gewaarborgd door de corporatie. Deze garanties kunnen worden afgegeven. Wanneer klanten in financiële moeilijkheden kopen kan men een stap terug doen naar normale huur. De eigen-woningregeling is het volgende probleem. Alleen wanneer de bewoner voor 50% eigenaar is en voor 50% onderhoudskosten meedraagt wordt de woning gezien als een eigen woning. Hypotheekrenteaftrek is dus veelal niet mogelijk. Een appartementcomplex met bijvoorbeeld 15 Koophuurders zou de Koophuur een perfect middel. De eigenaren zouden tot 80% kunnen kopen en voor de overige 20% kan de corporatie het onderhoud verzorgen. Een VvE oprichten is dan niet noodzakelijk. Het zou zelf een coöperatieve vereniging kunnen worden waarbij de corporatie de hoofdbelegger blijft. Of er een markt is voor de producten is niet duidelijk. Dat weet ook niemand, onbekend maakt onbemind.

Nederland heeft een hele scheve kijk van onze overheid op de subsidiering van het wonen. Mensen met lage inkomen ontvangen een huurtoeslag. De huishoudens die het iets beter kunnen betalen krijgen geen financiële bijdrage. Voor de koopsector geldt, hoe hoger het loop hoe meer financiële steun de eigenaren krijgen. De heer Pothoff is van mening dat de hypotheekrenteaftrek en de huursubsidie afgeschaft moet worden. Een subject gestuurd subsidiesysteem zou hiervoor in de plaats moeten komen en de markt zal de vanzelf herstellen. Wanneer de 6% overdrachtsbelasting ook afgeschaft wordt is dit meteen al een tegemoetkoming naar de huiseigenaren. Voor de mensen die een lening hebben dient een overgangsregeling getroffen worden. De waarde van de woningen zal dalen, maar degene die verkoopt zal ook goedkoper terug kunnen kopen. De woningmarkt kan dynamischer worden en tussenvormen kunnen makkelijker geïmplementeerd worden. Vervolgens zal de overheid zich af moeten vragen of de uitkeringen in Nederland niet te laag zijn.

Producten	Voordelen	Nadelen	Overige opmerkingen
Nederlandse tussenvormen			
Huurvarianten	Biedt keuzevrijheid voor huurders	Onzekerheid na contractperiode	Is niet echt een tussenvorm, het blijft huur, maar wel een goed product

Hybride vormen	Voor starters een interessante manier om in de woningmarkt te stappen	Geen hypotheekrenteaftrek	De huidige producten moeten eenvoudiger gemaakt worden, de kracht zit in de eenvoud
	Door een deel te kopen is de huur lager	Te ingewikkeld	Corporatie ontvangt alleen het deel van de waardeontwikkeling waar ze eigenaar van is
	Geen overdrachtbelasting		Variokoop kan een 'voertuig' zijn naar eigenwoningbezit
	Bij Koophuur zijn klanten eigen baas over de binnenkant		Ideaal voor ouderen die ontzorgt willen wonen
	Gebiedbeheer blijft in handen van corporatie		Geen financiers die er aan mee willen werken
Koopvarianten	Bied keuzevrijheid aan de klant	Dwingende afspraken bij verkoop Verdeling van de winstontwikkeling Corporatie heeft geen zeggenschap meer over onderhoud buitenkant	De woning wordt economische en juridisch verkocht en zou daarom losgelaten moeten worden door woningcorporaties Is niet echt een tussenvorm, maar verder een prima product
Engelse homeownership schemes			
Right to Buy	In eerste instantie goede overeenkomst voor consumenten	Eigenaren kunnen het onderhoud niet meer financieren	In Engeland geven de gemeentelijke woningbedrijven de tussenvormen uit
		Onleefbare wijken waar niemand voor verantwoordelijk is	Woningbedrijven voeren direct het beleid uit van de overheid
		Te risicovol	Corporatie moeten geen woningen uit de 'slechte' voorraad verkopen

New Build Homebuy	Klant kan zelf bepalen hoe groot het aandeel is dat men koopt	Fiscale wetgeving laat het niet toe in Nederland	Vergelijkbaar met Variokoop
		Aantrekkelijk voor senioren	
Open Market Homebuy		Wettelijk niet mogelijk	Geen echte tussenvorm
			Dit betreft meer inkomenspolitiek en dat is een overheidstaak
			Een oneigenlijke manier van steun, dan zou je aan huurders ook de onrendabele top renteloos moeten lenen
Key Worker Living		Zeer selectief	Te bevoordelend voor een toevallige beroepsgroep
Zweeds coöperatief eigendom	Minder vrijblijvend dan VvE		Er zijn initiatieven van senioren waarbij meerdere appartementen samen worden gerund

Samenvattend; Pothoff is van mening dat de fiscaliteiten in Nederland een bottleneck zijn voor de tussenvormen. De hybride varianten ziet hij als de 'echte' en tevens meest interessante producten en vormen een goede overgang van huur naar koop. De Engelse homeownership schemes worden door hem niet als vernieuwend ervaren. De Social en New Build Homebuy vertonen veel gelijkenis met Variokoop. Met de huidige fiscale regelingen zijn deze producten niet implementeerbaar in de Nederlandse woningmarkt. Ook de Zweedse variant zal door de fiscale wetgeving niet aantrekkelijk zijn. Voor senioren is het wellicht een interessant product.

Geïnterviewde : Mr. W. van Asselt, Manager Wonen
Interviewer : Kyra Geertsema
Locatie : Woningcorporatie Woonstede, Ede
Datum/tijd : Dinsdag, 20 juni 10.30 uur
Onderwerp : Nederlandse tussenvormen en implementiemogelijkheden buitenlandse producten

Het gat tussen huur en koop werd voorheen gedicht door middel van de premiewoningen. Midden jaren 90 werden deze woningen afgeschaft en kwam sociale koop hiervoor in de plaats. Door de enorme prijsstijgingen aan het einde van de jaren 90 werden deze woningen voor veel huurders onbereikbaar. De goedkope koopwoningen werden 'uitgekleed' door ontwikkelaars om het goedkoop te houden. Een huurwoning was hierdoor zelfs aantrekkelijker, aangezien deze kwalitatief beter werd gevonden dan de sociale koopwoningen. Het motief om te verhuizen verdween, maar de wens om te kopen bleef. Woonstede ontving rond die tijd veel aanvragen over de mogelijkheid van het kopen van de eigen huurwoning. Volgens Van Asselt paste dat in die tijd niet bij het corporatiebeleid en kregen de huurder nul op rekest. Woonstede heeft vervolgens door een student onderzoek laten naar de tussenvormen die op dat moment op de markt werden toegepast en welke vorm het meest interessant zou zijn voor Ede. Maatschappelijk Gebonden Eigendom [MGE], Koophuur en Variokoop bleken de beste varianten te zijn, waarbij MGE er duidelijk uit sprong. Om geld te verdienen zijn in 1996 600 woningen uit de voorraad selectief aangewezen voor verkoop. Om het moment dat de bewoners hierover ingelicht werden ontstond er enige commotie. Aan de ene kant waren er huurders van woningen die Woonstede wilde verkopen, die geen belang hadden bij een eigen woning. Aan de andere kant waren er huurders van woningen die niet geselecteerd waren en die wel graag wilden kopen. Woonstede wilde middels de verkoop kapitaal incasseren om te kunnen ontwikkelen en nu werden er woningen geselecteerd die de zittende huurders niet wilden kopen. Woonstede wilde MGE aan gaan bieden, maar wat zou de beste manier zijn? Een aantal woonblokken aanwijzen was geen optie. Het eigendomsneutraal aangeboden van de woningen was de uitkomst. Dit idee is uitgewerkt tot het huidige concept de Vrijekeuswoning. De bewoner van een woning die dit predikaat heeft mag uit verschillende contractvormen kiezen. De mogelijkheden zijn een huurcontract, Huurvast, Huurzeker, Kopen met Korting of een koopcontract. MGE werd uitgewerkt tot Kopen met Korting [hetzelfde als Koopgarant]. Het midden segment zou hier goed mee bedient kunnen worden. Variokoop en Koophuur zijn afgefallen, omdat Variokoop enige gelijkenis had met Huurvast en Koophuur was fiscaal niet meer mogelijk. Door te veel nieuwe varianten de introduceren zou het onoverzichtelijk worden en organisatorisch niet werken. In 2001 werd het concept geïntroduceerd. Van de 10.000 woningen hebben 3.200 het predikaat Vrijekeuswoning. Dit zal in de komende jaren groeien naar 7.500. In principe krijgen alle woningen de vrije keus mogelijkheid. Alleen de woningen die binnen nu en 10 jaar gesloopt worden krijgen deze optie niet.

Huurvast en Huurzeker zijn zekerheidsproducten. Bij Kopen met Korting geeft Woonstede een korting van 30% bij bestaande woningen. Dit product wordt het meeste afgenomen. Woonstede heeft een terugkoopplicht en er is een aanbiedingsplicht aan de kant van de eigenaar. De afspraak is dat de winst gedeeld wordt [50/50] en er een gegarandeerde marktprijs wordt geboden. Bij de vrije koop wordt de woning verkocht tegen marktwaarde.

De koper heeft een aanbiedingsplicht en de corporatie heeft het recht om de woning te kopen bij wederverkoop. Op deze manier behoudt de corporatie zijn invloed op de voorraad. Minister Dekker heeft onlangs aangegeven dat dit het concept is voor de toekomst en dat de overheid zich hiervoor in zal gaan zetten. Woonstede is bijna 6 jaar bezig met de Vrijekeuswoning en heeft flink moeten slechten om het van een idee tot een goed lopend concept te ontwikkelen. Met name de fiscus zorgde voor problemen. De tussenvorm Kopen met Korting is inmiddels een waterdicht product. Woonstede wil dat Kopen met Korting [en Koopgarant] een soort maatstaaf wordt voor andere contracten en niet dat er weer allerlei varianten op komen. In de toekomst moet iedereen weten wat men kan verwachten van deze producten. Woonstede wil alleen producten aanbieden die klanten het volledige eigendom geven en dus ook de volledige zeggenschap over de woning. Er is veel aandacht besteed aan de communicatie naar de klanten, onder andere middels folders, nieuwsbrieven en bewonersavonden. Woonstede wil niet het imago hebben dat men er alleen maar terecht kan als woningzoekende die zelf geen woning kan betalen. Mensen kunnen er voor veel verschillende producten terecht en het maakt niet uit of je een kleine of ruime portemonnee hebt. Wat betreft het succes kan geconcludeerd worden dat er veel vraag naar is. Eén derde van de klanten heeft het contract gewijzigd. Er zijn 400 woningen verkocht met korting. Het aantal woningen in de vrije verkoop zijn er aanmerkelijk minder, slecht 50. Daarnaast zijn er nog een paar honderd Huurvast en Huurzeker contracten. Volgens Van Asselt zouden de Ministerie van VROM en Financiën meer met elkaar moeten samenwerken om de implementatie van tussenvormen te stimuleren en een kans te geven.

Producten	Voordelen	Nadelen	Overige opmerkingen
Nederlandse tussenvormen			
Huurvarianten	Zekerheids producten		Veel vraag naar door de plannen voor huurliberalisering
Hybride vormen		Organisatorisch en administratief moeilijk implementeerbaar Te ingewikkelde producten voor de klanten Fiscale problemen	Door deze producten zou het Vrijekeus-concept te ingewikkeld worden
Koopvarianten	Terugkoopplicht en aanbiedingsplicht Gegarandeerde marktprijs bij verkoop 'Fiscus-proof'		Kopen met Korting moet een nationale maatstaaf worden

Corporatie behoudt
invloed op de
voorraad

Engelse
homeownership
schemes

Right to Buy	Optimale keuzevrijheid voor huurders	Financiële onzekerheid voor eigenaars	Gelijkenis met Vrijekeuswoning/ Te Woon concept i.v.m. het recht om te kopen
		Geen terugkoopplicht voor corporaties	Engelse overheid heeft de zeggenschap over corporaties
New Build Homebuy	Geleidelijk aan voor groter deel eigenaar	Problemen met de fiscus	Gelijkenis met Variokoop
		Klanten worden over het algemeen nooit volledig eigenaar	De vraag is of er vraag naar is
		Geen huursubsidie en hypotheekrenteaftre k	
Open Market Homebuy	Goed voor dynamisch voorraadbeleid	Onvoldoende financiële middelen	De vraag is of corporaties hier de middelen voor hebben
	Winsten bij verkoop herinvesteren		
Key Worker Living		Bepaalde groepen worden [onnodig] voorgetrokken	Sceptisch
Zweeds coöperatief eigendom	Sociale cohesie		Voorstander van meer zelfbesturing van VvE's
	Eigen beheer, bewoners kunnen zelf beslissen		

Samenvattend; De heer Van Asselt is van mening dat de concepten als de Vrijekeuswoning en Te Woon verder ontwikkeld dienen te worden als een nationale maatstaaf. Hiermee wordt een optimale keuzevrijheid voor de klant gecreëerd. Het aantal mogelijke contracten binnen een dergelijk concept kan eventueel geleidelijk uitgebreid worden. Van de Engelse producten zou de Open Market Homebuy interessant kunnen zijn voor de Nederlandse markt. Van de overige producten bestaan reeds [betere] varianten in Nederland. Het coöperatieve eigendom heeft verschillende voordelen volgens Van Asselt. Hij is met name een voorstander van meer zelfbesturing van VvE's. Het is echter niet noodzakelijk dit middels een cv te verwezenlijken.

Geïnterviewde : Mr. B. Wouters
Interviewer : Kyra Geertsema
Locatie : Woningcorporatie De Alliantie, Huizen
Datum/tijd : Vrijdag, 23 juni 16.00 uur
Onderwerp : Nederlandse tussenvormen en implementatiemogelijkheden buitenlandse producten

Op het moment dat de woningmarkt instortte, aan het begin jaren 80, waren veel mensen huiverig om een woning te kopen. De risico's werden te groot gevonden en huishoudens moesten gepusht worden om de stap naar koop te zetten. De drijfveer van de ontwikkelaars van tussenvormen destijds waren het wegnemen van de risico's van eigenwoningbezit. In de tweede helft van de jaren 90 ontstond de kloof tussen huur en koop door de enorme stijging van de woningprijzen. De motieven van de tussenvormen verschoven naar het verbeteren van de financiële bereikbaarheid van koopwoningen. Nu de markt enigszins aan het stabiliseren is komen ook de motieven van de risico's weer om de hoek kijken. Een veelheid van tussenvormen werd ontwikkeld. Er ontstonden problemen met de fiscus over het aandeel eigendom en de waardering van de woningen. Niet alle producten werden meer geaccepteerd. Dit heeft geleid tot een aantal jaren van onzekerheid over het bestaansrecht van de tussenvormen. In 1999 werd vastgelegd dat een woning beschouwd werd als een eigen woning wanneer tenminste 50% van de waardeontwikkeling aan de eigenaar ten goede komt en wanneer deze de volledige onderhoudskosten voor rekening neemt. Naast de fiscus begon ook de Kamer zijn twijfels te krijgen. Duijvenstein noemde de contracten 'wurgcontracten'. Mede dankzij hem werd begin deze eeuw de koopsubsidieregeling geïntroduceerd. Deze subsidie werd alleen verstrekt bij koopovereenkomsten zonder verkoop beperkende bepalingen. Een koopsubsidie in combinatie met een tussenvorm was dus niet mogelijk. Duijvenstein was van mening dat de woningcorporatie wel een korting mochten geven bij verkoop, maar niet dat ze vervolgens de kopers beperkingen op gingen leggen wat betreft eigendom en waardeontwikkeling. Zonder deze maatregelen zouden de woningen echter niet meer duurzaam aangewend kunnen worden voor de doelgroep. Middels de Fair Value Balans is hier meer duidelijkheid over ontstaan en waren alle partijen tevreden.

Aan de hand van de nieuwe randvoorwaarden [fiscaal en Fair Value] werd in een samenwerkingsverband van verschillende woningcorporatie de nieuw tussenvorm Koopgarant ontwikkeld. Het is een gemoderniseerde versie van het Maatschappelijk Gebonden Eigendom [MGE]. Volgens Wouters is dit nieuwe product minder paternalistisch. Bij MGE had de corporatie namelijk volledige zeggenschap over de VvE. Ondanks het besluit van de fiscus in 1999 werd ieder contract afzonderlijk beoordeeld en al snel werd alles afgekeurd. Volgens de voorzitter van de Kennisgroep Onroerende Zaken [studiegroep van VROM], de heer Kranenburg, was van mening dat het eigenwoningbezit alsnog werd aangetast met dit product. De discussies over de contracten namen soms bizarre vormen aan. Pas aan het einde van 2003 werd er overeenstemming bereikt en kon de Stichting Koopgarant van start gaan voor een proefperiode van 3 jaar. Inmiddels hebben 65 woningcorporatie een licentie voor Koopgarant en is de opstart zeer voorspoedig verlopen. De heer Kranenburg heeft echter nog vele malen om contractaanpassingen gevraagd. Er ontstond dus nog steeds onzekerheid over de goedkeuring van de afzonderlijke contracten.

Hoewel VROM aangaf Koopgarant als een goede ontwikkeling te zien, bleef het voortbestaan van dit product onzeker door de persoonlijke opvattingen van de heer Kranenburg. Uiteindelijk is er dit voorjaar een overeenkomst bereikt over de contracten en is Koopgarant in stabiel vaarwater gekomen. De kenmerken van Koopgarant zijn;

- de woning wordt verkocht met korting
- woningcorporatie heeft terugkooprecht én terugkoopplicht
- de spelregels van de waardeverdeling zijn van toepassing [Fair Value]
- bij appartementscontracten is een beheerbepaling toegevoegd over het VvE-beheer
- erfpacht als juridisch anker om te voorkomen dat de woning bij executie uit de voorraad verdwijnt
- kan met NHG gefinancierd worden [kan verplicht gesteld worden]
- financiers van de vrije markt [incidenteel partijen die het niet accepteren]

[Het product Kopen met Korting van Woonstede Ede heeft veel weg van Koopgarant. Het verschil is alleen dat hier geen erfpacht constructie aan is verbonden. Deze vorm werd wel zonder veel moeite geaccepteerd door de selectiecommissie, in verband met het achterwege laten van de erfpachtconstructie en regelingen betreffende de splitsing. Woningcorporatie Trudo heeft de variant Slimmer Kopen ontwikkeld. Hier zit geen terugkoopgarantie aan [wel een aanbiedingsplicht] en geen erfpachtconstructie.]

De heer Wouters is tevens betrokken bij de ontwikkeling van de Starterslening. Dit is eigenlijk de concurrent van de Betaalbare Koopwoning van de heer Rust. Wouters is het deels eens met Rust die van mening is dat corporaties geld weggeven door een korting te verstrekken op de aankoop prijs van een woning. Een nadeel van de korting is dat het een generiek instrument is. De consument ontvangt deze korting of ze het nu wel of niet nodig hebben. Volgens Wouters selecteert het zichzelf wel uit. Mensen die de marktwaarde zelf geheel kunnen financieren doen dit vaak ook wel. Maar een klein deel kiest voor Koopgarant. Het grote voordeel vindt hij de duurzame inzetbaarheid van de woningvoorraad. Het nadeel van de financieringsvorm is dat mensen een financieringsrisico op zich nemen voor een hoger bedrag dan ze daadwerkelijk kunnen betalen. De NHG-regeling dekt de risico's voor wat betreft het niet meer kunnen nakomen van de betalingsverplichtingen, maar waardevermindering blijft voor risico van de eigenaars. Koopgarant dempt deze risico's, maar een nadeel is weer dat het langer duurt voordat er vermogen is opgebouwd. Het duurt dus langer voordat de kosten koper zijn terugverdiend. Binnen de huidige markt van financieringsvormen worden de volgende producten aangeboden:

- AMH-regeling/Betaalbare Koopwoning van dhr. Rust;
De lening wordt afgesloten bij één partij. Er wordt bepaald welk deel renteloos en aflossingsvrij is. Bij hertoetsing verschuift de verhouding tussen het renteloze en rentedragende deel. Het probleem bij de AMH is dat deze toetsing bij de gemeente ligt. Die is daar momenteel niet voldoende voor uitgerust.
- Starterslening van het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten [SVN];

Voor het deel dat de consument zelf kan betalen wordt een hypotheek afgesloten bij iedere willekeurige bank. Bij de SVN kan vervolgens een lening afgesloten worden voor het restant. De SVN voert de hertoetsing uit. De grenzen van de leningdelen verschuiven niet, want de Starterlening wordt naar verloop van tijd rentedragend en dient afgelost te worden. Het voordeel is dat men niet aan 1 financier vastzit. De marktconforme lening en Starterslening allen samen onder de NGH-regeling. Is wellicht iets complexer.

De Alliantie wil Koopgarant en de Starterslening voor verschillende segmenten inzetten. Koopgarant voor woningen die duurzaam bereikbaar blijven als koopwoningen. Waarmee de bovenkant van de doelgroep wordt bediend. De Starterlening wordt ingezet voor woningen die verkocht worden op de vrije markt. Voor zittende huurders wordt het met dit product makkelijker om te kopen [duurdere segment €200.000/€230.000]. Bij de implementatie van de Starterslening stuitte de Alliantie echter op het probleem. VROM was van mening dat de corporatie zelf bankierde en dat is niet toegestaan. De activiteiten omtrent de lening werden echter ondergebracht bij de SVN. Waarschijnlijk is er inmiddels een formule ontwikkeld waarbij de Alliantie alsnog van start kunnen gaan met deze constructie.

Producten	Voordelen	Nadelen	Overige opmerkingen
Nederlandse tussenvormen			
Huurvarianten	Biedt keuzevrijheid voor huurders	Onzekerheid na contractperiode	Is niet echt een tussenvorm, het blijft huur, maar wel een goed product
Hybride vormen	Met Variokoop kan het aandeel in eigendom groeien en krimpen	Fiscaal juridisch en economisch zeer complex Alleen vermogensontwikkeling over het aandeel in eigendom Bij Koophuur ingewikkeld waarderingssysteem voor de binnenkant Geen huursubsidie en/of hypotheekrenteaf trek Dicht het gat tussen huur en koop niet	Vergelijkbaar met Engelse shared ownership van jaren 80, was aantrekkelijk door huursubsidie én hypotheekrenteaf trek In tegenstelling tot koopvarianten nooit goed van de grond gekomen

Koopvarianten	Kloof tussen huur en koop wordt hiermee gedicht	Eigenaren bouwen minder snel vermogen op met Koopgarant	Veel vraag naar vanuit corporaties
	Corporatie behoudt invloed op de voorraad	Goedkeuring overheid	
	Risico's ingedekt door terugkoopplicht en NHG		
<hr/>			
Engelse homeownership schemes			
Right to Buy		Corporatie verliest sturing over voorraad	In deze vorm niet geschikt voor de Nederlandse markt
		Geen mogelijkheid meer tot gebiedsontwikkeling	
		Wettelijk niet mogelijk	
New Build Homebuy	Verbeterd financieringsmogelijkheid	Geen huursubsidie en/of hypotheekrenteaftrek	Gelijkenis met Variokoop
		Geen woonlasten-Verlaging	
Open Market Homebuy	Verbeterd financieringsmogelijkheid	Lagere woonlasten	Gelijkenis met Starterslening
Key Worker Living		Publiek instrument, niet geschikt voor corporaties	Gelijkenis met AMH-regeling
			Wordt niet veel toegepast
			Voor zeer specifieke probleem gebieden, zoals Amsterdam
Zweeds coöperatief eigendom	Kan nuttig zijn voor specifieke doelgroep [vb. senioren]	Vaak ongunstige financieringsvoorwaarden	Kwam vooral voor in Amsterdam aangezien splitsing niet of nauwelijks mogelijk was

Flexibeler dan appartementrecht	Bewoners moeten elkaars risico dragen	Vrijwel alle cv zijn omgezet naar appartementrecht
------------------------------------	--	---

Samenvattend; Van alle tussenvormen in Nederland acht Wouters de koopvarianten het meest aantrekkelijk. Met name Koopgarant en de Starterslening kunnen de kloof tussen huur en koop dichten. De Engelse producten vertonen al veel gelijkens met enkele Nederlandse tussenvormen. Het feit dat Engelse woningcorporatie overheidsorganen zijn brengt met zich mee dat het woonbeleid op veel fronten niet te vergelijken is met Nederland. De Zweedse eigendomsvorm heeft ook in Nederland bestaan en is flexibeler dan het appartementrecht. Vanuit een volkshuisvestelijk oogpunt een interessante beheersvorm.