

## **Toewijzing sociale huurwoningen**

In het licht van de 90%  
EC richtlijn







## **Toewijzing sociale huurwoningen**

In het licht van de 90% EC richtlijn

Uitgevoerd in opdracht van Ministerie van  
VROM

Drs. B. Ferment  
Ir. C. Poulus

Augustus 2010 | r2010-0035CP | 10160-WON

**ABF RESEARCH**

VERWERSDIJK 8 | 2611 NH DELFT | T [015] 27 99 300







# Inhoudsopgave

---



<b>Samenvatting</b>	<b>1</b>
<b>1 Woningtoewijzing</b>	<b>3</b>
1.1 Inleiding	3
1.2 Enkele algemene kerncijfers	3
1.3 Woningtoewijzing op basis van het WoON2009	5
1.4 Woningtoewijzing op basis van de jaarstukken	8
<b>2 Gesprekken met corporaties</b>	<b>11</b>
2.1 Uitgangspunt	11
2.2 Inrichting van de gesprekken	11
2.3 Samenvatting van de gesprekken	11
<b><i>Bijlage 1: WBO analyses</i></b>	<b>15</b>
a. De toewijzing verklaard	15
b. Aantal toewijzingen en omvang EC doelgroep	19
c. Toewijzing en verhuisgedrag	20
<b><i>Bijlage 2: BBSH analyses</i></b>	<b>25</b>
a. Kenmerken van de corporatie	25
b. Kenmerken van het werkgebied	26
c. Corporatie en regio kenmerken in samenhang	28
d. Een indeling naar prestatie	29
e. Een indeling naar soort corporatie	30
<b><i>Bijlage 3: Kort verslag gesprekken</i></b>	<b>33</b>





## Samenvatting

---

Eind 2009 is door de Europese commissie beschikt dat corporaties gemiddeld 90% van het bezit onder de huurtoeslaggrens (van 648 euro in 2009/2010) dienen toe te wijzen aan huishoudens met een inkomen van maximaal 33.000 euro. Met dit onderzoek wordt in beeld gebracht:

1. Aan welke huishoudens corporaties woningen toewijzen.
2. Hoe de corporaties aankijken tegen deze nieuwe EC maatregel.

### **Ad 1: De feitelijke toewijzing door corporaties**

Doel van deze analyses is te achterhalen of er een typologie van corporaties en/of regio's te benoemen is welke in aanmerking komen voor een lagere dan wel hogere toewijzingsnorm dan 90%.<sup>1</sup> Deze analyses laten zien dat er vooralsnog geen aanleiding is over te gaan tot differentiatie van de norm.

De gegevens uit het WoON 2009 en de jaarverslagen van de corporaties leiden namelijk tot de conclusie dat de samenstelling van het bezit een belangrijke verklaring vormt voor het feit dat sommige corporaties structureel meer en andere structureel minder woningen toewijzen aan lage inkomensgroepen.

#### **(1) Naarmate de huur hoger is, worden meer woningen toegewezen aan huishoudens buiten de doelgroep.**

Het ligt overigens voor de hand dat prestatieafspraken tussen gemeenten en corporaties hierop sturen.

Een volgende factor die van belang blijkt te zijn betreft het inkomen van de potentiële bewoners.

#### **(2) Naarmate het inkomen in een regio hoger ligt en er minder huishoudens behoren tot de doelgroep, worden minder huurwoningen door corporaties toegewezen aan de doelgroep.**

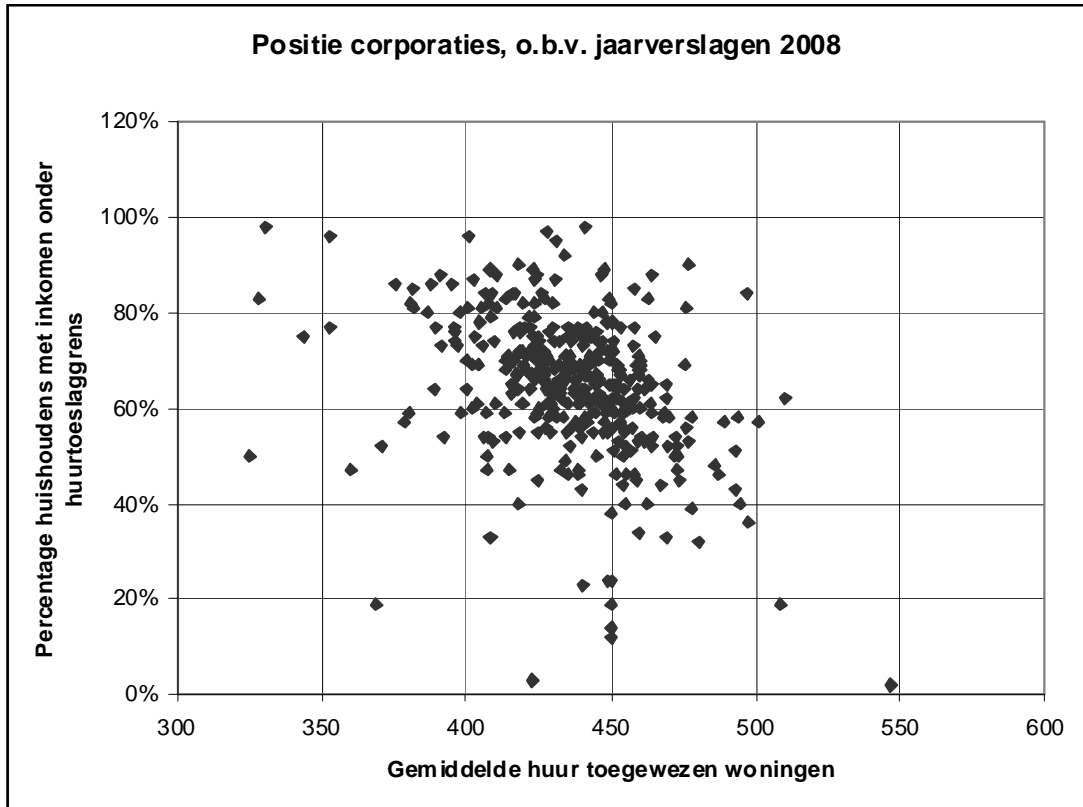
Deze beide variabelen leveren een verklaring op voor regionale verschillen maar ook voor verschillen tussen individuele corporaties. Opmerkelijk is dat regionale verschillen in spanning op de woningmarkt geen aantoonbaar effect hebben op de mate waarin corporaties toewijzen aan de doelgroep.

In het Noorden van het land waar de huren lager liggen en meer huishoudens tot de doelgroep behoren, worden relatief veel woningen toegewezen aan de doelgroep. Maar in de Randstad met hogere huren en relatief minder doelgroep huishoudens worden minder woningen toegewezen aan de doelgroep. Overigens zijn de verschillen tussen de regio's en ook tussen soorten van corporaties beperkt. Het gros van de corporaties lijkt bij woningtoewijzing nog niet aan de 90% norm te komen.

---

<sup>1</sup> Het EC besluit biedt de mogelijkheid voor sommige regio's een lager percentage vast te stellen (met een minimum van 80 %) en voor ander een hoger percentage mits het landelijk gemiddelde 90 % blijft. Een eventuele differentiatie kan echter pas bij wet.

In de navolgende grafiek is voor ruim 400 corporaties aangegeven hoeveel procent van de woningen toegewezen is aan huishoudens onder de huurtoeslaggrens en wat de gemiddelde huur van de toegewezen woningen was. Deze gegevens zijn ontleend aan de jaarverslagen van de corporaties over 2008.



**Ad 2: Visie, voorbereiding en verwachtingen van de corporaties**

Met een achttal corporaties is een gesprek gevoerd. Met deze gesprekken kan natuurlijk geen statistisch verantwoord beeld geschetst worden van standpunten en argumenten over de volle breedte van de sector. De gesprekken zijn bedoeld om een beeld te schetsen van de argumentaties die liggen achter de standpuntbepaling bij verschillende corporaties.

Om wel zoveel mogelijk verschillende geluiden te horen is gezocht naar corporaties met een verschillend profiel: verschillend in de typologie zoals het CFV hanteert, dus verschillend in volkshuisvestelijke opgave en bezit; maar ook corporaties verspreid over het land en variërend in de mate waarin men op dit moment toewijst aan de doelgroep (dit laatste op basis van de eerder gebruikte BBSH gegevens over 2008).

De gesprekken maken duidelijk dat corporaties verschillend aankijken tegen de EC beschikking...



## 1.1 Inleiding

Eind 2009 heeft de Europese commissie beschikt dat de corporaties gemiddeld 90% van het bezit onder de huurtoeslaggrens (van 648 euro in 2009/2010) dienen toe te wijzen aan huishoudens met een inkomen van maximaal 33.000 euro. Het gaat hierbij overigens om een gemiddelde waarbinnen een zekere regionale differentiatie zou mogen bestaan. Het EC besluit biedt de mogelijkheid voor sommige regio's een lager percentage vast te stellen (met een minimum van 80 %) en voor ander een hoger percentage mits het landelijk gemiddelde 90 % blijft. Een eventuele differentiatie kan echter pas bij wet.

De eerste vraag die zich opdringt is: in welke mate wijzen corporaties op dit moment woningen toe aan huishoudens die tot deze nieuwe doelgroep behoren. Het Woon Onderzoek Nederland (WoON2009) bevat informatie waarmee deze vraag beantwoord kan worden.

Daarnaast bieden de gegevens welke de woningcorporaties vanuit hun jaarverslagen toeleveren aan het Centraal Fonds (de BBSH gegevens) inzicht. Daar wordt namelijk gerapporteerd in welke mate woningen toegewezen zijn aan de "doelgroep": de huishoudens die in principe recht hebben op Huurtoeslag.

Alvorens in te gaan op deze gegevens, worden hier eerst enkele algemene kerncijfers gepresenteerd die betrekking hebben op de doelgroep en de regionale verschillen.

## 1.2 Enkele algemene kerncijfers

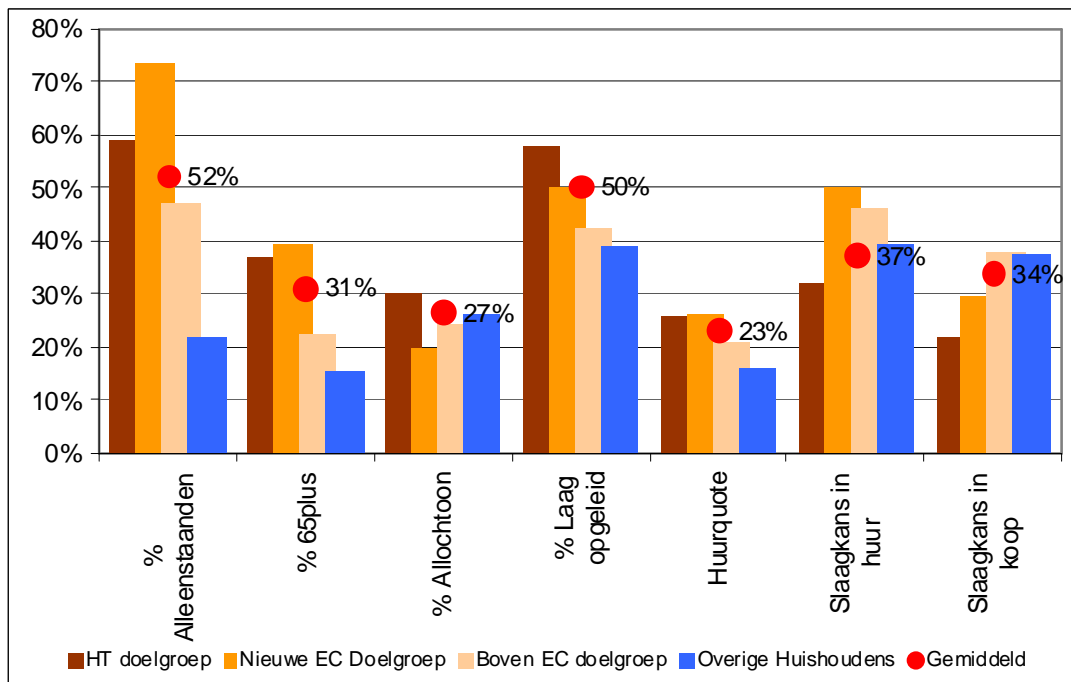
### **De doelgroep**

Volgens het WoON2009 zijn er ongeveer 2,9 miljoen huurders (stand begin 2009). Deze zijn op te delen in vier groepen:

1. 1,3 miljoen huishoudens die behoren tot de doelgroep van de huidige huurtoeslagregeling.
2. De nieuwe EC maatregel legt de inkomensgrens hoger dan in de huurtoeslagregeling het geval is. Daardoor behoren 630.000 huishoudens tot de nieuwe EC doelgroep zonder tot nu toe recht op huurtoeslag te hebben.
3. Wanneer de inkomensgrens niet bij 33.000 euro maar bijvoorbeeld bij 38.000 euro gelegd zou zijn, zouden nog eens 210.000 extra huurders meegeteld hebben.
4. Tenslotte resteren er dan nog 690.000 huurders met een hoger inkomen: een inkomen van meer dan 38.000 euro per jaar.

Welke verschillen zijn nu aanwijsbaar tussen deze vier groepen? In de navolgende grafiek zijn ze met enkele kerncijfers getypeerd. Te zien is dat de ruimere EC doelgroep in vergelijking met de groep die nu huurtoeslag kan ontvangen, veelal bestaat uit alleenstaanden, 65+-ers, autochtone Nederlanders en beter opgeleide mensen. De groep die “net niet onder de EC maatregel valt” (groep 3) lijkt in een aantal opzichten meer op de “gemiddelde huurder”.

Figuur 1.1: Enkele indicatoren ter identificatie van de verschillende groepen huurders, WoON2009



Interessant is ook te zien wat de overeenkomsten en verschillen zijn in huuruitgaven en slaagkansen bij verhuizen.<sup>2</sup> Dan blijkt dat:

- De klassieke HT doelgroep en de EC doelgroep de hoogste huurquote hebben,
- De groep die “net niet” onder de EC maatregel valt, in de huursector een grotere slaagkans heeft dan de potentiële huurtoeslag ontvangers maar een kleinere kans dan de nieuwe doelgroep,
- De groep die “net niet” onder de EC maatregel valt, in de koopsector een grotere slaagkans heeft dan de huishoudens met een lager inkomen.

### Regionale verschillen

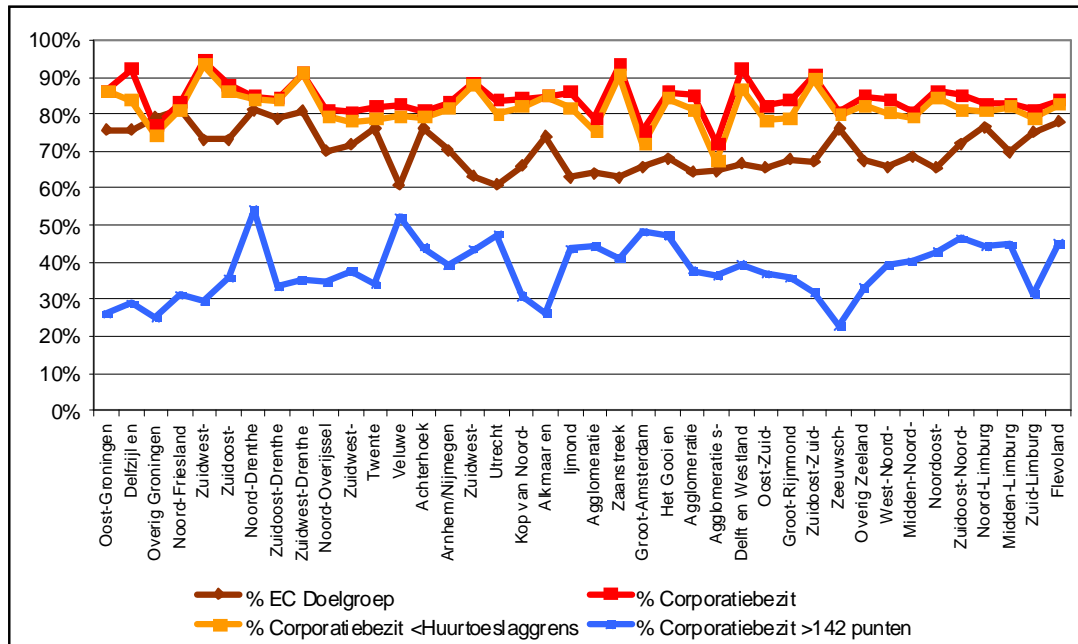
Bij het regionale beeld wordt gefocust op de huursector. De ervaring (en onderzoek) leert dat betrekkelijk weinig huishoudens van koop naar huursector verhuizen. Dat geldt ook voor oudere mensen met een beperkt inkomen. Van de 800.000 eigenaarsbewoners ouder dan 65 jaar is slechts zo'n 10% geneigd te verhuizen en is slechts 3% het afgelopen jaar daadwerkelijk verhuisd (de helft binnen de koopsector, de andere helft naar de huursector).

Van de 2,9 miljoen huurwoningen worden er circa 2,4 miljoen verhuurd door corporaties. Dit komt neer op ongeveer 82%. Een klein deel (minder dan 4%) van de corporatie woningen heeft een huur boven de huurtoeslaggrens. Dit betekent dat 79% van alle huurwoningen door corporaties verhuurd wordt voor een bedrag onder de huurtoeslaggrens en derhalve onder de EC regeling valt. Tegelijk behoort 69% van alle huurders tot de doelgroep omdat het belastbaar inkomen minder dan 33.000 euro per jaar bedraagt.

<sup>2</sup> De slaagkans wordt berekend op basis van: Aantal verhuisden / (Aantal verhuisden + Aantal woningzoekend); zie ook bijlage 1.

Een volgend relevant gegeven betreft de mate waarin huurwoningen geliberaliseerd zouden kunnen worden. Huurwoningen met meer dan 142 huurpunten komen daar in principe voor in aanmerking. Totaal blijkt bijna 40% van het corporatiebezit (volgens het WoON2009) meer dan 142 punten te hebben en daar dus voor in aanmerking te komen.

Figuur 1.2: Aandeel doelgroep en corporatiebezit, WoON2009



Op regionaal niveau blijkt alleen in Noord Nederland de omvang van het corporatiebezit kleiner dan de omvang van de nieuwe EC doelgroep. Elders is het corporatiebezit duidelijk groter dan de nieuwe doelgroep. Bovendien is interessant te zien dat minimaal een kwart tot maximaal de helft van het corporatiebezit in verschillende regio's boven de huurtoeslaggrens gebracht zou kunnen worden.

### 1.3 Woningtoewijzing op basis van het WoON2009

Het WoON 2009 biedt de mogelijkheid de nieuwe EC toewijzingsnorm af te zetten tegen de dagelijkse praktijk van de afgelopen jaren. Daaruit blijkt dat gemiddeld 76% van de recent betrokken huurwoningen van corporaties bewoond wordt door een huishouden uit de nieuwe EC doelgroep. Nu is deze EC norm natuurlijk nieuw en hebben de corporaties hier nog niet op kunnen sturen. Verder geldt dat in het WoON de inkomens niet precies op het moment van toewijzing gemeten worden. Desalniettemin wordt uit het nieuwe WoON duidelijk dat de corporaties nog een weg te gaan hebben voordat ze aan de 90% norm voldoen.

Het WoON 2009 leent zich er voor om "dieper" te kijken dan het gemiddelde van 76%. De vraag is welke verschillen er zijn naar regio, naar kenmerken van het bezit en naar kenmerken van de huishoudens.

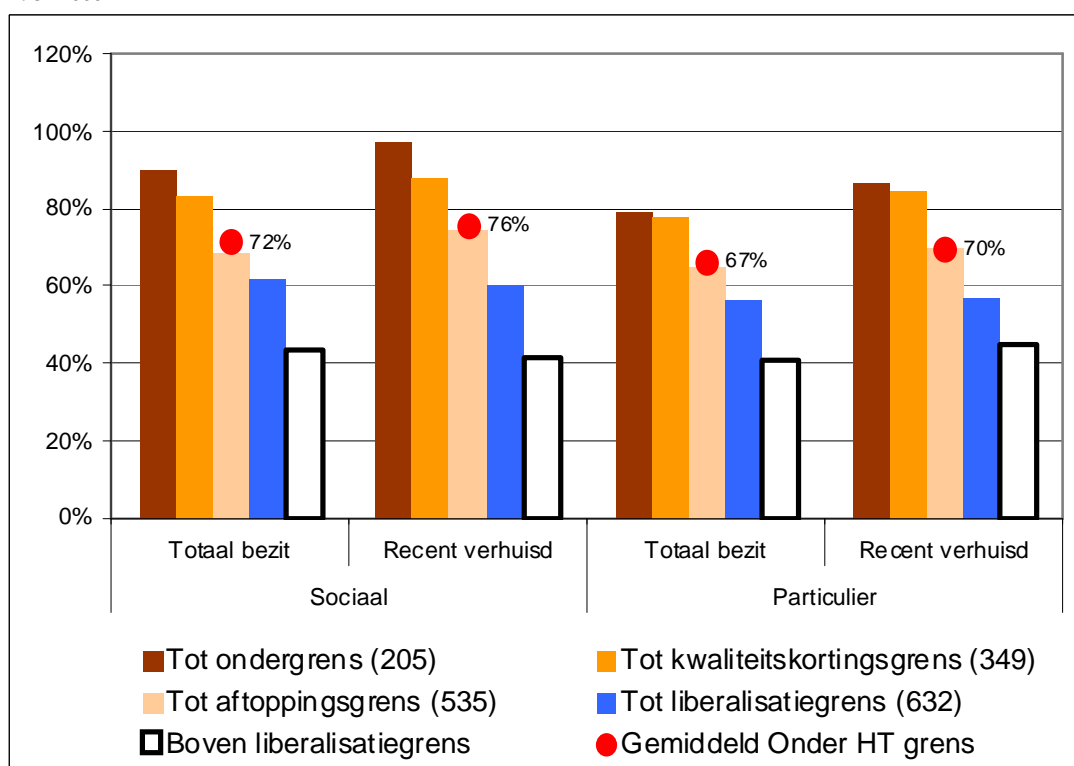
#### 1.3.1 De sociale huur sector versus de particuliere huursector

Zoals gezegd is uit WoON 2009 af te leiden dat 76% van de woningen van corporaties die recent opnieuw verhuurd zijn, betrokken zijn door een huishouden met een belastbaar inkomen van maximaal 33.000 euro op jaarbasis. Binnen de totale voorraad van de woningcorporaties wordt overigens 72%

verhuurd aan huishoudens die behoren tot de nieuwe EC doelgroep. Dat percentage ligt dus iets lager dan het percentage bij de recent verhuurde woningen. Een en ander is logisch te verklaren uit het feit dat mensen na de toewijzing in inkomen stijgen waardoor een lager percentage van de huishoudens onder de 33.000 euro grens blijft. Ter vergelijking de cijfers voor de particuliere huursector. Daar behoort 70% van de nieuwe huurders tot de EC doelgroep en 67% van alle huurders tot die groep.

Deze percentage zijn weergegeven in de volgende grafiek. De hiervoor genoemde gemiddelden per sector en uitgesplitst voor alle huurders resp. de nieuwe huurders, zijn als rode stip weergegeven. Aanvullend is ook het percentage dat tot de EC doelgroep behoort weergegeven per prijsklasse. Die percentages zijn als staaf in de grafiek opgenomen. Duidelijk is te zien dat het aandeel van de EC doelgroep met het prijsniveau afneemt (en gemiddeld dus uitkomt op de weergegeven rode stip).

Figuur 1.3: Percentage van de huurders met een inkomen onder 33.000 euro per jaar naar verhuurder en prijsniveau, WoON2009



Wat blijkt nu uit deze grafiek?

- In het algemeen wijzen corporaties meer woningen toe aan de EC doelgroep dan de particuliere verhuurders.
- Bij recent verhuurde woningen ligt het percentage iets hoger dan gemiddeld (76 versus 72%).
- Bij woningen tot de kwaliteitskortingsgrens (van 349 euro) wordt de norm gehaald.
- Bij duurdere huurwoningen (van meer dan 349 euro) is dat niet het geval.

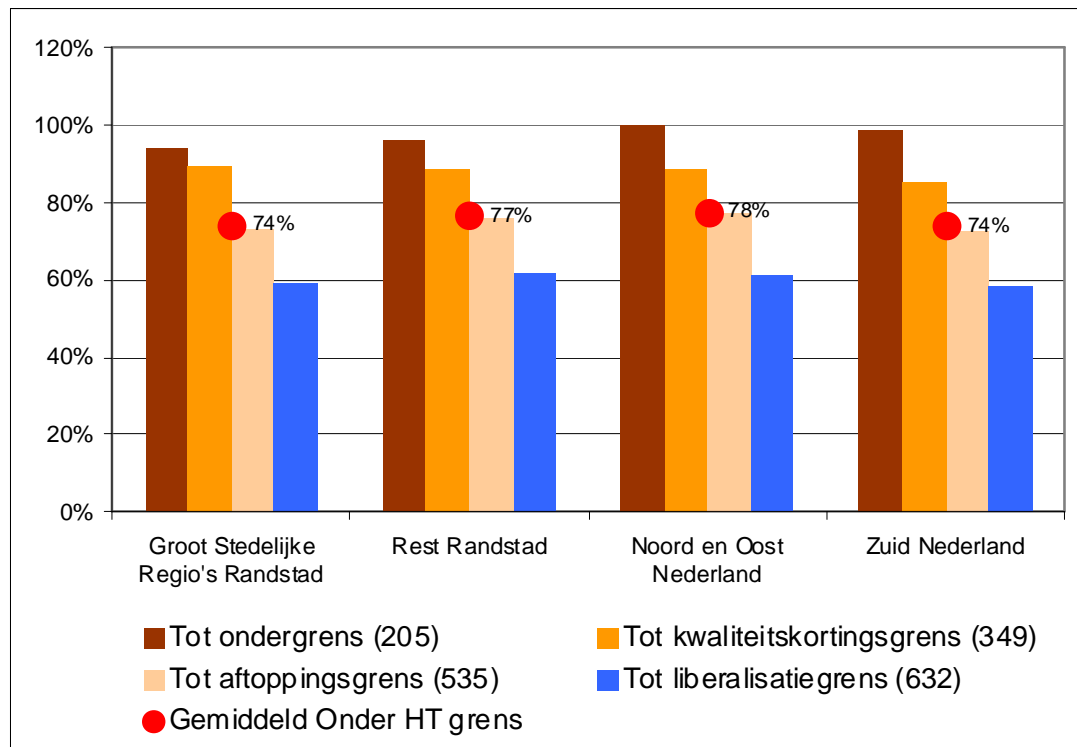
### 1.3.2 Regionale verschillen

In het algemeen mag verwacht worden dat in gespannen woningmarkten meer toegewezen wordt aan de doelgroep. Corporaties zouden in ontspannen regio's moeite kunnen hebben om hun bezit te verhuren aan vrijwel uitsluitend de laagste inkomensgroepen.

Of deze verwachtingen realistische zijn is Nederland opgedeeld in landsdelen waarbij Noord en Oost Nederland zijn samengevoegd maar de Randstad (op Corop niveau) is uitgesplitst naar de grootstedelijke regio's en de overige Randstad. Dan blijkt dat:

- De verschillen tussen de woningen naar huurniveau overal in Nederland voorkomen.
- Zowel in de grote steden als buiten de Randstad worden de goedkopere huurwoningen tot de kwaliteitskortingsgrens (van 349 euro) al volgens de EC afspraak verhuurd.
- Bij duurdere huurwoningen (van meer dan 349 euro) wordt aanzienlijk minder dan 90% verhuurd aan huishoudens met een inkomen onder 33.000 euro.
- In de meer gespannen grootstedelijke woningmarkt van de Randstad wordt eerder minder dan meer toegewezen aan lage inkomensgroepen, in vergelijking met Noord en Oost Nederland.

Figuur 1.4: Percentage van de huurders van corporatiewoningen met een inkomen onder 33.000 euro per jaar bij recent verhuurde woningen naar regio en prijsniveau, WoON2009



Uit deze cijfers komt naar voren dat er in de woningtoewijzing amper sprake is van regionale verschillen. Zowel in gespannen als minder gespannen woningmarkten, blijkt vooral het prijsniveau van invloed op de mate waarin toegewezen wordt aan de nieuwe EC doelgroep. Overigens is denkbaar dat prestatieafspraken die gemaakt worden tussen corporaties en gemeenten ervoor zorgen dat het huurniveau van grote invloed is. Denkbaar is dat die prestatieafspraken erop gericht zijn de goedkoopste woningen toe te wijzen aan de laagste inkomensgroepen en in de duurdere huurwoningen huishoudens met een hoger inkomen te huisvesten.

### 1.3.3 Nadere analyses

Om te achterhalen welke factoren een rol spelen is dieper onderzoek verricht. Doel daarvan is de variabelen te benoemen die in onderling verband van invloed zijn op de woningtoewijzing. In bijlage 1 wordt hiervan verslag gedaan.

## Regionale verschillen in toewijzing beperkt en verklaarbaar

Kort samengevat kan de conclusie zijn dat niet alleen de huurprijs van belang is. Ook de inkomenspositie en het aantal huishoudens met een lager inkomen blijkt op regionaal niveau van invloed te zijn. Wanneer rekening gehouden met de regionale verschillen in woningvoorraad en huishoudens, dan blijken de verschillen tussen de regio's verrassend klein te zijn. Het feit dat bijvoorbeeld in Oost-Groningen meer dan gemiddeld verhuurd wordt aan lage inkomensgroepen, blijkt verklaarbaar vanuit het soort woningen dat er staat en het soort huishoudens dat er woont. Tegelijk laten deze cijfers zien dat over de volle breedte van ons land, de 90% toewijzing niet gehaald wordt.

## Er zijn voldoende doelgroep huishoudens

Wanneer de vraag gesteld wordt of dat mogelijk komt doordat er onvoldoende doelgroep huishoudens op zoek zijn naar een sociale huurwoning, dan luidt het antwoord ontkennend. Er zijn jaarlijks meer (EC) doelgroephuishoudens op zoek naar een andere huurwoning, dan dat er sociale huurwoningen bij de corporaties verhuurd worden.

## Simpele herverdeling met particuliere sector?

In principe zou de gewenste 90% bereikt kunnen worden door de doelgroep huishoudens meer in de sociale huursector te huisvesten en de overige huishoudens meer in de particuliere huursector. Globaal zouden in die gedachten variant jaarlijks zo'n 30.000 huishoudens zich bij een andere verhuurder moeten melden: de EC doelgroep niet meer bij de particuliere verhuurders en wel bij de corporaties. En andersom.

Getalsmatig zou dit binnen het bestaande verhuispatroon theoretisch net kunnen. Maar gelet op regionale verschillen en verschillen naar prijssegment, biedt een dergelijke simpele herverdelingsoperatie slechts gedeeltelijk een oplossing.

## Meer toewijzen aan doelgroep of ingrijpen in woningaanbod

Een eenvoudige verschuiving van doelgroep huishoudens van de particuliere huursector naar de sociale huursector, lijkt gegeven het huidige woningaanbod beperkt soulaas te bieden.

Bij een gelijkblijvend aanbod zouden de slaagkansen van de doelgroep verruimd moeten worden, met als gevolg dat de overige huishoudens – in bepaalde segmenten en regio's meer dan in andere – een kleinere slaagkans krijgen.

Het alternatief bestaat uit beleid gericht op een verandering van het huidige woningaanbod.

## 1.4 Woningtoewijzing op basis van de jaarstukken

In het kader van zijn toezichttaak ontvangt het Centraal Fonds Volkshuisvesting de jaarstukken van corporaties. Volgens het Bbsh (en de bijlagen I tot en met IV) zijn dit de jaarrekening en jaarverslag, het Volkshuisvestingsverslag, de dPi (de Prospectieve informatie) vóór 1 februari, de dVi (de Verantwoordingsinformatie) vóór 1 juli en de voorgeschreven accountantsverklaring, -mededelingen en -rapportages.

In deze informatiestroom zijn gegevens terug te vinden over de woningtoewijzingen aan verschillende huishoudentypen. De huishoudentypen worden hierbij onderscheiden in de lagere inkomensgroepen met inkomen onder de maximale inkomensgrens voor recht op huurtoeslag (de aandachtsgroep) en de hogere inkomensgroepen (de overige groepen). Meer kenmerken van het huishouden zijn niet beschikbaar. Het voordeel van de BBSH gegevens – in vergelijking met de gegevens uit het WoON – is dat alle individuele corporaties herkenbaar zijn. In bijlage 2 wordt verslag gedaan van een nadere analyse op deze gegevens.

Punt van aandacht bij deze corporatiegegevens is overigens wel dat deze cijfers informatie geven over het totale bezit – niet over het bezit per gemeente. De informatie is “opgehangen” aan de formele vestigingsplaats van de corporatie. De cijfers doen dus geen recht aan de verschillen tussen gemeenten binnen het corporatiebezit. Als gevolg daarvan zijn de regionale cijfers in zekere zin niet “zuiver”.

### **Aandachtsgroep oververtegenwoordigd bij corporaties met lage huren**

Van de circa 190 duizend toewijzingen in het verslagjaar 2008 betrof 72% een toewijzing aan een huishouden dat tot de aandachtsgroep (conform de huurtoeslagregeling) behoorde. Vooral de woningcorporaties met een relatief lage huur, hebben veel toegewezen aan de aandachtsgroep.

### **Regionale verschillen door verschillen in omvang doelgroep**

Daarbij blijkt er sprake te zijn van regionale verschillen, in die zin dat in gespannen woningmarkten (in de Randstad) relatief minder wordt toegewezen aan de aandachtsgroep. Maar bij nadere analyse blijkt dat dit niet komt door de verschillen in spanning op de woningmarkt maar door verschillen in de omvang van de aandachtsgroep.

De toewijzing aan de aandachtsgroep door individuele corporaties wordt namelijk grotendeels verklaard door de huurprijs, enigszins maar duidelijk minder door de omvang van de aandachtsgroep en amper of niet door de spanning op de woningmarkt.

Dit betekent dat in de gespannen woningmarkt gebieden dus minder toegewezen wordt aan de doelgroep simpelweg omdat daar minder huishoudens tot de doelgroep behoren.

### **Geen structurele verschillen tussen corporaties**

Het Centraal Fonds Volkshuisvesting heeft enkele jaren terug een typologie van woningcorporaties ontwikkeld. Daarin worden bijzondere corporaties onderscheiden zoals studentenhuishouders en ouderenhuisvesters. Verder worden de corporaties hierin getypeerd naar de volkshuisvestelijke opgave die zij hebben (herstructurering) alsmede naar de kenmerken van hun bezit (jong, veel eengezinswoningen e.d.).

De corporaties die vooral studenten huisvesten wijzen vrijwel uitsluitend toe aan de aandachtsgroep. De restgroep van overige corporaties wijzen grotendeels aan de niet-aandachtsgroep. Bij de andere corporatietypen zijn de verschillen echter beperkt. Over het algemeen ligt het percentage van de woningen dat toegewezen wordt aan de doelgroep rond de 70%. De corporaties met relatief jong (en dus duur) bezit en de corporaties met een stabiele portefeuille, wijzen wat minder toe aan de doelgroep.





## 2.1 Uitgangspunt

Een eerste uitgangspunt voor deze gesprekken is de nuchtere constatering dat met acht gesprekken natuurlijk geen statistisch verantwoord beeld geschetst kan worden van standpunten en argumenten over de volle breedte van de sector. De gesprekken zijn bedoeld om een beeld te schetsen van de argumentaties die liggen achter de standpuntbepaling bij verschillende corporaties.

Om wel zoveel mogelijk verschillende geluiden te horen is gezocht naar corporaties met een verschillend profiel: verschillend in de typologie zoals het CFV hanteert, dus verschillend in volkshuisvestelijke opgave en bezit; maar ook corporaties verspreid over het land en variërend in de mate waarin men op dit moment toewijst aan de doelgroep (dit laatste op basis van de eerder gebruikte BBSH gegevens over 2008).

## 2.2 Inrichting van de gesprekken

De gesprekken zijn gestructureerd via drie ingangen:

- Visie: wat vind de corporatie van de EC maatregel
- Voorbereiding: wat heeft de corporatie gedaan ter voorbereiding van de maatregel
- Verwachtingen: wat verwacht de corporatie dat er zal gaan gebeuren bij invoering.

In het gesprek is de corporatie de ruimte geboden om ideeën, wensen en bezwaren toe te lichten. In de bijlage is een kort verslag opgenomen van de gesprekken. Iedere gesprekspartner heeft dit verslag waar nodig kunnen corrigeren.

## 2.3 Samenvatting van de gesprekken

Zoals gezegd is slechts met acht corporaties een gesprek gevoerd. Dat is een beperkt aantal. Toch komt uit deze acht gesprekken een brede waaier aan meningen en reacties. De reacties lopen uiteen: van "princiepelijk tegen het feit dat Brussel zich met de Nederlandse volkshuisvesting bemoeit" tot "een passende maatregel". En ook de mate waarin corporaties betrokken zijn op dit onderwerp loopt sterk uiteen: van "het zal zo'n vaart niet lopen" tot "we hebben een hele reeks maatregelen klaar staan".

## Visie

Voor het uitgangspunt van de maatregel, namelijk om de grenzen te stellen aan staatssteun in de volkshuisvesting, is in de gevoerde gesprekken veelal wel steun of begrip te vinden. Het feit dat er grenzen getrokken worden levert niet direct bezwaren op. Ook de definitie van wat lage inkomensgroepen zijn, ervaart men veelal als royaal.

De bezwaren die geformuleerd worden, richten zich op de uitwerking van de maatregel in de combinatie van inkomens, prijsgrenzen en normstelling. Het basisidee dat huishoudens met inkomen van net boven de 33.000 euro een woning van meer dan 648 euro per maand zouden kunnen huren, wordt ter discussie gesteld. De huurquote waar die huishoudens dan mee geconfronteerd zouden worden, wordt als te hoog ervaren. Ook in de dagelijkse praktijk heeft men de indruk dat huurders dit soort huurquoten niet kunnen of willen opbrengen.

In het verlengde daarvan signaleren veel corporaties dat de groep die net meer dan 33.000 euro verdient, straks slecht af is. Huren van meer dan 648 euro kan deze groep veelal niet opbrengen en de koopsector is te duur. Daarmee wordt er volgens verschillende corporaties voor deze middengroep aanzienlijk slechter gezorgd dan voor de lage inkomensgroepen.

Secundair zijn er bezwaren tegen een mogelijke bureaucratisering. Corporaties weten nog niet hoe de toewijzingsprestaties vastgelegd moeten worden en hoeveel administratie daarvoor nodig is.

Verdere bezwaren zijn gelegen in de sfeer van het toewijzen op inkomen dat door enkele corporaties als ongewenst gezien wordt en als oorzaak van het mogelijk opnieuw ontstaan van inkomenswijken. Tenslotte wordt er door een aantal corporaties voor gepleit om een stap verder te gaan dan deze maatregel en de mogelijkheid te creëren om de goedkope scheefheid meer adequaat aan te pakken.

## Vorbereiding

Vrijwel alle corporaties hebben de afgelopen maanden hun eigen prestaties nog eens op een rij gezet. In veel gevallen wordt overigens niet van alle nieuwe huurders het inkomen geregistreerd maar alleen van huurders die recht hebben op huurtoeslag. Om die reden weten de meeste corporaties niet heel precies waar ze zelf staan. Desalniettemin heeft het merendeel van de corporaties de indruk dat men al (bijna) voldoet aan de 90% norm.

Tegen eventuele aanpassingen in het systeem van woonruimtetoewijzing en woonruimteverdeling, zien corporaties niet op. Men geeft aan snel te kunnen schakelen. Ook een eventuele aanpassingen van de huisvestingsverordening ziet men niet als probleem.

Verder valt op dat de nieuwe EC maatregel vooral geleid heeft tot gesprekken binnen de sector. Gesprekken over dit onderwerp met gemeenten of huurders lijken er amper geweest te zijn. De corporaties die het gesprek met de gemeente hierover wel opgezocht hebben, geven aan dat dit dossier door de gemeenten over het algemeen nog niet geopend is.

## Verwachtingen

De meeste corporaties geven aan dat ze aan de nieuwe EC norm kunnen en zullen voldoen. Voor een deel ziet men dit als noodzakelijk kwaad. Men ziet voldoende mogelijkheden voor zich zelf – ook in de markt – om de woningen zo toe te wijzen dat de 90% norm gehaald wordt. Slechts een enkele corporatie geeft aan niet aan de norm te kunnen en willen voldoen en voorlopig maar af te wachten wat er gaat gebeuren.

Waar het gaat om een mogelijke verandering in de wijze waarop de corporaties opereren, wordt duidelijk dat geen enkele corporatie een oplossing ziet in het verhogen van de huren zodat een groter deel van het bezit boven de huurtoeslaggrens uitkomt. Men geeft aan dat de markt een serieuze prijsverhoging niet kan dragen. Corporaties weten in het algemeen vrij goed hoe hun huur zich verhoudt tot de (maximale) puntenhuur. Maar men geeft duidelijk aan dat die puntenhuur meestal te hoog is voor het niveau waarop in hun werkgebied woningen verhuurd worden.

Ook verkoop van substantiële aantallen woningen wordt door de corporaties afgewezen als niet haalbaar en/of niet gewenst.

Dit betekent dat de meeste corporaties de oplossing zoeken in a) het stringenter toewijzen (zoals gezegd is men positief over de mogelijkheden daartoe) en b) een eventuele administratieve scheiding in een DAEB en niet-DAEB deel. Dit laatste lijkt echter een onderwerp te zijn voor specialisten die alleen grote corporaties in huis hebben. Anderen zullen externe adviezen moeten inhuren.

### **Communicatie**

Wat opvalt in de gesprekken is dat er nogal wat onduidelijkheid is over tal van grote en kleine punten in dit dossier. Daarbij gaat het voor een belangrijk deel over simpele praktische vragen als het moment van invoering, de wijze waarop inkomens bepaald en vastgelegd moeten worden, communicatie met de belastingdienst over inkomens, werkprocessen, voorbeelden, mogelijkheden en aandachtspunten bij splitsing in een DAEB en niet-DAEB deel etc.

Waar in de woningmarkt LOCATIE het sleutelwoord vormt, geldt dat in dit dossier COMMUNICATIE van groot belang is om vragen en onzekerheden op te lossen.



## Bijlage 1: WBO analyses

### a. De toewijzing verklaard

#### **Logit-analyse op basis van individuele huishoudens**

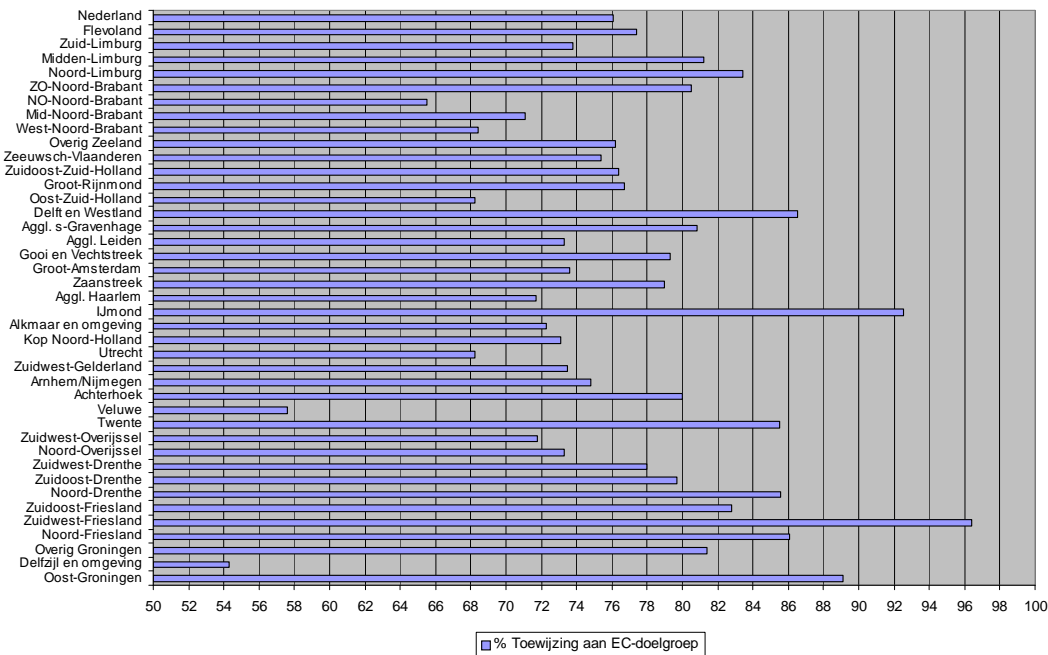
Op basis van multi-nomiale logit-analyse is onderzocht welke variabelen, anders dan het huishoudinkomen, de mate van toewijzing van de corporatiewoningen aan de doelgroep kunnen verklaren. Afgezien van de inkomenshoogte en hiervan afgeleide variabelen blijkt alleen de huurhoogte van de woningen een goede verklaring te geven voor de aard van de toewijzingen.

#### **Macro correlatie analyse op Corop niveau**

Op COROP niveau blijkt het toewijzingspercentage aan de doelgroep tussen de 54% en 97% te liggen (zie de navolgende figuur). De waarde voor Delfzijl betreft slechts enkele respondenten; daarom laten we deze regio hier verder buiten beschouwing.

Uit de figuur blijkt dat in de regio Veluwe het aandeel toewijzingen aan de EC-doelgroep relatief laag is. Dit kan gevolg zijn van het feit dat in deze regio (meer dan elders) bindingseisen gesteld worden. In de regio IJmond en Zuidwest-Friesland is het aandeel juist relatief hoog.

Figuur B1.1: Toewijzing naar COROP-regio, WoON2009



Of en in welke mate er sprake is van samenhang tussen het aandeel toewijzingen aan de EC-doelgroep enerzijds en de regionale samenstelling naar aandachtsgroepen voor de huurtoeslag resp. huurprijzen anderzijds, is op COROP-niveau onderzocht met een correlatie-analyse. Het resultaat van deze analyse is weergegeven in bijgaande tabel.

Tabel B1.1: Correlatie toewijzing en regionale verschillen aandachtsgroep resp. huurvoorraad, Corop-regio's, WoON2009

	Correlatie coëfficiënt
<b>Aandachtsgroep</b>	
1 pers. aandachtsgroep	0.321
1 pers. niet-aandachtsgroep	-0.078
meerpersoons aandachtsgroep	0.340
meerpersoons niet- aandachtsgroep	-0.295
<b>Huurwoningvoorraad</b>	
tot ondergrens HS	0.220
tot kwaliteitskortingsgrens	0.352
tot aftoppingsgrens	0.153
tot liberalisatiegrens	-0.149
Boven liberalisatiegrens	-0.224

Deze tabel laat zien dat, conform verwachting, het aandeel aandachtsgroep in een regio positief gecorreleerd is met het aandeel toewijzing van de doelgroep aan de sociale huurwoningen. Dit betekent dat niet alleen de huurprijs van de woningvoorraad van belang is. Ook de inkomenspositie en het aantal huishoudens met een lager inkomen, blijkt op regionaal niveau van invloed te zijn op de toewijzing aan de (niet) EC doelgroep.

Verder geldt (conform eerdere conclusies) dat de correlatie positief is wanneer het aandeel goedkope huurwoningen in de regio relatief groot is, en de correlatie negatief is wanneer het aandeel duurdere huurwoningen (boven de aftoppingsgrens) relatief groot is.

Op Corop-niveau hangt het aandeel sociale huurwoningen in de woningvoorraad enigszins samen met het aandeel huishoudens dat tot de aandachtsgroep behoort. De correlatie bedraagt 0,49.

#### **Analyse via globale typering van regio's**

Om nog meer zicht te krijgen op de invloed van zowel de huurprijs als de inkomens, zijn de (COROP) regio's onderverdeeld in (bij benadering) tertielen. Zowel voor het gemiddeld huurprijsniveau als voor het aandeel van de aandachtsgroep is een driedeling gemaakt.

Tabel B1.2: Aantal regio's naar indeling

Huurprijsklasse	Aandeel aandachtsgroep			
	Laag	Midden	Hoog	Totaal
Laag	3	4	7	14
Midden	5	4	5	14
Hoog	6	6	0	12
Totaal	14	14	12	40

Voor ieder van deze (9) soorten van regio's is berekend welk deel van de recent verhuurde corporatiewoningen met een huur onder de huurtoeslaggrens, bewoond wordt door de EC doelgroep.

Tabel B1.3: Toewijzing volgens EC-norm (%) naar type regio, WoON2009

Huurprijsklasse	Aandeel aandachtsgroep			Totaal
	Laag	Midden	Hoog	
Laag	77,9	75,6	86,0	82,3
Midden	71,7	80,2	74,4	75,1
Hoog	67,7	78,9	0,0	74,0
Totaal	70,4	78,9	78,5	76,1

De verschillen zijn gering. Wel is opmerkelijk dat in de 5 Corop-regio's met een relatief hoog aandeel aandachtsgroepen en een gemiddeld huurprijsniveau, in mindere mate woningen toegewezen zijn aan de aandachtsgroep (74,4%) dan de 4 Corop-regio's met een vergelijkbaar huurprijsniveau, maar een gemiddeld aandeel aandachtsgroep onder de bevolking (80,2%).

### **MCA analyse op regionale verschillen**

Tot slot is op het WoON2009 een multiple classificatie analyse (MCA) uitgevoerd. Deze analyse laat per regio zien wat het aandeel doelgroep in de betrokken sociale huurwoningen geweest zou zijn, wanneer per regio de nationale samenhang tussen inkomen en huurprijs onder de verhuisden naar een sociale huurwoning zou hebben gegolden. De analyse laat daarmee zien, niet of de score van een regio in absolute zin goed of slecht is, maar of de score, gegeven de regionale voorraad- en huishoudensamenstelling, goed of slecht is ten opzichte van wat in andere regio's tot stand gebracht is. Daarmee geeft deze MCA score aan globaal aan of het toewijzingsbeleid "goed" geweest is, in die zin dat huurprijs en inkomen bij de toewijzing op elkaar afgestemd zijn. Met het resultaat van deze analyse moet men echter voorzichtig zijn omdat niet duidelijk is of andere (logische, verklarende) factoren ook een rol gespeeld hebben.

De analyse is uitgevoerd met als inkomensklassen de quintielen voor de verhuisden naar de sociale sector en de eerder genoemde 4 huurprijsklassen tot aan de liberalisatiegrens.

Totaal zijn in 2008 en 2009 (zie navolgende tabel) ruim 400.000 corporatiewoningen opnieuw verhuurd. Per Corop regio is dit aantal weergegeven. Hier hoort overigens een waarschuwing bij dat cijfers voor regio's met weinig verhuisden statistisch gezien minder betrouwbaar zijn (zo zijn de cijfers voor Delfzijl gebaseerd op 270 huishoudens welke verhuisd zijn maar die in het WoON vertegenwoordigd worden door een handvol respondenten).

De tabel laat zien dat in Oost-Groningen 89,1% van de verhuisden naar een sociale huurwoningen tot de doelgroep behoorde, een percentage dat 13,0% ligt boven het Nederlands gemiddelde. De toewijzing is in Oost-Groningen dus "beter" dan gemiddeld in Nederland. Maar als de woningkenmerken en huishoudkenmerken in Nederland hetzelfde geweest zouden zijn als in Oost-Groningen dan zou het verschil nog maar 3,7% in het voordeel van Oost-Groningen zijn geweest.<sup>3</sup>

Al met al blijkt uit deze tabel dat de verschillen tussen de regio's eigenlijk verrassend klein zijn. Vrijwel overal in ons land blijkt de toewijzing van corporatiewoningen nog flink achter te blijven bij de nieuwe EC norm van 90%.

<sup>3</sup> Door de correctie voor de regionale verschillen in kenmerken nemen de verschillen in toewijzing tussen de regio's af. Ook ten opzichte van het Nederlands gemiddelde nemen de verschillen af van circa 6%punt tot 4%punt.

Tabel B1.4: Toewijzing EC-norm, feitelijk en genormeerd, Corop-regio's, WoON2009

	gemiddelde	afwijking tov Nederland	MCA-score	aantal huishoudens
Oost-Groningen	89,1	13,0	3,7	3300
Delfzijl en omgeving	..	..	..	270
Overig Groningen	81,4	5,3	2,9	9360
Noord-Friesland	86,1	10,1	2,5	11070
Zuidwest-Friesland	96,4	20,3	8,1	4640
Zuidoost-Friesland	82,8	6,7	-5,5	6020
Noord-Drenthe	85,6	9,5	0,8	4160
Zuidoost-Drenthe	79,7	3,7	3,7	3060
Zuidwest-Drenthe	78,0	2,0	3,8	2410
Noord-Overijssel	73,3	-2,8	-3,9	7580
Zuidwest-Overijssel	71,8	-4,3	5,4	2480
Twente	85,5	9,4	5,3	15770
Veluwe	57,6	-18,4	-3,1	10560
Achterhoek	80,0	4,0	5,6	6890
Arnhem/Nijmegen	74,8	-1,3	-0,8	19990
Zuidwest-Gelderland	73,5	-2,6	-3,9	3160
Utrecht	68,2	-7,9	-5,8	27700
Kop van Noord-Holland	73,1	-2,9	6,7	7500
Alkmaar en omgeving	72,3	-3,7	-8,5	5320
IJmond	92,5	16,5	13,3	4320
Agglomeratie Haarlem	71,7	-4,4	-4,5	5080
Zaanstreek	79,0	2,9	-0,5	5050
Groot-Amsterdam	73,6	-2,5	-1,2	45650
Het Gooi en Vechtstreek	79,3	3,3	-4,8	5630
Agglomeratie Leiden	73,3	-2,8	-1,2	10090
Agglomeratie s-Gravenhage	80,8	4,7	3,5	24200
Delft en Westland	86,5	10,4	-2,5	7810
Oost-Zuid-Holland	68,2	-7,9	1,4	4860
Groot-Rijnmond	76,7	0,7	1,7	39370
Zuidoost-Zuid-Holland	76,4	0,3	-1,1	10350
Zeeuwsch-Vlaanderen	75,4	-0,6	-1,3	2390
Overig Zeeland	76,2	0,1	-2,4	6530
West-Noord-Brabant	68,4	-7,6	-2,1	13900
Mid-Noord-Brabant	71,1	-5,0	1,2	9350
NO-Noord-Brabant	65,5	-10,6	-7,7	15730
ZO-Noord-Brabant	80,5	4,4	6,9	17980
Noord-Limburg	83,4	7,4	7,8	8440
Midden-Limburg	81,2	5,1	6,3	5880
Zuid-Limburg	73,8	-2,3	-5,9	16270
Flevoland	77,4	1,3	-2,5	10760
<b>Nederland</b>	<b>76,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>420870</b>

.. = te geringe celvulling



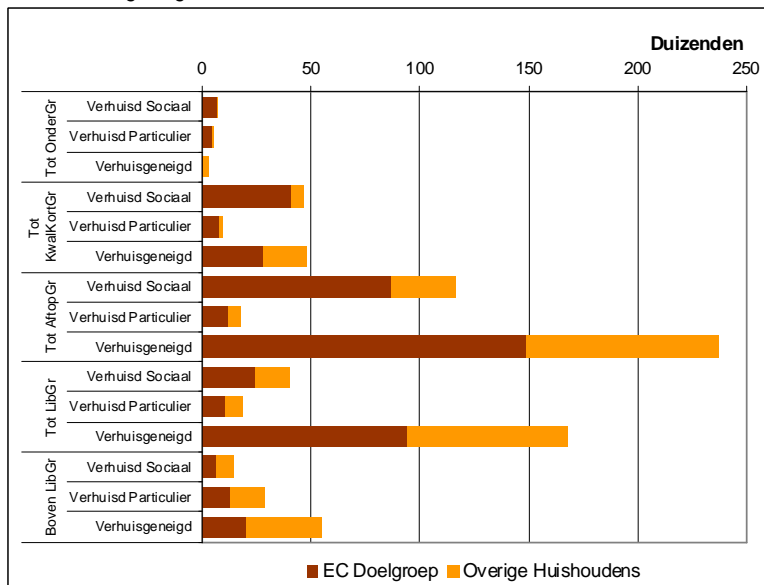
## b. Aantal toewijzingen en omvang EC doelgroep

Hiervoor is ingegaan op regionale verschillen in de toewijzing aan de nieuwe EC doelgroep. Daaruit komt een eerste beeld naar voren waaruit blijkt dat over de volle breedte en met name bij de duurdere huurwoningen de gestelde norm van 90% toewijzing nog niet gehaald wordt.

De vraag die in deze paragraaf gesteld wordt is van een andere orde. Het gaat er hier niet om wat er feitelijk gebeurt, maar wat er mogelijk is: welke mogelijkheden hebben de corporaties om meer toe te wijzen conform de afspraken met de Europese commissie. Lijkt die norm haalbaar gelet op het aantal huishoudens (uit de doelgroep) dat feitelijk verhuisd resp. zou willen verhuizen?

In bijgaande grafiek is aangegeven hoeveel huishoudens op jaarbasis verhuizen<sup>4</sup> en hoeveel huishoudens een andere woning zoeken. Over het algemeen blijkt dan dat er meer doelgroep huishoudens op zoek zijn naar een huurwoning onder de huurtoeslaggrens dan dat er jaarlijks woningen vrijkomen bij de corporaties. Met name in het wat duurdere segment (boven de aftoppingsgrens) zijn meer EC doelgroep huishoudens op zoek naar een andere woning, dan dat er jaarlijks sociale huurwoningen aan een nieuwe bewoner verhuurd worden. Er zijn op landelijk niveau voldoende huishoudens met een inkomen van maximaal 33.000 euro op zoek zijn naar een huurwoning onder de huurtoeslaggrens om alle jaarlijks vrijkomende corporatiewoningen te “vullen”.

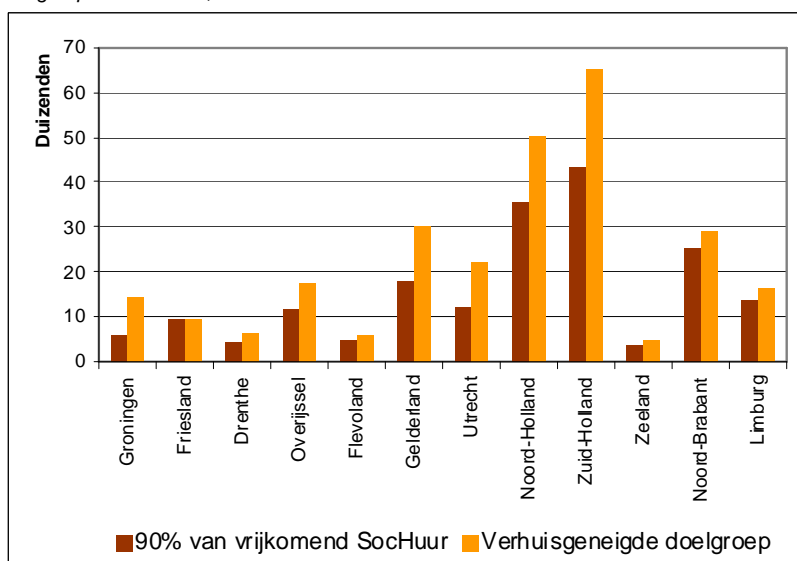
*Figuur B1.2: Aantal huishoudens dat jaarlijks verhuist in de huursector naar verhuurder en EC doelgroep alsmede het aantal verhuisgeneigde huishoudens, WoON 2009*



Vervolgens is de vraag of ook op regionaal niveau voldoende doelgroep huishoudens op zoek zijn naar een huurwoning onder de huurtoeslaggrens om alle vrijkomende corporatiewoningen te gaan bewonen. Dat blijkt inderdaad het geval te zijn – op provinciaal niveau; zo leert de navolgende grafiek.

<sup>4</sup> Dat aantal woningen komt jaarlijks dus ook vrij voor een nieuwe bewoner.

Figuur B1.3: 90% van de vrijkomende sociale huurwoningen tot de huurtoeslaggrens en het aantal verhuiscapabele doelgroep huishoudens, WoON2009



### c. Toewijzing en verhuisgedrag

In bijgaande tabel is het totaal aantal huishoudens nog eens weergegeven dat jaarlijks verhuist naar huurwoningen onder de huurtoeslaggrens. Jaarlijks worden 210.000 sociale huurwoningen onder deze prijsgrens betrokken door een nieuwe bewoner. Van de nieuwe bewoners behoren er 159.000 (ofwel 76%) tot de nieuwe EC Doelgroep. Jaarlijks verhuizen totaal 195.000 doelgroep huishoudens terwijl er 272.000 een huurwoning onder de huurtoeslaggrens zoeken.<sup>5</sup>

Tabel B1.5: Aantal huishoudens dat jaarlijks verhuist naar huurwoning onder de huurtoeslaggrens, WoON 2009

	Sociale Huur	Particuliere Huur	Totaal verhuist	Totaal zoekend
EC Doelgroep	<b>159</b>	36	195	272
Overige huishoudens	51	15	67	185
	210	51	261	456

Om te voldoen aan de richtlijn van de EC zijn er tenminste twee mogelijkheden.

1. De extra instroom van doelgroep huishoudens in de sociale huursector (circa 30.000) om te komen tot de 90% norm, wordt "weggehaald" bij de particuliere huursector. Dit impliceert een "herverdeling" tussen sociale huursector en particuliere huursector.
2. In de sociale huursector wordt scherper geselecteerd zodat men uitkomt op 90% zonder dat er in de particuliere huursector iets verandert. Dit impliceert hogere slaagkansen voor de EC doelgroep; en wel alleen in de sociale huursector.

In beide gevallen worden dus circa 30.000 extra doelgroep huishoudens opgevangen in de sociale huursector. Cijfermatig komen de alternatieven hierop neer.

<sup>5</sup> Dit leidt tot een slaagkans voor doelgroep huishoudens van  $195.000 / (195.000 + 272.000) = 42\%$ . Voor de overige huishoudens geldt een slaagkans van  $67.000 / (67.000 + 185.000) = 26\%$

## Ad 1: Herverdeling

Deze 30.000 huishoudens verhuizen niet naar de particuliere huursector maar naar de sociale huursector. Het totaal aantal huishoudens dat verhuist blijft gelijk. Slaagkansen van de huurders blijven dan ook gelijk. Enkel de verdeling over de sectoren wordt anders.

Tabel B1.6: Aantal huishoudens dat jaarlijks verhuist naar huurwoning onder de huurtoeslaggrens, bij herverdeling tussen sociale en particuliere huursector, WoON 2009

	Sociale Huur	Particuliere Huur	Totaal verhuist	Totaal zoekend
EC Doelgroep	<b>189</b>	6	195	272
Overige huishoudens	21	45	66	185
	210	51	261	456

## Ad 2: Hogere slaagkansen EC doelgroep

Het tweede alternatief impliceert een extra instroom van 30.000 huishoudens in de sociale huursector, zonder dat er iets verandert in de particuliere huursector. Het totaal aantal huishoudens dat verhuist, verandert daardoor wel waardoor ook de slaagkansen veranderen.<sup>6</sup>

Tabel B1.7: Aantal huishoudens dat jaarlijks verhuist naar huurwoning onder de huurtoeslaggrens, bij hogere slaagkansen voor doelgroep in sociale huursector, WoON 2009

	Sociale Huur	Particuliere Huur	Totaal verhuist	Totaal zoekend
EC Doelgroep	<b>189</b>	36	225	272
Overige huishoudens	21	15	36	185
	210	51	261	456

## Nadere uitwerking ad 1: Herverdeling

Om zicht te krijgen op de realiteit van het eerste alternatief worden hier de cijfers per prijsklasse, gepresenteerd.

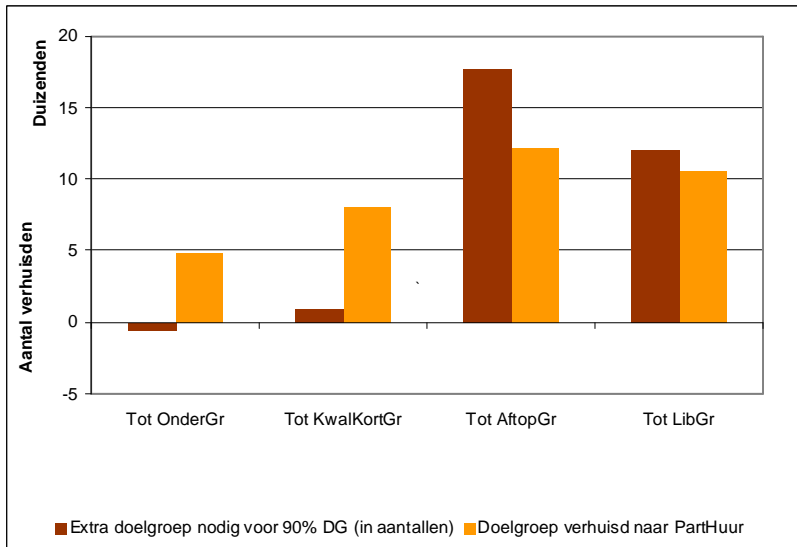
Om te komen tot de gewenste 90% in de sociale huursector zou over het algemeen een groter aantal huishoudens uit de nieuwe EC doelgroep toegewezen moeten worden. Dit benodigde extra aantal toewijzingen is opgenomen in de grafiek. Bij de huurwoningen tot de aftoppingsgrens (535 euro) en tot de liberalisatiegrens (632 euro) gaat het om 10 tot 15.000 benodigde extra toewijzingen.

Daarnaast is weergegeven hoeveel huishoudens behorend tot de EC doelgroep verhuist zijn naar een particuliere huurwoning van die prijsklasse. Dat aantal is ook weergegeven.

Hieruit blijkt dat bij de huurwoningen tot de aftoppingsgrens er meer woningen aan doelgroep huishoudens zouden moeten worden toegewezen, dan dat er nu verhuizen naar de particuliere huursector. Kortom: een simpele herverdeling met de particuliere huursector zal – gelet op de verschillen in de prijssegmenten – niet “zomaar” mogelijk zijn.

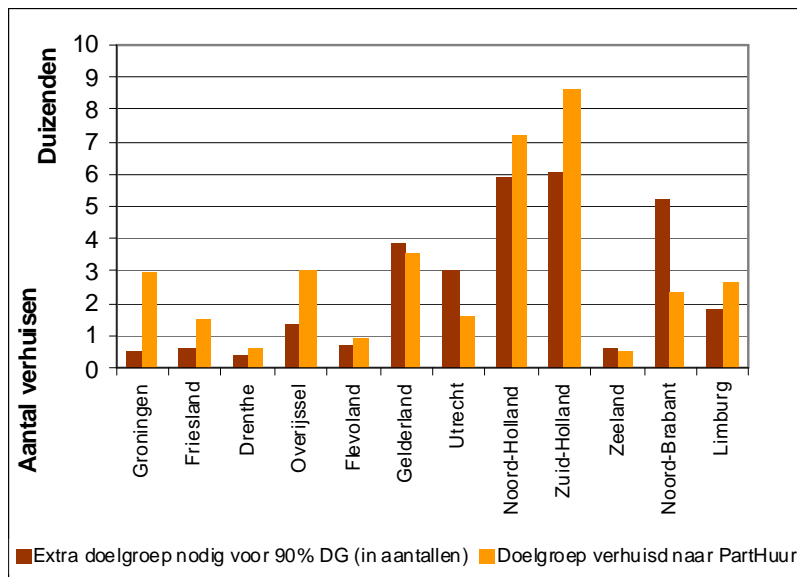
<sup>6</sup> In dit geval wordt de slaagkans voor doelgroep huishoudens  $225.000 / (225.000 + 272.000) = 45\%$ . Voor de overige huishoudens wordt de slaagkans  $36.000 / (36.000 + 185.000) = 16\%$ .

Figuur B1.4: Aantal extra doelgroep huishoudens dat per jaar zou moeten verhuizen naar de sociale huursector alsmede het aantal doelgroep huishoudens dat verhuist naar de particuliere huursector, WoON 2009



In de navolgende figuur is per provincie aangegeven hoeveel extra doelgroep huishoudens jaarlijks in de sociale huursector zouden moeten instromen, om te komen tot de 90% norm. Daarnaast is het aantal doelgroephuishoudens weergegeven dat jaarlijks verhuist naar de particuliere huursector. Ook uit deze uitsplitsing naar provincie blijkt dat een simpele herverdeling slechts ten dele soulaas biedt.

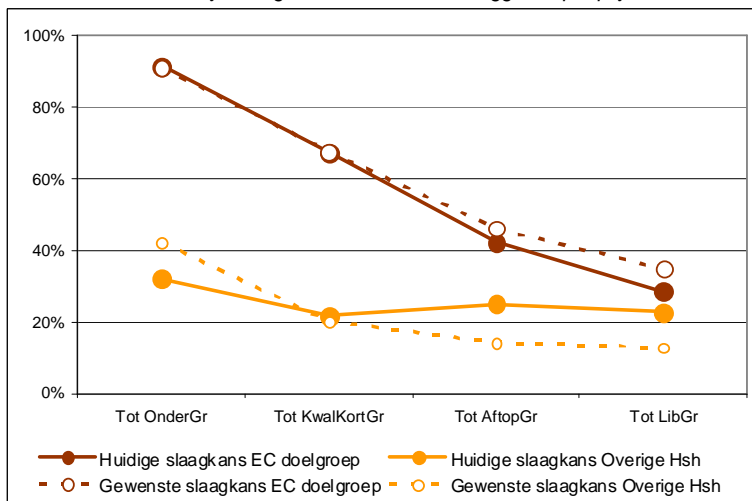
Figuur B1.5: Aantal extra doelgroephuishoudens dat per jaar zou moeten verhuizen naar de sociale huursector en het aantal doelgroep huishoudens dat jaarlijks verhuist naar de particuliere huursector onder de huurtoeslaggrens, WoON 2009



## Nadere uitwerking ad 2: Hogere slaagkansen EC doelgroep

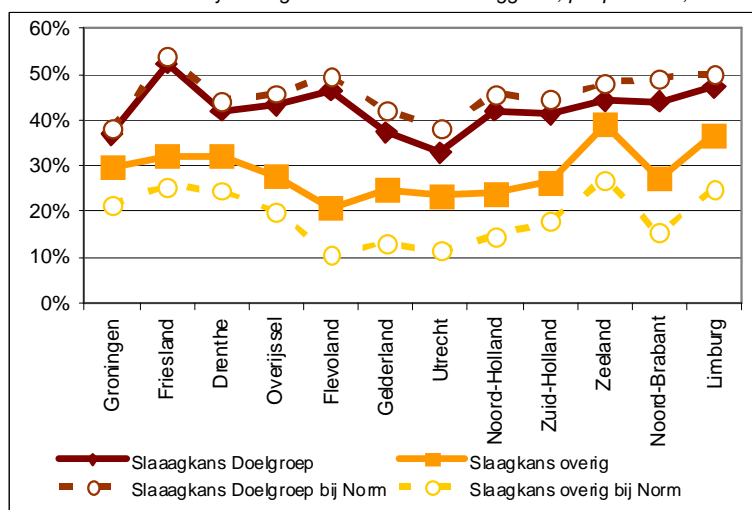
Een andere mogelijkheid is om de slaagkansen voor de EC doelgroep huishoudens te vergroten in de sociale huursector – zonder dat er in de particuliere huursector iets verandert. Als gevolg van dat scherpere toewijzingsbeleid zullen de slaagkansen voor de doelgroep huishoudens omhoog gaan en voor de overige huishoudens omlaag. In de navolgende figuur worden de huidige slaagkansen per prijsklasse vergeleken met de slaagkansen die dan zouden ontstaan.

Figuur B1.6: Huidige slaagkansen van de EC doelgroep en de overige huishoudens en slaagkansen bij 90% toewijzing in de sociale huursector bij woningen onder de huurtoeslaggrens, per prijsklasse, WoON 2009



Per provincie zouden de slaagkans als volgt veranderen.

Figuur B1.9: Huidige slaagkansen van de EC doelgroep en de overige huishoudens en slaagkansen bij 90% toewijzing in de sociale huursector bij woningen onder de huurtoeslaggrens, per provincie, WoON 2009



## Conclusie

De algehele conclusie op basis van de cijfers omtrent het verhuisgedrag leert, dat het niet eenvoudig is om – binnen de huidige vraag-aanbod verhoudingen - te gaan voldoen aan de 90% norm.

Een eenvoudige verschuiving van doelgroep huishoudens van de particuliere huursector naar de sociale huursector, lijkt gegeven het huidige woningaanbod hooguit gedeeltelijk soulaas te bieden.

Bij een gelijkblijvend aanbod zouden de slaagkansen van de doelgroep verruimd moeten worden, met als gevolg dat de overige huishoudens – zeker in bepaalde segmenten en regio's – een zeer kleine slaagkans krijgen.

Het alternatief bestaat uit beleid gericht op een verandering van het huidige woningaanbod.



## Bijlage 2: BBSH analyses

---

### a. Kenmerken van de corporatie

Uit de analyses op het WoOn2009 is gebleken dat de huurprijsamenstelling van het bezit een verklarende factor vormt voor de mate waarin toegewezen wordt aan de doelgroep. Dit verband wordt ook teruggevonden in het BBSH. In bijgaande tabel zijn de corporaties (bij benadering) ingedeeld in decielen.

Tabel 2.1: Toewijzing aan aandachtsgroep, naar huurhoogte bezit, BBSH2008

Gemiddelde huurprijs in decielen	Toewijzing aan aandachtsgroep (%)	Aantal toewijzingen	Gemiddelde huurprijs in euro's per maand
1	91	19470	269
2	77	18810	371
3	73	21910	385
4	71	17550	391
5	72	18270	397
6	70	18750	405
7	67	24550	411
8	69	14330	414
9	66	18090	425
10	65	19040	463
Totaal	72	190760	392

Van de circa 190 duizend toewijzingen in het verslagjaar 2008 betrof 72% een toewijzing aan een huishouden dat tot de aandachtsgroep behoorde. Vooral de woningcorporaties in het laagste huurprijsdecieel hebben veel toegewezen aan de aandachtsgroep (91 %). In grote lijnen geldt dat hoe hoger de gemiddelde huurprijs is, hoe lager het aandeel toewijzingen aan de doelgroep. Toch is de variatie, zeker vanaf decieel 3, relatief gering.

In de volgende tabel zijn de corporaties ingedeeld naar oplopende omvang. Naarmate de corporatie groter is en anoniemer functioneert, zou wellicht de controle geringer en het aantal toewijzingen aan de aandachtsgroep geringer kunnen zijn. Deze tabel laat echter geen eenduidig verband zien.

Tabel 2.2 Toewijzing aan aandachtsgroep, naar omvang corporatie, BBSH2008

Omvang corporatie in decielen	Toewijzing aan aandachtsgroep (%)	Aantal toewijzingen	Gemiddeld aantal huurwoningen
1	79	21620	873
2	68	17880	2607
3	67	17970	4457
4	73	20430	6440
5	68	17960	8391
6	73	18940	13068
7	72	20440	17495
8	77	21110	25866
9	73	16580	36440
10	68	17830	62829
Totaal	72	190760	5232

## b. Kenmerken van het werkgebied

Naast kenmerken van de corporatie zelf (zoals huurprijs en omvang), zouden ook kenmerken van het werkgebied van de corporatie van invloed kunnen zijn. Zo is zeer wel denkbaar dat de spanning op de woningmarkt invloed heeft op de toewijzing. Of dit echt zo is wordt hier getoetst.

Daarbij wordt gebruik gemaakt van twee indicatoren die iets zeggen over de spanning op de woningmarkt. Allereerst een indicator voor de woningmarkt als geheel (huur en koopsector). Hiervoor wordt het statistisch woningtekort als percentage van de voorraad gebruikt. Daarnaast wordt gebruik gemaakt van een meer kwalitatieve indicator, namelijk de gemiddelde WOZ waarde per m<sup>2</sup> in de huursector. Deze laatste indicator focust dus specifiek op de huursector en de hoogte van de WOZ waarde wordt hierbij gezien als indicator voor de spanning op de woningmarkt.<sup>7</sup>

In de navolgende tabel worden beide indicatoren per Corop gebied weergegeven en vergeleken met de toewijzing aan de aandachtsgroep. In grote lijnen is te zien dat er sprake is van een licht verband. *Overigens zij – ten overvloede – opgemerkt dat het tekort uitgedrukt is met een negatief getal. Een groot negatief getal staat dus voor een groot tekort.*

<sup>7</sup> Het tekort op de woningmarkt en de WOZ-waarde per m<sup>2</sup> in de huursector hangen duidelijk samen, de correlatie hiertussen bedraagt -0,69.



Tabel 2.3: Woningmarktkenmerken per Corop-regio, 2008

COROP-regio	Tekort (%)	WOZ-waarde per m2	Toewijzing aan aandachtsgroep (%)
Oost-Groningen	-0,52	1424	0,86
Delfzijl en omgeving	1,62	1373	1,00
Overig Groningen	-1,46	2064	0,84
Noord-Friesland	0,30	1711	0,82
Zuidwest-Friesland	0,47	1862	0,75
Zuidoost-Friesland	-1,19	1877	0,73
Noord-Drenthe	-1,58	1689	0,68
Zuidoost-Drenthe	-0,99	1586	0,84
Noord-Overijssel	-1,50	2136	0,82
Zuidwest-Overijssel	-1,62	1996	0,73
Twente	-1,09	1935	0,71
Veluwe	-2,19	2638	0,76
Achterhoek	-1,70	2364	0,65
Arnhem/Nijmegen	-2,31	2368	0,76
Zuidwest-Gelderland	-1,48	2401	0,63
Utrecht	-3,67	2659	0,66
Kop Noord-Holland	-1,96	2530	0,64
Alkmaar en omgeving	-2,26	2188	0,71
IJmond	-2,16	2432	0,64
Aggl. Haarlem	-2,17	3098	0,71
Zaanstreek	-2,72	2254	0,69
Groot-Amsterdam	-2,91	3667	0,69
Gooi en Vechtstreek	-1,11	2663	0,66
Aggl. Leiden	-2,43	2903	0,81
Aggl. s-Gravenhage	-1,72	2143	0,74
Delft en Westland	-1,98	2476	0,83
Oost-Zuid-Holland	-1,94	2367	0,62
Groot-Rijnmond	-1,58	1971	0,72
Zuidoost-Zuid-Holland	-1,68	2112	0,65
Zeeuwsch-Vlaanderen	1,55	1645	0,77
Overig Zeeland	0,23	1943	0,72
West-Noord-Brabant	-1,88	2176	0,64
Mid-Noord-Brabant	-2,57	2418	0,76
NO-Noord-Brabant	-2,56	2497	0,60
ZO-Noord-Brabant	-2,12	2273	0,69
Noord-Limburg	-1,15	2042	0,68
Midden-Limburg	0,11	1865	0,80
Zuid-Limburg	0,13	1765	0,76
Flevoland	-2,80	1971	0,71
<b>Nederland</b>	<b>-1,81</b>	<b>2343</b>	<b>0,72</b>

Corop-regio Zuid-West Drenthe ontbreekt bij gebrek aan toewijzingen in het BBSH2008. Dit niet omdat er geen sociale huurwoningen staan in die regio maar omdat de vestigingsplaats van de daar werkzame corporatie buiten de regio Zuid-West Drenthe ligt.

De correlatie tussen het tekort en de toewijzing aan de aandachtsgroep bedraagt 0,53. De correlatie tussen de WOZ-waarde per m2 en de toewijzing aan de aandachtsgroep bedraagt -0,45. Naarmate het tekort op de woningmarkt groter is en naarmate de WOZ-waarde per m2 hoger is neemt de toewijzing aan de aandachtsgroep gemiddeld genomen dus af. Kortom: in gespannen woningmarkten (in de Randstad) wordt relatief weinig toegewezen aan de lagere inkomensgroepen.

### c. Corporatie en regio kenmerken in samenhang

Vervolgens gaat het er natuurlijk om of dit soort verbanden ook terug te zien is bij individuele corporaties. Dat blijkt veel minder het geval te zijn. Ondanks het feit dat er sprake is van enig verband op Corop-niveau, blijkt een verband op het niveau van de individuele corporaties amper aanwezig te zijn. De navolgende tabel laat de correlatie zien tussen de toewijzingen en een aantal verklarende variabelen. De toewijzing aan de aandachtsgroep hangt het sterkst samen met zowel de gemiddelde huurprijs van de toegewezen woningen als de gemiddelde huurprijs van alle corporatiewoningen. De samenhang met de woningmarktindicatoren op Coropniveau, is veel geringer.

Tabel 2.4: Correlaties, BBSH2008, corporaties met toewijzingen

	Toewijzing aan aandachtsgroep (%)	Gemiddelde huur toewijzingen	Gemiddelde huur corporatie	Percentage doelgroep op Corop-niveau	WOZ-waarde huurwoningen op Corop-niveau
Toewijzing aan aandachtsgroep (%)	1,00	-0,66	-0,63	0,23	-0,16
Gemiddelde huur toewijzingen	-0,66	1,00	0,77	-0,05	0,17
Gemiddelde huur toewijzingen	-0,63	0,77	1,00	0,02	0,02
Gemiddelde belastbaar inkomen huursector op Corop-niveau	-0,23	0,07	0,03	-0,93	0,48
% Tekort op woningmarkt	0,22	-0,05	-0,04	0,61	-0,69

Een regressieanalyse, waarin twee variabelen tegelijk zijn meegenomen namelijk a) de gemiddelde huurprijzen van de toegewezen woningen (GEMHRT) en b) de huurprijs van alle corporatiewoningen (GEMHR) laat een R-kwadraat zien van 0,47. Deze R-kwadraat stijgt tot 0,52 door toevoeging van een derde variabele namelijk c) het aandeel van de Brussel-doelgroep op Corop-niveau (PB\_M). Door toevoeging van de andere variabelen komt de R2 uiteindelijk uit op 0,54.

Tabel 2.5: Uitkomsten regressie-analyse toewijzing aan de doelgroep

R-kwadraat . . . . .	0.53624		
Aantal geldige records . :	409		
Verklarende variabele	Regressie coeff.	T-Stat istic	Gemiddelde
CONSTANTE	1.4021	14.3	1.00
GEMHRT	-0.0014	-6.9	427.63
GEMHR	-0.0008	-6.2	392.48
PB_M	0.0038	3.8	68.97
QNBWON	-0.0065	-1.6	0.89
QHAWON	-0.1859	-2.5	0.02
TEKORT	0.0113	2.1	-1.80

Verder laat deze regressieanalyse zien dat de toewijzing aan de doelgroep lager is naarmate:

- o de gemiddelde huurprijs van de toegewezen woningen (GEMHRT) hoger is,
- o de gemiddelde huurprijs van alle corporatiewoningen hoger is (GEMHR),
- o het aandeel Brussel-doelgroep in de regio lager is (PB\_M),
- o het aandeel nieuwbouw (QNBWON) hoger is,
- o het aandeel huurachterstand (QHAWON) hoger is,
- o het woningtekort lager is (TEKORT).

## d. Een indeling naar prestatie

Een hele andere ingang is om de corporaties op voorhand in te delen naar “prestatie”. Hierbij fungeert de mate waarin corporaties woningen toewijzen aan de doelgroep als vertrekpunt. Vervolgens gaan we na wat voor soort corporaties “veel” of juist “weinig” toewijzen aan de doelgroep. In bijgaande tabel staan de corporaties die “weinig” toewijzen bovenaan. De corporaties die “veel” toewijzen aan de aandachtsgroep staan onderin de tabel.

Tabel 2.6: Quintielen toewijzing corporaties, BBSH2008

Quintiel toewijzing	Toewijzing aandachtsgroep (%)	Gemid huur	Gemid huur toewijz	Gemid aantal woningen	Gemid inkomen huursector op Corop-niveau	Aantal toewijzingen
1	56	415	446	2756	29461	38227
2	66	408	442	9768	29657	38954
3	71	405	433	7766	28606	38367
4	77	403	426	8054	27594	39038
5	91	375	389	3493	26436	36178
Totaal	72	404	428	5232	28628	190764

Naarmate de corporaties meer toewijzen aan de aandachtsgroep ligt het gemiddelde huurniveau lager. Zowel van de totale corporatie voorraad als van de toegewezen woningen. Ook ligt het inkomen in de huursector op Corop niveau lager bij de corporaties die “veel” toewijzen. Verder zijn deze corporaties relatief klein. Opmerkelijk is echter wel dat ook de corporaties die juist weinig toewijzen aan de aandachtsgroep gemiddeld klein zijn.

Tabel 2.7: Aandeel aandachtsgroep in toewijzing, BBSH 2001-2008

Quintiel toewijzing 2008	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	60,7	58,6	57,5	59,4	58,6	61,2	60,6	56,4
2	63,9	62,7	65,2	64,4	63,2	70,0	68,0	66,1
3	69,3	65,1	66,9	68,2	69,1	73,4	69,8	70,9
4	68,8	61,9	66,2	74,0	73,5	77,6	77,1	77,4
5	84,4	85,6	86,0	83,6	88,0	86,7	91,6	90,9
Totaal	69,0	66,8	68,0	69,7	70,4	73,6	73,0	72,1

Voor deze indeling – op basis van de toewijzingen in 2008 – is vervolgens nagegaan in hoeverre er sprake is van vaste patronen, dan wel een toevallige score in 2008. Over het algemeen levert dit een stabiel beeld op. De corporaties die in 2008 relatief veel of juist relatief weinig toewezen aan de aandachtsgroep, hebben dat de afgelopen jaren ook zo gedaan.

Tenslotte laat de navolgende tabel, welke samengesteld is voor de hele periode 2001-2008, een zelfde beeld zien van toewijzing en gemiddelde huur als tabel 2.6 liet zien voor het jaar 2008. Ook dat bevestigt dat er sprake is van structurele, door de tijd vaste patronen van woningtoewijzing waarbij de ene corporatie meer en de ander minder toewijst aan de doelgroep.

Tabel 2.8: Quintielen toewijzing corporaties, BBSH, 2001-2008

Quintiel toewijzing	Toewijzing aan aandachtsgroep (%)	Gemiddelde huur	Gemiddelde huur toewijzingen	Gemiddeld aantal huurwoningen	Aantal toewijzingen
1	59	353	432	2729	301745
2	66	343	427	9929	306550
3	69	340	419	8171	330712
4	72	343	417	8470	308603
5	87	317	378	3703	282105
Totaal	70	342	415	5393	1529715

## e. Een indeling naar soort corporatie

Het Centraal Fonds Volkshuisvesting heeft enkele jaren terug een typologie van woningcorporaties ontwikkeld. Daarin worden bijzondere corporaties onderscheiden zoals studentenhuusvesters en ouderenhuisvesters. Verder worden de corporaties hierin getypeerd naar de volkshuisvestelijke opgave die zij hebben (herstructurering) alsmede naar de kenmerken van hun bezit (jong, veel eengezinswoningen e.d.). Voor ieder van deze 11 CFV-typen van corporaties is in de volgende tabel opgenomen hoe zij het gemiddeld gedaan hebben in 2008.

De corporaties die vooral studenten huisvesten wijzen vrijwel uitsluitend toe aan de aandachtsgroep. De restgroep van overige corporaties wijzen grotendeels aan de niet-aandachtsgroep.

Bij de andere corporatietypen zijn de verschillen beperkt. Over het algemeen ligt het percentage van de woningen dat toegewezen wordt aan de doelgroep rond de 70%. De corporaties met relatief jong (en dus duur) bezit en de corporaties met een stabiele portefeuille, wijzen wat minder toe aan de doelgroep.

Tabel 2.9: Referentiegroepen CFV, BBSH2008

	Aantal corporaties	Toewijzing aandachtsgroep (%)	Gemiddelde huur	Gemiddelde huurtoewijzingen	Gemiddeld aantal huurwoningen	Gemiddeld inkomen in de huursector op Corop-niveau	Aantal toewijzingen
Studentenhuisvesting	7	99	234	339	1784	29108	12404
Ouderenhuisvesting	21	71	485	472	2397	29319	4584
Grote herstructureringscorporaties	13	70	404	440	42583	29776	39566
Middelgrote en kleine herstructureringscorporaties	49	75	391	421	9174	28462	40056
Gemiddeld profiel	120	66	414	440	3951	29213	35998
Gemiddeld profiel met accent op eengezinswoningen	90	69	391	431	2263	27880	16123
Gemiddeld profiel met krimpende portefeuille	20	69	409	430	4108	28435	6313
Corporaties met relatief jong bezit	16	61	449	456	2199	28951	3495
Corporaties met marktgevoelig bezit	43	73	406	428	6646	25766	28023
Corporaties met stabiele portefeuille	38	61	412	433	1613	29706	4105
Overige corporaties	13	28	594	492	151	29723	97
Totaal	430	72	404	428	5232	28628	190764

Opnieuw is de vraag in hoeverre deze verschillen tussen de CFV-typen veroorzaakt wordt door de omstandigheden waarin een corporatie opereert. Om daar zicht op te krijgen is opnieuw een MCA-analyse uitgevoerd op de toewijzingspercentages over de periode 2001-2008 (bovenstaande tabel 2.9 bevat alleen de cijfers voor 2008).

Hierbij is rekening gehouden met de navolgende variabelen: de huren (totaal en bij toewijzing), het type corporatie, het tekort en de WOZ waarde per m<sup>2</sup>. Uit de navolgende tabel (2.10) blijkt dat de verschillen tussen de corporaties voor wat betreft de toewijzingen grotendeels verdwijnen wanneer rekening gehouden wordt met de diverse variabelen.

Toch zijn er nog kleine verschillen met name tussen de diverse CFV typen. De studentencorporaties verhuren – ook na alle correcties – veel woningen aan de aandachtsgroep; maar dat blijft logisch omdat hun klanten geen dwarsdoorsnede vormen van het werkgebied, maar specifiek de studenten met een beperkt inkomen.

Verder verhuren de corporaties met een accent op eengezinswoningen relatief weinig aan de aandachtsgroep, ook wanneer gecorrigeerd wordt voor de diverse verklarende variabelen.

Tabel 2.10: Aandeel toewijzing aan aandachtsgroep, MCA-analyse, BBSH 2001-2008

	gemiddelde	afwijking tov Nederland	MCA- score	aantal huishoudens
Gem. huur laag	77,9	7,5	0,8	570320
Gem. huur midden	67,6	-2,8	-0,2	650400
Gem. huur hoog	62,4	-8,0	-1,1	309000
Gem. huur toewijzingen laag	78,5	8,2	0,0	560980
Gem. huur toewijzingen midden	67,1	-3,3	0,8	608130
Gem. huur toewijzingen hoog	63,2	-7,2	-1,3	360600
Studentenhuisvesting	98,8	28,4	7,2	98390
Ouderenhuisvesting	59,4	-10,9	1,7	34870
Grote herstructureringscorporaties	67,6	-2,8	0,8	323800
Middelgrote en kleine herstructureringscorporaties	73,4	3,0	-0,2	322390
Gemiddeld profiel	64,5	-5,8	-1,2	296200
Gemiddeld profiel met accent op eengezinswoningen	65,1	-5,2	-5,3	120780
Gemiddeld profiel met krimpende portefeuille	66,8	-3,6	-0,4	54660
Corporaties met relatief jong bezit	59,6	-10,8	-3,5	26100
Corporaties met marktgevoelig bezit	73,7	3,3	1,2	217840
Corporaties met stabiele portefeuille	60,5	-9,9	-3,2	33800
Overige corporaties	31,0	-39,3	-28,3	880
tekort woningmarkt hoog	69,1	-1,3	0,3	478620
tekort woningmarkt midden	68,7	-1,7	-0,9	615760
tekort woningmarkt laag	74,2	3,8	0,9	435340
wozpm2 laag	72,7	2,3	-0,2	514030
wozpm2 midden	70,8	0,5	0,6	517650
wozpm2 hoog	67,5	-2,8	-0,4	498040
totaal	70,4	0,0	0,0	1529720



## Bijlage 3: Kort verslag gesprekken

---



Gesprek met een grote corporatie In Rotterdam  
Toewijzing aan BBSH doelgroep 2008: 80%  
Gemiddelde huur toegewezen woningen 2008: 447 euro per maand

### **Visie**

De nu afgekondigde maatregel wordt niet negatief beoordeeld. Op dit moment wordt door deze corporatie meer dan 90% van de woningen toegewezen aan de doelgroep. Vanuit de herstructurering en een gewenste versterking van de positie van wijken zou men op termijn juist minder woningen willen toewijzen aan lage inkomensgroepen en meer aan hogere inkomensgroepen.

Verder is de discussie opmerkelijk over de WSW borging als staatssteun. De vraag die gemist wordt is of de sector niet bereid en in staat zou zijn een dergelijke borging zelf te organiseren.

De maatregel wordt gezien als passend en consequent. Eigenlijk is er op dit moment een overmaat aan sociale huurwoningen. Men ziet zich uitgedaagd een dynamisch voorraad beleid te voeren. Daaraan geeft deze corporatie ook nu al invulling en wel op verschillende manieren. Men biedt klanten de mogelijkheid woningen te huren dan wel te kopen (eventueel met korting en een terugkoopgarantie).

### **Voorbereidingen**

Deze corporatie heeft zich goed voorbereid en de discussie uitgebreid gevolgd. Men heeft cijfers verzameld over de eigen toewijzingen in het afgelopen jaar.

Verder heeft deze corporatie al enige ervaring met het registreren van het inkomen bij nieuwe verhuringen. Wel signaleert men dat daarvoor meerdere mogelijkheden en definities bestaan, hetgeen tot regionale of lokale verschillen kan leiden.

Men is verder op zoek naar strategische marktinformatie over de afzetbaarheid van duurdere huurwoningen zodat ook voor de groep met een inkomen van meer dan €33.000 per jaar, aanbod beschikbaar blijft. Niet alleen in de huursfeer overigens maar ook in de koopsfeer.

In de praktijk wordt de prijs van te verkopen woningen afgestemd op de actuele verhoudingen.

Verder is men op dit moment de gevolgen voor de administratieve organisatie aan het uitzoeken hoe moeilijk of makkelijk het is om een administratieve scheiding aan te brengen tussen een DAEB en niet DAEB-deel.

### **Verwachtingen**

Deze corporatie verwacht zonder veel problemen aan de maatregel te kunnen voldoen.

Uitgangspunt voor het beleid is dat de woonconsument wat kan kiezen, ook in de afweging huren versus kopen. Om die reden worden steeds meer woningen zodanig aangeboden dat de consument zelf kan kiezen.

### **Kanttekeningen**

Niet duidelijk is of het Te Woon aanbod gefinancierd mag blijven worden via WSW borging. Daarover wil de corporatie graag duidelijkheid.



Gesprek met een corporatie met een krimpende portefeuille in een middelgrote gemeente in het centrum van het land

Toewijzing aan BBSH doelgroep 2008: 72%

Gemiddelde huur toegewezen woningen 2008: 427 euro per maand

### **Visie**

De corporatiesector en ook deze corporatie zelf, is in verwarring. Men kan niet goed inschatten of de maatregel nu daadwerkelijk ingevoerd wordt. Vanuit deze corporatie is bezwaar aangetekend tegen de maatregel. Gelet op de beperkte huisvestingsmogelijkheden van mensen die meer dan 33.000 euro verdienen, wil deze corporatie ook zorgen voor huishoudens met een inkomen tot circa 45.000 euro. Die hebben weinig andere mogelijkheden in de regio. Bovendien wordt met deze nieuwe maatregel de regelgeving weer ingewikkelder, terwijl een van de grootste problemen hiermee niet aangepakt wordt, namelijk het goedkoop schief wonen. Door alleen aan de 'voorkeur' op inkomen te checken wordt het probleem van schief wonen niet opgelost. Woningzoekenden zullen hier creatief mee omgaan. Er zijn meerdere oplossingen om aan het criterium te ontkomen. Eerst b.v. alleen de woning betrekken en nadien alsnog gaan samenwonen en zo zijn nog wat voorbeelden genoemd.

Schief wonen komt helaas frequent voor in de kwalitatief goede maar al jaren geleden gebouwde eengezinswoningen waar de huur nog betrekkelijk laag is. Daar wordt weinig verhuisd zodat men er niet goed in slaagt de huren daar naar een juist niveau op te trekken. Dat probleem zou bijvoorbeeld via de fiscus aangepakt moeten worden. Het experiment Huur op maat zou een oplossing kunnen zijn om het probleem bij de kop aan te pakken. Deze corporatie is er voorstander van om het stelsel drastisch aan te pakken omdat anders de verwachting is dat het probleem blijft bestaan. Verder heeft het fiscaliseren van een woontoeslag de voorkeur. Tenslotte dreigt het gevaar dat in deze gemeente inkomenswijken gaan ontstaan omdat men jaren niet op inkomen heeft toegewezen en dat nu weer wel moet gaan doen.

### **Vorbereidingen**

Uit de voor deze corporatie uitgevoerde woningzoekendenregistratie van Huiswaarts (WoningNet) blijkt dat op basis van het aanbieden van de woningen zonder inkomensvoorwaarden bijna 90% van de woningen al bij de doelgroep onder 33.000 terecht komt. Verder blijkt uit de gegevens dat een belangrijk deel van de woningzoekende (75%) een inkomen tot de genoemde grens van 33.000 heeft. Ook heeft de corporatie het CBS gevraagd om de inkomens te matchen aan de bewoners met als doel het schiefwonen in de bestaande voorraad te kunnen vaststellen.

Er zijn echter geen verdere voorbereidende maatregelen getroffen, juist omdat onzeker is of de maatregel daadwerkelijk eind 2010 ingevoerd gaat worden. Men wil daarmee voorkomen dat straks eventuele maatregelen opnieuw aangepast moeten worden. Wanneer een splitsing nodig zou zijn in een DAEB en niet DAEB deel zou de corporatie t.z.t. externe hulp nodig hebben. Daarvoor heeft men onvoldoende kennis in huis.

### **Verwachtingen**

Deze corporatie ziet de nieuwe maatregel als een verplichting waaraan men kan voldoen door inkomensvoorwaarden aan de advertenties toe te voegen. Het toetsen van de inkomens is echter een probleem voor de corporatie en die moet vertrouwen op de betrouwbaarheid van woningzoekenden.

In het verhogen van huurprijzen naar boven de huurtoeslaggrens ziet men geen oplossing. De corporatie verhuurt op dit moment zijn woningen tegen gemiddeld 68% van de puntenhuur. Het aantal mutaties is echter gering waardoor maar heel langzaam meer huur gevraagd kan worden. Bovendien is er een maximum aan de huur in deze regio.

Wel is de corporatie – ook voordat deze maatregel afgekondigd werd – al even bezig met de verkoop van woningen, via Koopgarant. Via Koopgarant en Huur-Op-Maat zou men in bredere zin de consument willen bedienen.

### **Kanttekeningen**

Er zijn vragen omtrent de commerciële ruimten die ontwikkeld worden. Niet duidelijk is nog wat daar precies kan en mag.

Gesprek een middelgrote herstructureringscorporatie in een grote stad in Zuid Nederland

Toewijzing aan BBSH doelgroep 2008: 60%

Gemiddelde huur toegewezen woningen 2008: 458 euro per maand

### **Visie**

Deze corporatie steunt het bezwaar tegen de EC maatregel omdat de secundaire doelgroep met een inkomen van 33 tot 38.000 euro de dupe zal worden en in een aantal gevallen slechter af is dan de primaire doelgroep met een lager inkomen. Daar wordt goed voor gezorgd. De mensen met een iets hoger inkomen komen in de knel. In deze gemeente en regio kunnen die huishoudens geen woning kopen.

Verder vindt deze corporatie de staatsteun waar het hier om gaat (WSW borging) van zeer klein belang. De vraag is ten eerste of een onderlinge waarborgmaatschappij deze borgstelling niet over zou kunnen nemen zodat het probleem anders opgelost wordt. Maar ten tweede stelt men de vraag of Brussel bij zo'n beperkte staatssteun nu echt wel zulke drastische maatregelen moet nemen.

### **Vorbereidingen**

Men heeft zich voorbereid op deze maatregel. Zo is er een convenant met de gemeente gesloten waarin deze nieuwe 33.000 grens is opgenomen. Afgesproken werd echter de invoering op te schorten. Verder heeft men eigen cijfers op een rij gezet over de toewijzingen in het afgelopen jaar. Daaruit blijkt dat men royaal boven de norm van 90% zit. Verdere voorbereidende maatregelen worden niet getroffen. Men wacht de verdere ontwikkeling af en indien daadwerkelijk verplicht zal invoering begin 2011 volgen. Mocht de maatregel dan inderdaad ingevoerd worden, dan zal men dat onmiddellijk meenemen in de woningtoewijzing.

### **Verwachtingen**

Men verwacht goed aan de norm te kunnen voldoen, dat is niet het probleem. Het probleem ligt bij de woningzoekenden in de secundaire doelgroep. Naar zal blijken zal een substantieel deel daarvan onvoldoende draagkrachtig zijn om in de eigen huisvesting te voorzien: na aftrek van woonlasten zal in vele gevallen een lager besteedbaar inkomen resteren dan voor de primaire doelgroep. De corporaties moeten er juist voor die woningzoekenden zijn.

Een oplossing via een DAEB en niet-DAEB deel is voor deze corporatie nog onduidelijk. Met de onzekerheden van dit moment, wil men dat traject nog niet opstarten.

Deze corporatie zit op dit moment met de huur gemiddeld op circa 64% van de puntenhuur. Men is bereid dat percentage te verhogen (naar zeg 80%). Bij nieuwe verhuringen wordt daarnaar gehandeld. Maar men ziet een grens aan de huurverhogingen.

De verkoop van woningen loopt al een aantal jaar. In de bestaande voorraad gaat dat makkelijk. Maar verkoop van nieuwe woningen verloopt moeilijker. Daarbij worden woningen via koopgarant verkocht. Probleem is echter dat de stichtingskosten nogal hoog zijn ( rond 250.000) mede door een hoge grondquote (30%).

### **Kanttelingen**

-

Gesprek met een corporatie met een gemiddeld profiel in een grote gemeente in West Nederland  
Toewijzing aan BBSH doelgroep 2008: 82%  
Gemiddelde huur toegewezen woningen 2008: 430 euro per maand

### **Visie**

Deze corporatie heeft kritiek op de maatregel. Het goede aan de maatregel is dat er een maat gekozen is. Het probleem is echter dat deze maat niet goed gekozen is. Uitgaande van een norm die in de markt gehanteerd wordt en waarbij het bruto inkomen minimaal 4,5 maal de huur moet bedragen, kunnen huishoudens met een inkomen van 33.000 euro maximaal 566 euro per maand verwonen en heb je voor een woning van 648 euro een inkomen van 37800 euro nodig. Deze corporatie is een voorstander van inzet van corporatiemiddelen voor lage inkomensgroepen. Maar het relatief nieuwe bezit dat men heeft en wat in huurprijs boven de aftoppingsgrens zit, wil men verhuren aan mensen met een wat hoger inkomen (conform de 4,5 norm) zodat woonlasten niet te hoog oplopen. Andere bezwaren tegen de maatregel zijn de vergroting van de bureaucratie en het risico van segregatie en inkomenswijken. Verder acht men de staatssteun zeer beperkt van omvang. Andere (markt)partijen kunnen vaak tegen nog lagere rente geld lenen.

### **Vorbereidingen**

De corporatie heeft zich goed voorbereid op de maatregel. Op dit moment voldoet men vrijwel aan de 90% norm. Men heeft verder de labelingstabellen voor woningtoewijzing aangepast aan de nieuwe norm en heeft afspraken gemaakt over de wijze van vastleggen van inkomens.

### **Verwachtingen**

Men verwacht goed aan de norm te kunnen voldoen. Wel voorziet men dat collega corporatie die geen inkomenseisen in het verleden gesteld hebben, in de problemen zullen komen.

Verder doet zich in de komende jaren een bijzonder probleem voor wanneer een nieuwbouwplan is opgeleverd met daarbij tal van in het verleden gemaakte afspraken. Deze woningen wil en kan de corporatie contractueel niet verhuren voor huren boven de huurtoeslaggrens maar het zal vrijwel onmogelijk zijn om deze toch vrij dure woningen voor 90% te verhuren aan huishoudens met een inkomen lager dan 33.000 euro (gelet op de hiervoor genoemde 4,5 norm).

Voor deze corporatie is nog niet duidelijk of een splitsing in een DAEB en niet-DAEB deel kan resp. nodig is. Het verhogen van de huren ziet men niet als perspectief omdat deze corporatie zich wil blijven richten op lage inkomensgroepen. Overigens zit de corporatie nu op gemiddeld 68% van de puntenhuur. Verder is het zo dat de markt voor woningen onder de huurtoeslaggrens in deze gemeente nog steeds onder grote druk staat. Dit betekent ook dat verkoop van deze woningen beperkt mogelijk is. Argument voor verkoop is dan ook tot nu toe geweest de behoefte een zekere kwaliteitsimpuls aan de buurt te geven. De volkshuisvestelijke opgave wordt er echter niet kleiner mee.

### **Kanttekeningen**

Deze corporatie pleit voor maatwerk en afwijkende afspraken voor nieuwbouw.

Gesprek met corporatie met grote herstructureringsopgave in een van de vier grote steden  
 Toewijzing aan BBSH doelgroep 2008: 65%  
 Gemiddelde huur toegewezen woningen 2008: 428 euro per maand

### **Visie**

Bij deze corporatie is veel begrip voor de nu afgekondigde EC maatregel. Europa gaat niet over de volkshuisvesting maar wel over staatssteun. In dat opzicht is de maatregel terecht en is met Brussel ook een positief resultaat bereikt. De doelgroep voor de corporaties (tot 33.000 euro met staatssteun) is in zekere zin ook royaal bemeten. Maar het probleem zit in de verdere maatvoering en uitwerking. Met de interpretatie die vanuit VROM aangereikt is, krijgen corporaties te weinig mogelijkheden om zonder staatssteun huishoudens te bedienen. De huishoudens met een inkomen tussen 33 en 45.000 euro dreigen in deze regio namelijk weinig kansen over te houden. Kopen is geen haalbare kaart enerzijds vanwege het inkomen en de hoogte van de vastgoed prijzen. Anderzijds is kopen geen haalbare kaart omdat veel jonge starters gelet op hun nog onzekere situatie op de arbeidsmarkt vaak nog niet toe zijn aan eigen woningbezit. Deze groep met een behoorlijk inkomen moet dus wel huren. Cijfers van het NIBUD laten echter zien dat huishoudens met een inkomen van 35.000 euro circa 600 euro kunnen uitgaven aan huur. Daarmee doen zij uitgaande van een redelijke huurquote een beroep op de huursector onder de huurtoeslaggrens. Deze corporatie wil die huishoudens graag blijven bedienen, maar dan – conform het belangrijkste principe van de EC uitspraak – zonder gebruik te maken van staatssteun.

De corporatie heeft echter de indruk dat vanuit VROM-WWI die oplossing nodeloos geblokkeerd wordt. Men heeft de indruk dat men niet zou mogen bouwen voor huishoudens boven de 33.000 euro gericht op een huur onder de huurtoeslaggrens zonder gebruik van staatssteun te maken.

De WSW borging is overigens in de hele discussie niet het grootste probleem. Het rentevoordeel van de borging is beperkt. Corporaties zouden zelf voor borging kunnen proberen te zorgen. Bovendien is 0,5% fluctuatie in de rentestand tot nu toe nooit een probleem geweest voor corporaties in de bediening van de doelgroep.

### **Voorbereidingen**

Bij de huidige toewijzingen wordt het inkomen van huishoudens met een inkomen boven de huurtoeslaggrens niet vastgelegd. Daardoor weet men niet precies hoeveel op dit moment toegewezen wordt aan huishoudens tot 33.000 euro. Desondanks weet men vrij zeker dat de corporatie nu onder de 90% norm zit. Verder staat de huisvestingsverordening klaar om aangepast te worden aan de nieuwe inkomensgrens. Op die manier is men in principe in staat te gaan voldoen aan de norm. En tenslotte is een en ander in regionaal verband uitgebreid besproken met collega corporaties en gemeentelijke overheden.

### **Verwachtingen**

Op dit moment wacht men de invulling van de regeling af. De corporatie heeft er de voorkeur voor een splitsing te maken in een DAEB en niet-DAEB deel. Deze herintroductie van de kosten-verdeelstaat zal wel energie kosten maar tegenover deze extra “bureaucratie” staat wel dat er een beter inzicht gaat ontstaan in de kosten en de prestaties van verschillende onderdelen. Maar of dit kan is nog onduidelijk. Men hoopt dat VROM-WWI snel duidelijkheid zal geven op wat heel precies mag en niet mag.

Als deze DAEB versus niet-DAEB scheiding ingevoerd mag worden, dan zal de corporatie in staat zijn om zonder staatssteun de huishoudens met een inkomen van meer dan 33.000 euro te huisvesten. Mocht dit niet toegestaan worden dan zijn er twee opties: “eenvoudigweg” alle huishoudens met een te hoog inkomen weigeren versus het opzeggen van de WSW garanties en deze geleidelijk laten uitgroeien uit het financiële systeem van de corporatie.

Andere mogelijkheden zoals extra huurverhogingen acht men niet realistisch omdat de eerder besproken NIBUD cijfers aangeven dat huishoudens niet veel meer kunnen uitgeven aan wonen.

Eventuele verkoop van woningen kent tenslotte ook zijn grenzen vanwege de druk op het huursegment en afzetbaarheid in de koopsector.

**Kanttekeningen**

Laat de regeling a.u.b. niet dwingender uitgewerkt worden dan afgesproken is met de EC.

Gesprek met corporatie met gemiddeld profiel in een grote stad in Noorden Nederland

Toewijzing aan BBSH doelgroep 2008: 86%

Gemiddelde huur toegewezen woningen 2008: 395 euro per maand

### **Visie**

Bij deze corporatie is er begrip voor het principe van de EC maatregel. Maar tegelijk overheerst het gevoel dat de grenzen – voor het inkomen en het percentage toewijzing – redelijk arbitrair vastgesteld zijn, zonder de impact van de maatregel volledig te overzien. Bovendien spelen meerdere zaken een rol. Naast deze nieuwe EC maatregel, houdt men rekening met bezuinigingen en heroverwegings-maatregelen. Bovendien moet voor de bedrijfsvoering een en ander aangepast worden om te voldoen aan nieuw richtlijnen (RJ645). Al deze losse en niet op elkaar afgestemde maatregelen brengen organisatorische en administratieve lasten met zich mee. Het totale systeem wordt daardoor alsmaar ingewikkelder.

Dit zet druk op de ambities van deze corporatie om vooral te investeren in de primaire doelgroep en duurzaamheid. Door niet op elkaar afgestemde maatregelen dreigt de investeringsruimte kleiner te worden en kunnen doelen niet meer gehaald worden. Daarmee komt de primaire doelgroep in de knel maar ook de wens om het wonen duurzamer te maken.

Men heeft geen bezwaar gemaakt tegen de maatregel, omdat daar weinig van verwacht wordt. Wel zoekt men naar oplossingen in praktische zin.

Verder geeft men aan dat de groep die net niet binnen de 33.000 inkomensgrens valt, tussen de wal en het schip raakt. Het is een doelgroep, die van groot belang is voor de corporatie met het oog op diversiteit in de wijken. Voorkomen moet worden dat we nieuwe probleemwijken gaan creëren. De verwachting is dat de geboden 10% marge daarvoor onvoldoende is.

### **Vorbereidingen**

Men heeft laten nagaan hoe de afgelopen zes maanden de woningen toegewezen zijn. Daaruit komt naar voren dat men op dit moment al voldoet aan de 90% norm. Maar het gaat hier om een momentopname en een beperkte controle van de inkomens. Om die reden blijft er onzekerheid. Bovendien is er de vrees dat bezuinigingen en/of heroverwegingen ertoe kunnen leiden dat de 90% norm voor het volledige bezit van toepassing verklaard wordt. Als dat gepaard gaat met het voorkomen van scheefwonen liggen hier kansen. Daar is echter nog niet over gesproken.

Verder is deze corporatie bezig een plan van aanpak op te stellen voor de te nemen maatregelen, met name waar het de bedrijfsvoering betreft. Daarvoor wordt o.a. contact onderhouden met het Centraal Fonds.

### **Verwachtingen**

Deze corporatie verwacht aan de richtlijn te kunnen voldoen. Dat moet ook omdat borging door het WSW voor deze corporatie noodzaak is. Er is voldoende vraag in de regio naar woningen. De problemen zullen dus niet gaan zitten in de verhuur van het bezit, maar in de onmogelijkheid om de vastgelegde ambities waar te kunnen maken.

De corporatie is los van de EC maatregel al even bezig de huur meer in de richting van de puntenhuur te brengen. Geleidelijk wil men van 68 naar 75% van de puntenhuur. Veel verder verhogen van de huren is echter geen optie in deze regio. En ook de woningverkoop aanzienlijk opvoeren is geen optie. Om die reden wordt gekeken naar een scheiding van een DAEB en niet-DAEB deel. De vraag is of de corporatie voldoende groot is om een eigen niet-DAEB bedrijf op te richten. Er wordt nu gedacht aan een samenwerking met anderen hiervoor.

### **Kanttekeningen**

Liever was deze corporatie geconfronteerd met een compleet en integraal pakket van maatregelen, doordacht, afgestemd en erop gericht het hele systeem beter en eenvoudiger te laten functioneren. Dit alles in het belang van de primaire doelgroep en het investeren in duurzaamheid.



Gesprek met corporatie met marktgevoelig bezit in een kleine gemeente in Noord Nederland

Toewijzing aan BBSH doelgroep 2008: 87%

Gemiddelde huur toegewezen woningen 2008: 431 euro per maand

### **Visie**

Deze corporatie heeft de discussie over de staatssteun op afstand gevolgd. Belangrijkste argument daarvoor is dat in het Noorden van het land verreweg de meeste huishoudens met een inkomen van 33.000 euro of meer eigenaar-bewoner zijn. De prijzen van de koopwoningen liggen hier immers vrij laag. Dit betekent dat deze corporatie zijn woningen vrijwel uitsluitend verhuurt aan lage inkomensgroepen. Die zijn in dit deel van het land ook ruim vertegenwoordigd.

Om die reden verwacht deze corporatie ruimschoots binnen de 90% norm te zullen presteren. Tegen die achtergrond is de keus gemaakt om geen bezwaar aan te tekenen tegen de maatregel. In zekere zin is er zelfs waardering voor de maatregel omdat hiermee duidelijkheid geschapen wordt. Tevens wordt er hiermee voor gezorgd dat de (onrendabele) investeringen van de corporatie ten goede komen aan de laagste inkomens.

In de situatie waarin deze corporatie van dag tot dag opereert is alle aandacht gericht op een heel ander probleem, namelijk de problematiek van "De Krimp". Men heeft de afgelopen jaren het bezit al met zo'n 20% afgebouwd. Er is veel energie nodig om de krimp opgave in te vullen en te zorgen dat de woningen verhuurd blijven worden.

Om die reden bepleit deze corporatie dat a) de maatregel geen nodeloze bureaucratie oproept en dat b) hierdoor geen woningen leeg hoeven blijven te staan. Deze corporatie wil een zekere vrijheid om te voorkomen dat woningen leeg blijven staan. Al is het maar op een manier dat ze tijdelijk een vrije status krijgen.

### **Vorbereidingen**

Sinds april 2010 wordt een beperkt aantal relatief nieuwe complexen waar veel vraag naar is toegewezen aan huishoudens met een laag inkomen. Uit een onderzoek naar de woonruimteverdeling dat begin 2009 is opgeleverd, komt de bevestiging voor het al langer bestaande beeld, namelijk dat de woningen zeker voor 90% verhuurd worden aan mensen met een inkomen onder 33.000 euro.

Om die reden wacht deze corporatie op dit moment verder af wat er gaat gebeuren. Men vraagt zich af wanneer de maatregel precies in zal gaan, of een nieuw kabinet hier nog op zal ingrijpen, welke bureaucratische procedures in het leven geroepen zullen worden en welke vrijheid er is om de 10% toe te wijzen.

### **Verwachtingen**

De verwachting is dat deze corporatie ruimschoots zal voldoen aan de 90% norm. Wel signaleert men in praktische zin nog bestaande onduidelijkheden: hoe moeten inkomens getoetst worden, kan de belastingdienst daar een rol in spelen, kan dat ook met de benodigde snelheid, hoe groot zal de boete zijn bij niet voldoen aan de maatregel etc.

Tegelijk is het zo dat deze corporatie heeft gevoel heeft dat men niet anders kan, dan te voldoen aan de beschikking. Het alternatief om woningen in prijs te verhogen boven de huurtoeslaggrens, is in dit deel van het land geen alternatief. Ook verkoop van woningen is in deze regio een uiterst moeizame aangelegenheid. Geconfronteerd met dit soort "Krimp problemen" hoopt men eerder op enige ondersteuning vanuit Den Haag dan op een nieuwe opgave.

### **Kanttekeningen**

-

Gesprek met corporatie met marktgevoelig bezit in een middelgrote gemeente in Zuid Nederland  
 Toewijzing aan BBSH doelgroep 2008: 46%  
 Gemiddelde huur toegewezen woningen 2008: 439 euro per maand

### Visie

Deze corporatie heeft het staatssteun dossier vanaf het begin van dichtbij gevolgd. De uitwerking die er door de vorige Minister van VROM-WWI aan gegeven is paste binnen de koers van het kabinet Balkenende IV om de sector in omvang terug te brengen en de grip op de sector vanuit de overheid te versterken. Tegen die lijn heeft deze corporatie bezwaren. De sector kan wellicht kleiner worden maar het principiële uitgangspunt dat vanaf de bruterings gehanteerd is, moet overeind blijven. De middelen die de sector heeft moeten ingezet worden voor volkshuisvestelijke doelen. Daarvan zijn er nog vele, bijvoorbeeld waar het gaat om kwaliteit, zorg, welzijn, wijkproblemen etc.

Dit betekent dat deze corporatie aan een eventuele maatregel om de sector te verkleinen twee eisen stelt: 1) een dergelijke operatie moet regionaal gedifferentieerd plaats vinden met oog voor wat er lokaal mogelijk is en 2) de corporatie vermogens moeten binnen de sector besteed worden en kunnen derhalve niet door de Rijksoverheid opgehaald worden. De koppeling in Den Haag van het staatssteun dossier aan de heroverwegingen is dan ook niet terecht.

Tegen die achtergrond beoordeelt deze corporatie de EC beschikking dan ook zeer kritisch. Men heeft dan ook bezwaar aangetekend. Deze corporatie kan hier namelijk niet aan voldoen. Men komt op dit moment hooguit tot 80%, maar 90% is in deze markt onhaalbaar. De huishoudens die net buiten de 33.000 grens vallen hebben te weinig alternatieven op de woningmarkt. De vrije huursector is te duur; de koopsector is ook niet bereikbaar. Kortom: ook mensen met een inkomen tussen 33.000 en circa 40.000 euro moeten een woning kunnen huren voor minder dan 648 euro. De daarbij behorende huuruitgaven zijn niet meer dan billijk.

Op dit moment verhuurt deze corporatie zijn woningen tegen gemiddeld circa 68% van de puntenhuur. Men heeft al enige tijd een beleid om nieuwe verhuringen te doen tegen 75% maar men merkt dat dat niet eenvoudig is. In de enigszins krimpende woningmarkt van deze regio zijn er grenzen zijn aan het huurniveau. In die relatief dunne markt dreigt de corporatie snel de vijver van lage inkomensgroepen leeg te vissen. Dat heeft bovendien het indirecte effect dat men met de oplevering van nieuwbouw het eigen bezit leeg trekt.

Al met al ziet men twee belangrijke gevaren in de nieuwe EC beschikking: 1) de groep tussen 33.000 en 40.000 euro dreigt tussen wal en schip te komen en 2) er dreigt een investeringsstop.

### Voorbereidingen

Deze corporatie beschikt over informatie van haar (nieuwe) huurders omtrent het inkomen. Daaruit heeft men afgeleid dat circa 80% een inkomen onder de 33.000 grens heeft. Een huisvestingsverordening is er niet in deze regio, wel een woonruimteverdelingsbeleid. Dat kan relatief snel aangepast worden in overleg met collega corporaties.

De contacten met de gemeenten zijn tot nu toe zeer beperkt. De gemeenten hebben zich tot nu toe niet verdiept in de maatregel en haar effecten. Om die reden is de corporatie recent gestart met een informatie campagne richting gemeenteraden en colleges.

Verder doet deze corporatie bewust niets.

Wel heeft men vooruitgekeken naar mogelijke sancties en heeft om die reden ervoor gezorgd dat de financieringsbehoefte voor de komende twee jaar gewaarborgd is.

### **Verwachtingen**

In principe zou men aan de 90% eis kunnen voldoen, maar deze corporatie kiest daar niet voor. Men wacht voorlopig af wat precies gaat gebeuren als blijkt dat men niet aan de norm voldoet. Eigenlijk verwacht deze corporatie niet dat er echt veel zal gaan veranderen. Men moet het nog zien.

Men is wel bezig met een scheiding binnen de organisatie in een DAEB en niet-DAEB deel, maar het niet-DAEB deel zal zeer beperkt van omvang zijn.

Verder is huurverhoging in deze regio geen optie. Verkoop van woningen uit het bestaande bezit is ook geen optie. Op dit moment wordt op beperkte schaal verkocht met name aan starters tegen prijzen die met behulp van MGE onder 130.000 euro uitkomen. Dit betekent dat substantieel verkleinen van de sector alleen kan door huurwoningen boven de 648 euro te brengen (maar daar heeft ons bezit onvoldoende punten voor) resp. woningen te slopen en duurdere woningen terug te bouwen. Deze laatste oplossing is moeilijk te financieren.

### **Kanttekeningen**

Deze corporatie ziet in een mogelijk krimpende markt een grote opgave voor zich om kwaliteit te blijven leveren en middelen in te zetten voor de brede leefomgeving. Nieuwbouw vraagt in die situatie een enorme onrendabele top, willen woningen aangeboden kunnen worden tegen een prijs die de markt ter plaatse kan dragen. Dat is een huurprijs onder de huurtoeslaggrens. Daarvoor wil deze corporatie blijven ontwikkelen en investeren.