

Van huur- naar koopwoning

Effecten van verkoop van huurwoningen

In opdracht van

Ministerie van VROM, WWI

Jeroen Neele

Rob de Wildt

Rebecca Wouters

Paul Massar

april 2008



RIGO Research en Advies BV

De Ruyterkade 139

1011 AC Amsterdam

telefoon 020 522 11 11

telefax 020 627 68 40

<http://www.rigo.nl>

Rapportnummer: 98720

Inhoudsopgave

1	INLEIDING	1
1.1	ONDERZOEKSVRAGEN	1
1.2	ONDERZOEKSOPZET	2
1.3	VERKOPENDE VERHUURDERS	2
1.4	RAPPORTAGE	3
1.5	BEGELEIDING	3
2	MEER EIGEN WONINGBEZIT	5
2.1	VERKOOP VAN HUURWONINGEN IN DE VORIGE EEUW	5
2.2	BLIK OP DE SOCIALE HUURSECTOR	6
2.3	TWEE KLEMMEN OP VERKOOP	8
2.4	VERKOPEN DOOR WONINGCORPORATIES	9
2.5	VERKOOPFORMULES	9
2.6	VERKOOP DOOR COMMERCIËLE VERHUURDERS	13
3	AANTALLEN EN PRIJZEN	15
3.1	AANTALLEN VERKOCHTE HUURWONINGEN	15
3.2	REGIONALE SPREIDING VERKOPEN	16
3.3	VERKOOPPRIJZEN	20
3.4	DE 40 KRACHTWIJKEN	23
4	KWALITEIT VAN VERKOCHTE HUURWONINGEN	25
4.1	INLEIDING	25
4.2	KENMERKEN VAN HUISHOUDENS EN WONINGEN	26
4.3	BEELD VAN DE VERKOPER	27

4.4	VERKOOPREGELINGEN	27
4.5	WOONLASTEN	29
4.6	WONINGVERBETERING	30
4.7	KWALITEIT WONING	30
4.8	KWALITEITSOORDEEL GETOETST	32
4.9	VERENIGING VAN EIGENAREN	33
4.10	TEVREDENHEID MET WONING EN BUURT	34
4.11	STARTERS	36
5	VERKOOP IN DE PRAKTIJK	37
5.1	BIJSTURING DOOR GEMEENTEN	37
5.2	SOCIALE VERHUURDERS	38
5.3	PARTICULIERE EN INSTITUTIONELE BELEGGERS	41
5.4	WOONLASTEN	43
5.5	VRAAGTEKENS BIJ VERKOOP VAN HUURWONINGEN	44
5.6	KWALITEIT BIJ VERKOOP	44
5.7	BETROKKENHEID VERHUURDER NA VERKOOP	45
5.8	VERLOEDERING DOOR VERKOOP HUURWONINGEN?	46
5.9	LESSEN VOOR DE TOEKOMST	47
6	CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	49
6.1	CONCLUSIES	49
6.2	AANBEVELINGEN	53

BIJLAGEN

I	LITERATUURLIJST	
II	GEÏNTERVIEWDE PERSONEN	
III	STEEKPROEF ENQUÊTE EN RESPONS	
IV	VRAGENLIJST ENQUÊTE EENGEZINS EN MEERGEZINSWONINGEN	

1

Inleiding

Een krantenkop in een regionale krant van begin maart 2008 meldde dat de verkoop van huurwoningen maar moeizaam van de grond komt. “Na een voorspoedige start verkoopt Ons Huis maar mondjesmaat.” Huurwoningen blijken voor kopers in Apeldoorn toch niet zo gewild als de woningcorporatie dacht. Ook in andere plaatsen blijkt de interesse voor de relatief goedkope woningen tegen te vallen.

“Verkoop huurhuizen bron van verloedering” kopte Cobouw eind 2007. “De verkoop van huurwoningen blijkt vaak geen middel tegen, maar een bron van verloedering.”

In Nijmegen kunnen zo'n 1.100 huurders van woningcorporatie Standvast hun huurhuis kopen met een korting die kan oplopen tot 35 procent volgens het ‘Slimmer Kopen’-concept, aldus De Gelderlander op 7 maart 2008. “De woningcorporatie wil het vooral voor starters op de koopmarkt mogelijk maken ook een eigen huis te kopen.”

Deze drie berichten in de media over de verkoop van huurwoningen laten zien dat de verkoop van huurwoningen in de belangstelling staat. In de wijkaanpak wordt het ingezet als een van de middelen om stabiliteit in de wijken te behouden of terug te brengen. Daarnaast biedt het aanbod van goedkopere huurwoningen op de koopmarkt een kans aan mensen met een lager inkomen om een huis te kopen. Door de sterk gestegen huizenprijzen komt deze groep op de particuliere koopwoningmarkt nauwelijks aan bod.

De verkoop van huurwoningen betekent echter ook dat de voorraad van goedkope huurwoningen vermindert. Om die reden hebben huurdersorganisaties en ook enkele verhuurders zich tegen grootschalige verkoop gekeerd.



1.1 Onderzoeksvragen

In opdracht van het Ministerie van VROM heeft RIGO onderzoek gedaan naar de effecten van de verkoop van huurwoningen. De volgende twee onderzoeksvragen stonden centraal:

- Draagt de verkoop van huurwoningen door woningcorporaties substantieel bij aan de bereikbaarheid van een eigen woning voor de lagere inkomens?
- Hoe is de onderhoudssituatie van verkochte woningen en wat is de oorzaak van eventueel achterstallig onderhoud?

Daaraan gerelateerde onderzoeksvragen betreffen de aantallen woningen die door corporaties zijn verkocht aan bewoners in de 40 krachtwijken en de inkomens van de kopers van corporatiewoningen.

1.2 Onderzoeksopzet

Om antwoorden op de vragen te kunnen geven zijn drie stappen genomen:

- 1 Een schriftelijke enquête is uitgezet bij 20.000 eigenaar-bewoners van voormalige huurwoningen om inzicht te krijgen in de kwaliteit van de woning ten tijde van de aankoop en nu, onderhoudswerkzaamheden en de tevredenheid met woning en buurt.
- 2 Het Kadasterbestand met gegevens over verkopen door niet-natuurlijke personen aan natuurlijke personen is geanalyseerd om uitspraken te kunnen doen over aantallen verkopen en verkoopprijzen van de huurwoningen.
- 3 Er zijn interviews gehouden met verhuurders en gemeenten over de wijze van verkoop, de voor- en nadelen van verkoopformules en de berichten in de media over de vermeende relatie tussen verloedering en verkoop van huurwoningen.

Het accent ligt bij deze onderzoeksvragen op de verkoop door sociale verhuurders. Maar de verkopen door particulieren en beleggers zijn in het onderzoek ook aan bod gekomen.

1.3 Verkopende verhuurders

Woningcorporaties verkopen pas sinds de verzelfstandiging in de jaren negentig op grotere schaal. Daarvoor werden alleen incidenteel woningen aan zittende bewoners te koop aangeboden. Bij verhuurders als beleggers en particulieren is de verkoop van woningen structureel onderdeel van beleid.

In het onderzoek zijn drie groepen verhuurders onderscheiden:

- Zes corporaties die als *koplopers* op het gebied van verkopen van huurwoningen kunnen worden beschouwd: De Alliantie, De Woonplaats, Trudo, Vestia, Volkshuisvesting Arnhem en Woonbron;
- Overige corporaties;
- Particuliere en institutionele beleggers.

Deze verhuurders verkochten de afgelopen jaren (1999-2007) gemiddeld ruim 24.000 woningen per jaar. Corporaties verkochten de meeste woningen, ongeveer 55% van het totaal. De zes koplopers namen hierin ongeveer 7% van alle verkopen voor hun rekening.

tabel 1.1 kengetallen woningvoorraad en verkopen door verhuurders van woningen

	aantal woningen		aantal verkopen 1999-2006 per jaar	idem in % voorraad
huurwoningen nederland	2.970.000			
woningen corporaties	2.400.000	81%	13.600	0,6%
woningen particuliere beleggers	430.000	14%	} 11.000	1,9%
woningen institutionele beleggers	140.000	5%		
corporaties: 7 koplopers	200.000		1.900	1,0%
corporaties: overige	2.200.000		11.700	0,5%

1.4 Rapportage

In het volgende hoofdstuk beschrijven we de ontwikkeling van de verkoop van huurwoningen, in de context van het veranderend overheidsbeleid. In hoofdstuk 3 wordt geanalyseerd wat de belangrijkste kenmerken zijn van de verkochte woningen, op basis van vooral de Kadastergegevens. Vervolgens gaat hoofdstuk 4 in op de ervaringen van de kopers, waarbij zal blijken dat een deel van de woningen al bij een volgende groep kopers terecht zijn gekomen. In hoofdstuk 5 gaan we onder andere op basis van een aantal interviews nader in op het beleid van gemeenten, corporaties en beleggers met betrekking tot verkoop van woningen. Het rapport sluit af met conclusies en aanbevelingen.

1.5 Begeleiding

Het onderzoek is van de zijde van het Ministerie van VROM begeleid door Peter Wessels, Edwin Buser, Harry Jansen, Ap van der Meij en Guido van Steen.

4 INLEIDING

2

Meer eigen woningbezit

2.1 Verkoop van huurwoningen in de vorige eeuw

1900-1950

In de 19^e eeuw was het eigen woningbezit aan weinigen gegeven. Ongeveer 85% van de Nederlandse huishoudens huurde zijn woning. Woningbezit in steden was voorbehouden aan de rijkere, die er zelf in woonde of die het verhuurde als ouderdagvoorziening. Pas eind 19^e eeuw kwam woningbezit voor een grotere groep in beeld.

Eigenwoningbezit werd door woninghervormers¹ als één van de mogelijkheden gezien om de woonsituatie van arbeiders te verbeteren. Er kleefden echter ook nadelen aan: niet alleen is de eigenaar aan zijn bezit gekluisterd en is zijn mobiliteit beperkt, het zou ook te weinig garantie bieden voor een duurzame verbetering van de volkshuisvesting.² Arbeiders zouden in tijden van crisis hun bezit te gelde maken of slecht onderhouden.

Het doel dat de woningcorporaties aan het eind van de 19e eeuw formuleerden, was van cruciaal belang voor de verdeling in koop- en huurwoningen. Hadden de woninghervormers gekozen voor de rol van bouwer en financier van koopwoningen voor arbeiders, dan had de verdeling koopwoning – huurwoning er nu geheel anders uitgezien. Destijds stond een duurzame verbetering van de volkshuisvesting door de bouw én exploitatie van woningen voorop. Hiertoe werden particuliere initiatieven gesteund die met een gematigd rendement genoeg namen en een doelmatig beheer ook op lange termijn nastreefden en zeker konden stellen.

Na het in werking treden van de Woningwet in 1901 kregen deze particuliere initiatieven de speciale status 'toegelaten instelling'. Aan coöperatieve bouw van koop-

voetnoot

¹ (Links)-liberalen, afkomstig uit de burgerij die zich oorspronkelijk uit idealistische motieven en later 'om den brode' met de volkshuisvesting bezighielden. M. Rossen, *Sociale woningbouw in Nederland*.

² Schaar, J. van der, *Groei en bloei van de Nederlandse volkshuisvesting*, Delft, 1987.

woningen werd geen steun meer gegeven. Aan het begin van de 20^e eeuw groeide het aantal toegelaten instellingen snel, maar bleef het aantal woningwetwoningen beperkt tot 8% van het totaal. Met name in de grote steden, vooral Amsterdam is daar een goed voorbeeld van, bleven particuliere beleggers een belangrijke positie innemen.

Weinig verkoop van huurwoningen voor de oorlog

Toch zijn er ook voor de Tweede Wereldoorlog pogingen gedaan het eigenwoningbezit te bevorderen, zij het op zeer bescheiden schaal. Op het platteland werden pogingen ondernomen keuterboeren en landarbeiders aan een kwalitatief goede eigen woning te helpen. In de jaren twintig en dertig verschenen af en toe publicaties van voorstanders van eigenwoningbezit, bouwsparen, gemeentelijke hypotheekgaranties en huurkoop. Het Bouwfonds Nederlandse Gemeenten is in deze periode ontstaan.

Incidenteel verkochten woningcorporaties woningen aan leden. Daarvoor was wel een wetswijziging nodig (1930). Er werden strenge voorwaarden verbonden aan verkoop, en dus nam de verkoop van woningwetwoningen geen grote vlucht.

Uitponding door particulieren

In de periode tot 1980 splitsten particulieren in de grote steden aanzienlijke aantallen panden in appartementsrechten. Daarbij was vaak sprake van misstanden, de etages waren in slechte staat en werden voor hoge bedragen verkocht aan personen die de woonlasten en vereiste investeringen nauwelijks konden dragen.³ Dit fenomeen werd daarna aan banden gelegd. De bouwkundige eisen aan de splitsing werden strenger en er kwam een splitsingswet die de gemeente in staat stelde splitsing te verbieden.

2.2 Blik op de sociale huursector

Naoorlogse verkopen van sociale huurwoningen

Vanaf 1949 werd het mogelijk om woningwetwoningen aan de zittende bewoner te verkopen. In de praktijk werd daar tot in de jaren zestig nauwelijks gebruik van gemaakt. In 1961 werd een verkoopregeling uitgewerkt met een aantal beperkende voorwaarden. De woningen moesten woon- en bouwtechnisch in orde zijn en alleen de zittende bewoner mocht de woning kopen. Aan de bewoner werd de eis gesteld dat hij er financieel voldoende goed bijzat en dat hij nog lang in de woning kon en zou gaan wonen. Gedurende 10 jaar gold een kettingbeding tot terugverkoop aan de woningbouwvereniging. De vele voorwaarden kunnen moeilijk als een stimulering worden beschouwd. De regeling werd in 1967 nog weer aangepast, het aantal verkopen bleef op een laag niveau.

In 1976 kwam een regeling die verkoop in “beschutte sfeer” aan lage inkomens mogelijk maakte. Daarbij konden ze subsidie krijgen en financiering door de wo-

voetnoot

³ Teymant I. en W. Schepens, “Noodkopers”, Amsterdam 1981.

ningbouwvereniging. In de eropvolgende jaren nam het aantal verkopen fors toe, tot tegen 5.000 woningen in 1978. De verkoop beperkte zich tot eengezinswoningen. Vooral in enkele Brabantse dorpen werd veel verkocht (40% van de verkopen in de periode 1970-1980). Om dit enthousiasme af te remmen werd de verkoop vervolgens gebonden aan een gemeentelijk beleidsnota en toetsing daarvan door het Rijk. De omslag in de koopmarkt en de noodzaak van zo'n beleidsnota hadden hun effect: in de periode 1980-1990 zakten de woningverkopen ver terug.⁴

Wel werd in deze overgangsfase voor het eerst met Maatschappelijk Gebonden Eigendom geëxperimenteerd; de bakermat daarvan lag in de gemeente Rotterdam.⁵ De gemeente had grote aantallen particuliere huurwoningen overgenomen en doorgesluisd naar de woningcorporaties. Via het instrument van MGE zijn op beperkte schaal woningen doorverkocht aan particulieren.

De Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig

In de Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig is bevordering van het eigen woningbezit een belangrijk doel. Er werden echter weinig instrumenten ingezet om het woningbezit te doen groeien. Een stijgende economie zou zorgen voor een groeiend eigenwoningbezit tot 50 à 55% in 2000. De nota beoogde vooral met de hypotheekgarantie de toegankelijkheid van de koopsector voor lagere inkomensgroepen te vergroten.

De nota zette daarnaast in op verruiming van de mogelijkheden tot verkoop van sociale huurwoningen. Corporaties werden als onderdeel van de verzelfstandiging in de gelegenheid gesteld binnen zekere kaders (BBSH 1993) te verkopen. Verkoop van woningen is echter ook na de verzelfstandiging een besluit waarvoor de corporaties toestemming moeten hebben van de overheid.

De splitsingsvergunning, die met name een regulering voor de verkoop van particuliere etagewoningen inhield, verdween uit de wetgeving. Niettemin zijn gemeenten gerechtigd op basis van de wet (art. 34 Huisvestingswet en art. 11 Huisvestingsbesluit) een Huisvestingsverordening en een daarin verankerd vergunningenstelsel vast te stellen. Veel gemeenten hebben hiervan gebruikgemaakt.

Een van de laatste voor verkoop van huurwoningen relevante maatregelen die onder de Nota Heerma tot stand kwam is de Wet Bevordering Eigen Woningbezit. De wet dient om huurders met een laag inkomen door een rijkssubsidie duurzaam (15 jaar) financieel te steunen in het afbetalen van hun hypotheek. Er worden naast de eisen aan het inkomen ook eisen gesteld aan de prijs van de woning.

Nota Mensen, Wensen, Wonen

In de Nota Mensen, Wensen, Wonen (2000) werden stevige doelstellingen neergelegd voor een verdere versterking van de koopsector. Dat gebeurt in de eerste plaats door nieuwbouw, waar het accent blijft liggen op koopwoningen. Maar ook

voetnoot

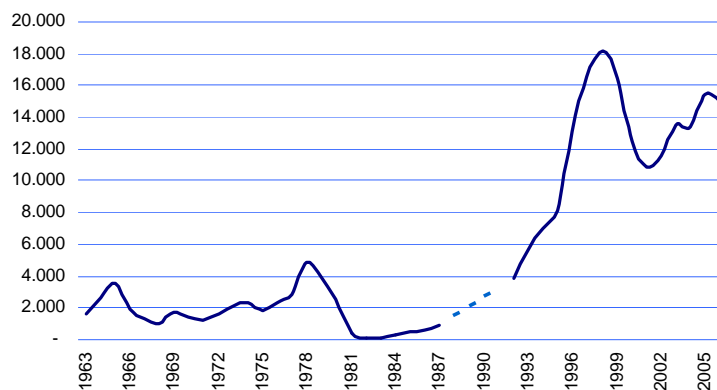
⁴ Boelhouwer P.J., *De verkoop van woningwetwoningen; de overdracht van woningwetwoningen aan bewoners en de gevolgen voor de volkshuisvesting*, Delft, 1988.

⁵ RIGO, "Maatschappelijk gebonden eigendom", Ministerie van VRO, 1982.

door maatregelen in de voorraad kan het eigenwoningbezit worden versterkt. De beleidswens wordt uitgesproken dat in 10 jaar 700.000 huurwoningen worden verkocht, waarvan 500.000 door woningcorporaties.⁶ De opbrengst daarvan kan door de vastgoedeigenaren (met name woningcorporaties) worden ingezet voor herstructurering van met name naoorlogse wijken.

Deze ambitie bleek al snel niet haalbaar en werd naar beneden bijgesteld. Ook de gehalveerde wens om per jaar minstens 25.000 corporatie huurwoningen te verkopen is nooit gehaald. De laatste jaren verkopen corporaties 14.000 tot 16.000 huurwoningen per jaar.

figuur 2.1 aantal verkochte sociale huurwoningen, 1963-2006: sterke toename met verzelfstandiging corporaties



Bronnen: Boelhouwer, "De verkoop van woningwetwoningen", 1988 en Kadaster en Ministerie VROM, bewerking RIGO

2.3 Twee klemmen op verkoop

De omzetting van eengezinswoningen van huur naar koop of vice versa kan vrijelijk gebeuren.⁷ Maar panden en complexen met meerdere meergezinswoningen kunnen slechts verkocht worden aan geïnteresseerde kopers wanneer ze zijn omgezet in appartementsrechten. Waar de gemeentelijke huisvestingsverordening dit vastlegt kan de omzetting van een huurcomplex in appartementsrechten worden verhinderd of aan bepaalde quota worden verbonden. Zo verbieden de gemeenten Den Haag en Utrecht, via de regionale huisvestingsverordening, dat complexen worden gesplitst waarin zich woningen bevinden met een huur onder de huurprijsgrens⁸. In Amsterdam gelden quota voor verschillende delen van de stad, die ook verschillen voor particulieren en sociale verhuurders.

voetnoot

⁶ Remkes, J.W., *Mensen, wensen, wonen; Wonen in de 21e eeuw (Nota Wonen)*, 2000.

⁷ De regionale huisvestingsverordeningen kunnen wel beperkingen stellen aan wie er mag wonen.

⁸ In 2008 rond € 620 per maand.

Naast de klem op de splitsing is er de klem op verkoop door sociale verhuurders. Via prestatieafspraken met gemeenten wordt gewoonlijk ten minste een deel van het woningbezit bestemd voor verhuur aan lage inkomensgroepen: dat begrenst dan de woningverkoop. Woningverkoop aan anderen dan beoogde eigenaren-bewoners moeten voorts worden gemeld aan de minister. Indien met de gemeente geen beperkingen in de verkoop zijn overeengekomen kan ook de sociale verhuurder in principe alle eengezinswoningen en appartementsrechten verkopen aan eigenaren-bewoners.

2.4 Verkoop door woningcorporaties

Voor woningcorporaties is de verhuur van woningen de hoofdactiviteit. Woningen worden gebouwd of aangekocht, verhuurd, onderhouden, opgeknapt en vervangen. Er zijn grofweg vier argumenten om toch bezit te verkopen:

- 1 financiële overwegingen: de verkoopopbrengst dient om andere (onrendabele) doelstellingen te kunnen verwezenlijken. De te verkopen woningen zullen in dit geval tot het deel van het bezit behoren dat bij verkoop meer opbrengt dan bij voortgezette verhuur.
- 2 maatschappelijke overwegingen, zoals de sterkere betrokkenheid van de eigenaren-bewoners bij hun directe leefomgeving of de gelegenheid voor starters een woning te kopen.
- 3 vernieuwing van de portefeuille: ter compensatie van de groei door nieuwbouw of aankopen elders woningen afstoten die minder goed passen in het voorraadbeleid.
- 4 onderhoudstechnische overwegingen: de onderhoudsstaat van woningen en de hoge kosten om deze te verbeteren in relatie tot de verwachte extra bedrijfswaarde kan aanleiding zijn voor verkoop als bijvoorbeeld kluswoning.⁹

Verkopen blijken in de praktijk sterk samen te hangen met het investeringsprogramma van corporaties. Corporaties met een grote herstructureringsopgave verkopen meer dan corporaties die in de nabije toekomst minder onrendabele investeringen verwachten te doen. De verkoop is niet direct gekoppeld aan de herstructurering door concentratie in deze gebieden. Het is vooral een middel om de aanpak in die wijken te kunnen financieren.

2.5 Verkoopformules

De woningcorporaties worden geacht bij verkoop ten minste 90% van de marktprijs te vragen. Uitzondering daarop vormt het verkopen aan iemand die in aanmerking komt voor een BEW-subsidie of aan een zittende huurder: dan mag de

voetnoot

⁹ Zo verkoopt Het Oosten kluswoningen: "Een kluswoning is een voormalige huurwoning die veilig wordt opgeleverd als koopwoning. Veilig betekent dat de gasleiding is afgeperst en elektra, hang- en sluitwerk zijn gecontroleerd. 'Klus' betekent dat de woning casco wordt aangeleverd."

verkoopprijs zakken naar 80% respectievelijk 70% van de marktprijs.¹⁰ Maar voorwaarde bij deze uitzonderingen is dat een deel van de opbrengst bij doorverkoop van de woning wordt teruggesluisd naar de woningcorporatie volgens de percentages in de volgende tabel.

tabel 2.1 Kortingspercentages en deling waardeontwikkeling (bron: MG 2006-06)

Verleend kortingspercentage door de toegelaten instelling	Percentage van de onderhandse verkoopwaarde	Percentage van de waardeontwikkeling dat ten goede komt aan of ten laste komt van de corporatie bij bestaande bouw	Percentage van de waardeontwikkeling dat ten goede komt aan of ten laste komt van de corporatie bij nieuwbouw
15	85	30	22,5
20	80	40	30
25	75	50	37,5
30	70	50	45
35	65	50	50

Corporaties hanteren verschillende formules om de verkoop van woningen aan mensen met lagere inkomens te bevorderen. In de jaren tachtig is dat begonnen met de regeling Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE). Bij MGE kocht de nieuwe eigenaar een woning van een woningcorporatie tegen bepaalde voorwaarden ónder de marktwaarde. De koper moest zijn huis bij verkoop verplicht terugverkoppen aan de corporatie. De waardeontwikkeling van de woning in de periode tussen koop en verkoop werd verdeeld tussen corporatie en koper: hoe groter de korting die bij de verkoop werd gegeven, hoe groter het aandeel in de waardeontwikkeling, dat ten goede kwam aan de woningcorporatie. Om ervoor te zorgen dat gebrekkig onderhoud aan de woning de waardeontwikkeling nadelig zou beïnvloeden, bleef bij MGE de zeggenschap over het onderhoud van de woning bij de woningcorporatie.

Vandaag de dag zijn er verschillende verkoopformules op de markt die in veel opzichten op MGE zijn geënt. Maatschappelijk Verantwoord Eigendom, Koopgarant, Koopcomfort en Slimmer Kopen zijn daarvan de bekendste.¹¹ Al deze regelingen hebben met elkaar gemeen dat het aankoopbedrag en/of het -risico wordt verlaagd en de woning daarmee binnen het bereik van mensen met een lager inkomen komt, gekoppeld aan een afromingsregeling of anti-speculatiebeding bij verkoop, dan wel een terugkoopregeling.

Er zijn ook regelingen waarbij onderscheid wordt gemaakt tussen de woning en de grond. Koop Goedkoop en Sociale Koop zijn twee voorbeelden waarbij de woning gekocht wordt en de grond gehuurd. Woongoed 2-duizend kent een vergelijkbare regeling op basis van een in de tijd aflopende erfpachtverplichting.

voetnoot

¹⁰ Ministerie van VROM, Beleidsregels bij verkoop van woongelegenheden door toegelaten instellingen, MG 2006-06.

¹¹ De regeling KoopHuur is een variant van Het Oosten geweest waarbij het interieur kon worden gekocht en de schil van de woning werd gehuurd. De belastingdienst heeft bij de belastingherziening in 2001 het koopdeel niet langer in aanmerking willen brengen voor hypotheekrenteaftrek.

tabel 2.2 kenmerken verkoopformules¹²

	Koopgarant	Slimmer Kopen	Koop Goedkoop	Sociale Koop	Te Woon
aangeboden sinds	2004	2005	2004	2007	2000
aantal deelnemende corporaties	100 +	14	18	4	25
aantal te koop aangeboden woningen	70.000	7.500	2.000	500	30.000
aantal verkochte woningen	10.000	2.000	2.000	100	3.000

Maatschappelijk Verantwoord Eigendom (MVE)

Het Maatschappelijk Verantwoord Eigendom (MVE) vertoont sterke overeenkomsten met het MGE. Het Woningbedrijf Rotterdam (WBR) verkocht sinds 1999 ongeveer 4.000 woningen onder deze constructie.

De regeling brengt geen korting op de aankoop prijs met zich mee. Wel blijft de corporatie bij MVE verantwoordelijk voor het planmatige onderhoud aan de buitenkant van de woning en waarborgt daarmee het behoud van de technische kwaliteit. De eigenaar betaalt hiervoor maandelijks een bedrag, dat (afgezien van inflatie) voor tien jaar vaststaat.

De corporatie koopt de woning gegarandeerd terug. De deling in de waardeontwikkeling verloopt trapsgewijs en aflopend over een periode van vijf jaar. Bij terugverkoop na één jaar is 50% van de waardeverandering voor de koper en 50% voor de corporatie. Na twee jaar is 60% voor de koper. Dit gaat zo door tot vijf jaar na aankoop. Daarna is de waardeverandering van de woning volledig voor de koper.

Koopgarant

Koopgarant¹³ is een direct vervolg op MGE. De Stichting Koopgarant is in 2004 opgericht door vier corporaties: Woonbron, de Alliantie, Woonbron Dordrecht en Parteon. Inmiddels hebben meer dan 100 corporaties zich bij de stichting aangesloten en bieden het product Koopgarant aan hun klanten aan.

Net als bij MGE verkoopt de corporatie bij Koopgarant de woning onder de marktprijs. De korting is 25% bij bestaande bouw en 20% bij nieuwbouw. De corporatie verplicht zich om de woning weer terug te kopen. Eventuele winst of verlies wordt gedeeld. Bij bestaande bouw wordt dit gelijkelijk tussen corporatie en koper gedeeld, bij nieuwbouw komt 70% van de waardeverandering ten gunste van de koper.

Anders dan bij MGE speelt de corporatie bij Koopgarant geen actieve rol bij het onderhoud van de woning. Die verantwoordelijkheid ligt geheel bij de nieuwe eigenaar, of in geval van appartementen bij de Vereniging van Eigenaren.

Slimmer Kopen

Slimmer Kopen¹⁴ is ontwikkeld door Trudo uit Eindhoven en is gebaseerd op de MGE-regeling. De regeling wordt zowel op bestaande bouw als op nieuwbouw toe-

voetnoot

¹² Bron: Aedes Magazine, 2007-22.

¹³ Zie www.koopgarant.com

¹⁴ Zie www.slimmerkopen.nl

gepast. Woningen worden bij deze regeling later terugverkocht aan de corporatie. De waardeontwikkeling wordt gedeeld door koper en corporatie. De verdeling is gekoppeld aan de korting bij aankoop. Om voor een groter deel van de waardeontwikkeling in aanmerking te komen kunnen kopers voor een lagere korting bij de aankoop kiezen.

Koop Goedkoop

Koop Goedkoop¹⁵ kent een splitsing tussen opstal en grond: de woning wordt gekocht en de grond gehuurd. De huur voor de grond stijgt in tien jaar tijd van € 0,- tot het volledige bedrag. Dat betekent dat de koper de eerste tien jaren profiteert van lagere maandlasten. Bovendien is de grondhuur, net als de rente over de hypotheeklening, fiscaal aftrekbaar. De koper hoeft de grondaankoop niet hypothecair te financieren.

Deze verkoopvorm wordt aangeboden door 17 corporaties: Dudok Wonen, Woonstichting Etten-Leur, deltaWonen, Mercatus woondiensten, De Groene Zoom, Jutphaas Wonen, De Nieuwe Unie, de Woonmensen, Oost Flevoland Woondiensten, Vivare, Woonbedrijf Ieder1, Omnia Wonen, Woonpalet, Woonstichting SSW, Woonstichting Triada Wonen, Woningbouwvereniging Reeuwijk, Beter Wonen Loenen.

Anders dan bij de voorgaande regelingen heeft de corporatie bij Koop Goedkoop wel het recht, maar niet de plicht om de woning terug te kopen.

Sociale koop

Vier corporaties (Dudok Wonen, Sité, Volkshuisvesting en Com.Wonen) bieden met *Sociale Koop* starters met een smalle beurs de mogelijkheid een woning te kopen. Tegen betaling van een (door de corporatie te bepalen minimum) instapbedrag wordt de huurder de nieuwe eigenaar van zijn woning. De resterende koopsom wordt verrekend als de bewoner de woning doorverkoopt. De hoogte van deze resterende koopsom muteert met de gemiddelde woningprijzen van verkochte woningen in de regio. De koper kan er ook voor kiezen om meteen het volledige aankoopbedrag te voldoen.

VROM heeft in 2007 ingestemd met *Sociale Koop* als experiment bij de vier genoemde woningcorporaties. Vanwege het geringe aantal verkopen tot nu toe (ca. 16 woningen) wordt de experimentfase verlengd. Pas na de daaropvolgende evaluatie zal VROM uitspraak doen over de vraag of Sociale Koop een bredere verspreiding kan krijgen.

Financiering en subsidie door de overheid

De Minister voor Wonen, Wijken en Integratie staat toe dat woningcorporaties bijdragen in de **rentelasten** van kopers van een corporatiewoning. Doel van deze regeling is om starters op de woningmarkt met een smalle beurs een extra bijdrage te geven om een huurwoning te kopen. Het deel waarvan de corporatie de rente voor haar rekening neemt, mag maximaal 20 % van de verwervingskosten bedragen.

voetnoot

¹⁵ Zie: www.koop-goedkoop.nl.

Een voorwaarde is dat de hypothecaire lening door het Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW) geborgd wordt. De kosten voor de aankoop van de woning (koop prijs plus kosten koper) mogen maximaal € 265.000 bedragen.

Voor starters zijn in veel gemeenten ook **startersleningen** mogelijk. Deze leningen worden verstrekt door de stichting Stimulering Volkshuisvesting Nederlandse (www.svn.nl) gemeenten. Het gaat om een aanvullende lening bovenop een reguliere lening om de aankoop van het eerste huis mogelijk te maken tot maximaal 20% van de verwervingskosten van de woning (koop prijs inclusief kosten koper).

Om het eigen woningbezit onder mensen met lagere en gemiddelde inkomens te bevorderen stelt het Rijk een **BEW-koopsubsidie** beschikbaar. De koopsubsidie is een maandelijks belastingvrije bijdrage in de hypotheeklasten en wordt bepaald op basis van het vermogen (maximaal € 20.014 voor een alleenstaande en het dubbele voor samenwonenden), koopsom (maximaal € 158.850), hypothecaire leensom (maximaal € 171.558) en leeftijd van de koper (minimaal 18 jaar).¹⁶ De subsidie is voorbehouden aan degenen die de laatste drie jaar geen eigenaar en bewoner van een koopwoning waren en de woning zelf gaan bewonen.

2.6 Verkoop door commerciële verhuurders

Voor commerciële verhuurders, grofweg te verdelen in particuliere en institutionele beleggers, is het eigendom en de verhuur van woningen in eerste plaats een commerciële activiteit. Maximalisatie van rendement staat voorop. Verkoop van huurwoningen kan daarbij een middel zijn om de financiële doelstellingen te halen. Verkoop van huurwoningen maakt dan ook, anders dan traditioneel bij woningcorporaties, bij de grotere beleggers een essentieel onderdeel van beleid uit.

De belegger in woningen is net als de woningcorporatie gebonden aan de huurwetgeving van de overheid. Voor de woningen onder de liberalisatiegrens¹⁷ (de grens waarboven de verhuurder niet meer is gebonden aan de huurprijsregulering) geldt het woningwaarderingstelsel als grondslag voor de bepaling van maximale huur en geldt de wettelijk voorgeschreven jaarlijkse maximale huurverhoging.

Voor beleggers wordt de beslissing om woningen en woningcomplexen te verkopen in belangrijke mate ingegeven door financiële motieven. Een hoge marktwaarde in verhouding tot de waarde in verhuurde staat en naderende grote uitgaven voor bijvoorbeeld groot onderhoud zijn twee redenen om tot verkoop over te gaan.

2.6.1 Particuliere beleggers

Het aandeel van particuliere beleggers bedraagt ongeveer 15% van de huurwoningvoorraad, ongeveer 430.000 woningen. De woningvoorraad van deze verhuurders is voornamelijk vooroorlogs. Het is een zeer gemêleerd samenstel van veel kleine en enkele grote woningbezitters: particuliere personen, particuliere instel-

voetnoot

¹⁶ Bedragen per 1 januari 2008.

¹⁷ Per 1 juli 2007 is de liberalisatiegrens € 621,78 per maand.

lingen (bouwbedrijven, projectontwikkelaars, handelaren), niet-winstbeogende instellingen en de zogenaamde ad-hoc verhuurders.

Een groot deel van het bezit van deze groep verhuurders is geconcentreerd in de grote steden. In Amsterdam is 30% van de huurwoningenvoorraad in eigendom van particuliere beleggers. Slechts 0,3% daarvan bezit meer dan 100 woningen. De overige 99,7% bestaat uit kleine eigenaren met een gespreid bezit, dat meestal beheerd wordt door een makelaar.

Een aantal van de particuliere beleggers is gespecialiseerd in het uitponden van woningcomplexen van institutionele beleggers. Een deel van deze verhuurders kan de woningen alleen als complex verkopen, zodat omzetting naar koopwoning pas mogelijk is na beleidswijziging door gemeente.

2.6.2 Institutionele beleggers in vastgoed

Voor institutionele beleggers in vastgoed vormen woningen een langetermijnbeleggingsobject waar een bepaald rendement op behaald moet worden. Een rendement dat hoger moet zijn dan het rendement dat op staatsleningen behaald kan worden. Grote waardedalingen in de vastgoedwereld komen alleen in uitzonderlijke gevallen voor. Vastgoed vormt van oudsher daarom een veilig beleggingsobject. Institutionele beleggers investeren vooral in de duurere huurmarkt. Slechts een klein deel van het bezit dateert van voor 1970.

Complexen worden door institutionele beleggers ook wel als geheel van de hand gedaan aan particuliere beleggers die gespecialiseerd zijn in het uitponden van complexen. In de regel verkopen institutionele beleggers de woningen tegen marktwaarde. Kortingen worden niet gegeven.

De laatste tien tot twintig jaar daalt het aandeel van de institutionele beleggers in de huurmarkt. Momenteel ligt dit rond 150.000 woningen, waarmee ze een aandeel van ongeveer 5% hebben in de totale huurmarkt. Voor deze beleggers was het al staand beleid om belangrijke delen van hun bezit na verloop van tijd te verkopen. Ze rekenden erop dat in de eerste exploitatieperiode de woningen een substantiële waardestijging zouden doormaken, terwijl nieuwe investeringen in de bestaande woningen daarna dichterbij kwamen. In het verleden werd het afstoten van woningen wel gecompenseerd door nieuwbouw. Het zwaartepunt in hun bezit vormt nu de woningvoorraad uit de periode 1970-1990. In de periode 1995-2006 beliepen de desinvesteringen door woningverkoop bijna 10 miljard euro.¹⁸

Institutionele beleggers stellen zich recent weer terughoudender op bij de nieuwbouw van huurwoningen. De beperkingen die de overheid stelt aan de woninghuur en de huurprijsontwikkeling maken dit segment minder aantrekkelijk. Doordat ze jaarlijks meer verkopen dan door nieuwbouw toevoegen neemt hun marktaandeel gestaag af.

voetnoot

¹⁸ IVBN, "De vastgoedbeleggingsmarkt in Nederland 2006", Voorburg 2007

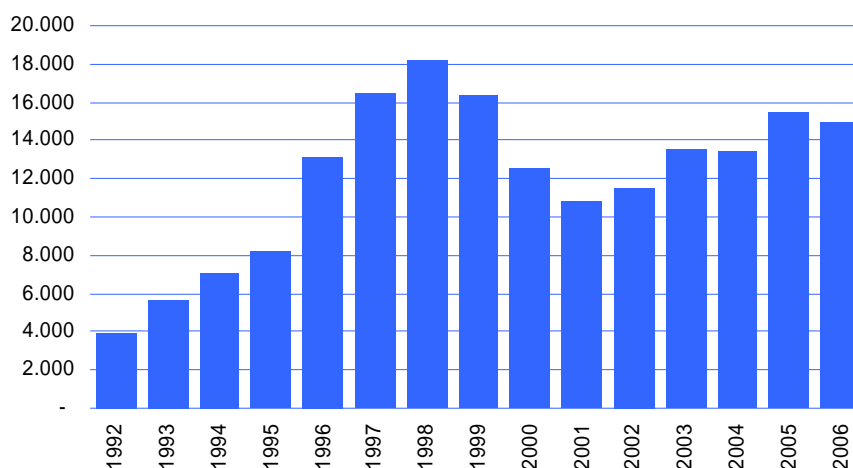
3

Aantallen en prijzen

3.1 Aantallen verkochte huurwoningen

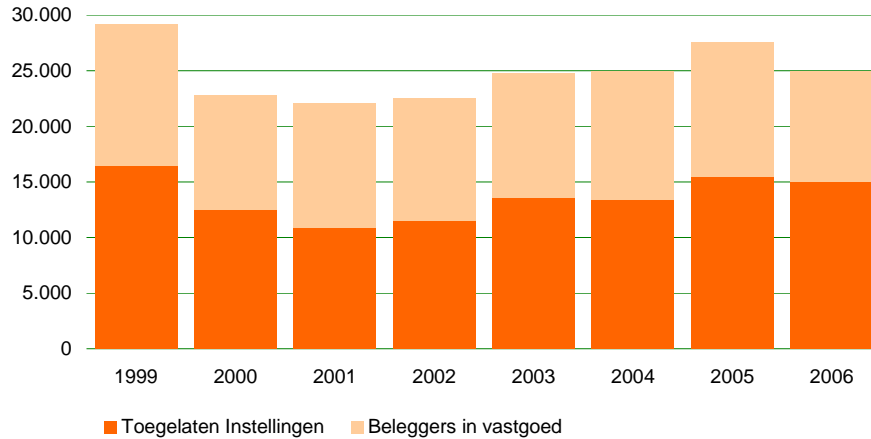
De verkoop van corporatiewoningen aan particulieren komt pas goed op gang in de tweede helft van de jaren negentig van de vorige eeuw. Onder invloed van de Nota Volkshuisvesting in de jaren 90 en de verzelfstandiging verkochten woningcorporaties tot ruim 18.000 woningen in 1998. Begin deze eeuw daalde het aantal tot net boven de 10.000 woningen. Sindsdien is er weer sprake van enige stijging, maar het niveau van 1998 is nog niet gehaald.

figuur 3.1 aantallen verkopen aan particulieren door corporaties (bronnen: 1992-1998: CBS, 1999-2006: Kadaster)



De woningcorporaties nemen het grootste deel van de verkopen van huurwoningen voor hun rekening. Institutionele en particuliere beleggers en pensioenfondsen verkopen deze eeuw een vrij stabiel aantal van rond 11.000 huurwoningen per jaar.

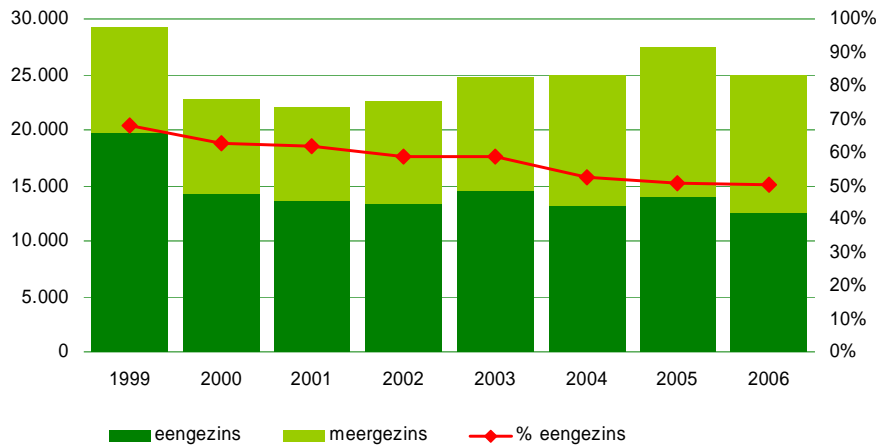
figuur 3.2 aantallen verkopen aan particulieren naar type verhuurder 1999-2006 (bron: Kadaster)



Het aandeel meergezinswoningen dat verhuurders verkopen aan particulieren steeg van 32% in 1999 tot 50% in 2006. Dit is onder meer een gevolg van de stijging van het aantal verkopen in de grote steden.

Driekwart van de verkochte woningen van pensioenfondsen was een eengezinswoning. Andere institutionele en particuliere beleggers daarentegen verkochten vooral appartementen.

figuur 3.3 aan particulieren verkochte huurwoningen naar woningtype 1999-2006 (bron: Kadaster)

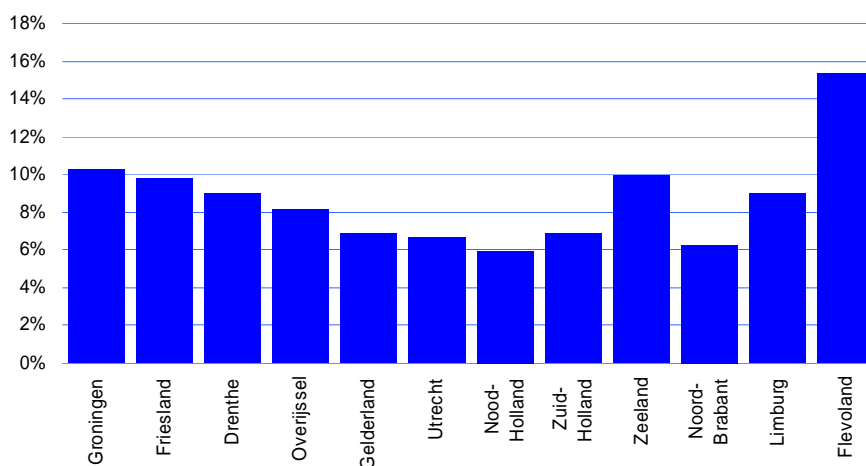


3.2 Regionale spreiding verkopen

Veertig procent van alle verkooptransacties vond plaats in Zuid- en Noord-Holland. Dit zijn echter ook de provincies met het grootste aandeel aan huurwoningen (samen 45%), waardoor het aandeel verkochte huurwoningen op zo'n 6% blijft steken. Juist in de twee provincies met het grootste aandeel eigenwoningbezit (Zeeland en

Flevoland) is de afgelopen jaren een groter deel van de voorraad huurwoningen naar eigenaren-bewoners overgegaan (resp. 10% en 15%).

figuur 3.4 verkochte huurwoningen aan particulieren naar provincie 1999-2006 als % van de voorraad huurwoningen in 2006 (bron: verkopen - Kadaster, voorraad huurwoningen 2006: CBS)

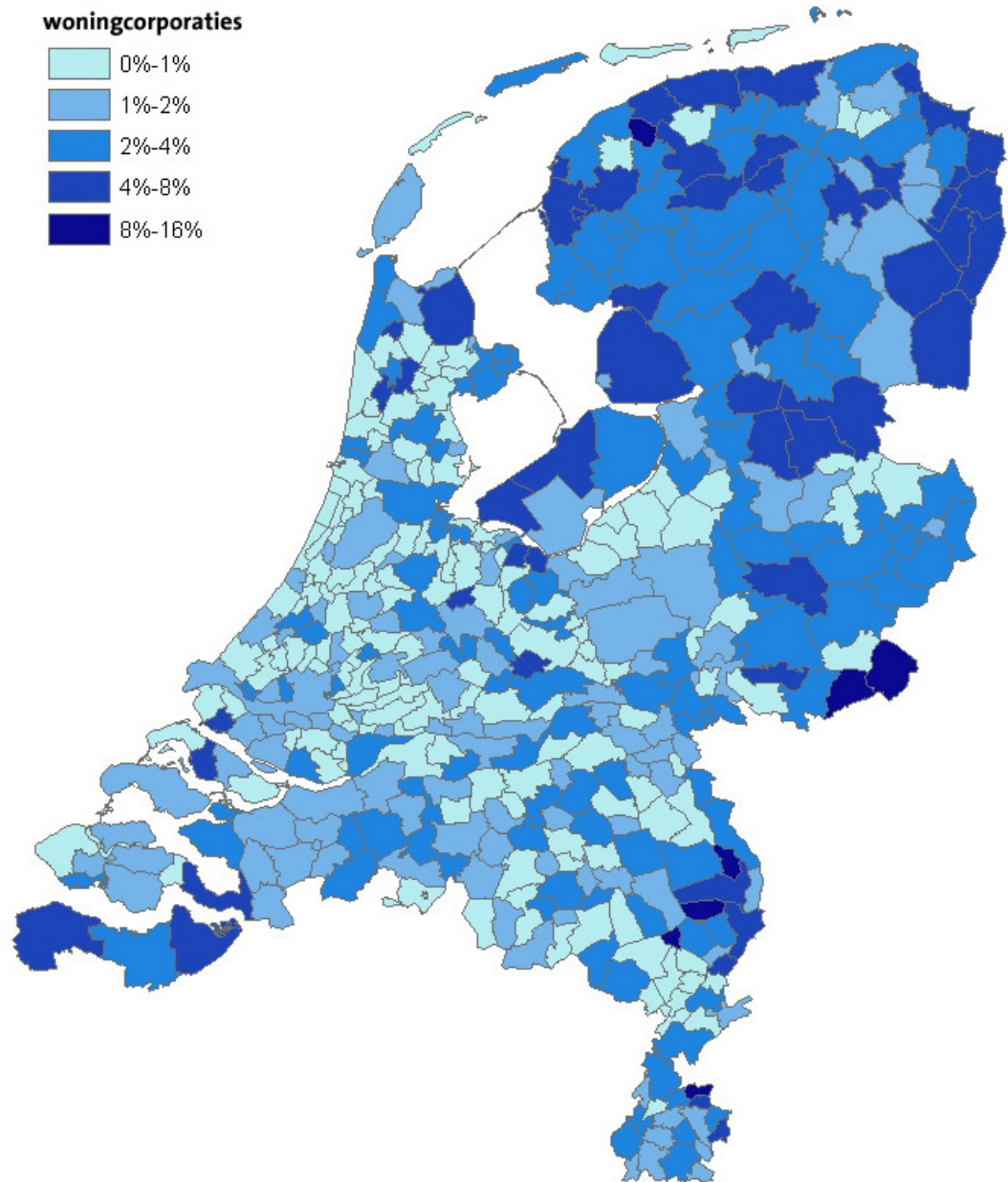


Het totale woningbezit van corporaties bedraagt ongeveer 2,4 miljoen eenheden. In de periode 1999-2006 hebben corporaties ongeveer 200.000 woningen aan particulieren verkocht. Dat is ongeveer 7% van de voorraad.

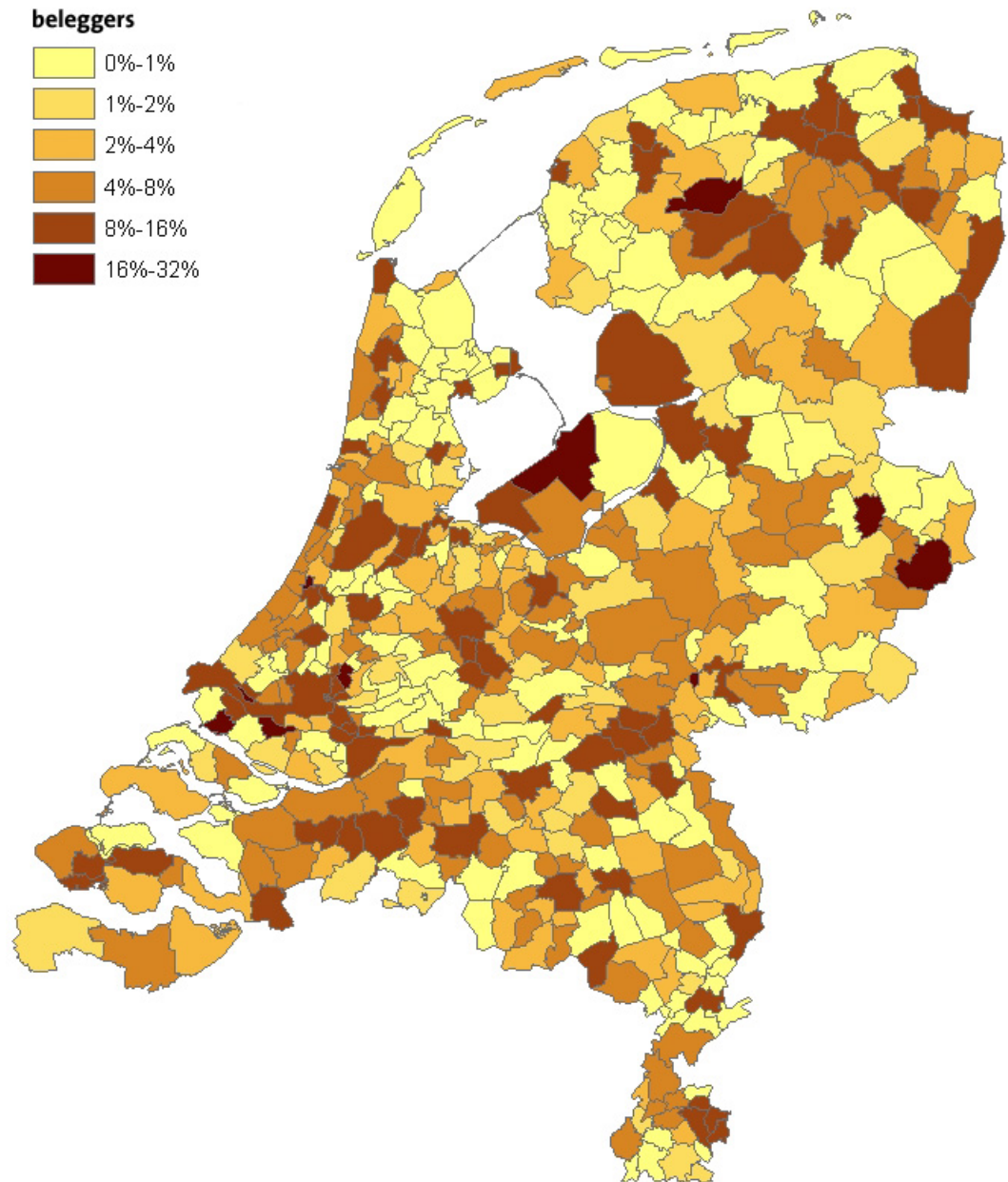
Particuliere en institutionele beleggers hebben een kleine 600.000 woningen in bezit. De vernieuwing van het bezit van deze groep eigenaren gaat sneller dan die van corporaties. De aantallen verkopen liggen daardoor op een hoger niveau: in de jaren 1999-2006 verkochten ze ongeveer 90.000 woningen. Dat is ca. 16% van hun woningvoorraad in 2006.

Op de volgende pagina's is zichtbaar waar de verkopen van corporaties respectievelijk beleggers zich concentreren. Verhoudingsgewijs verkochten corporaties de meeste woningen in de perifeer gelegen delen van ons land. Vooral in de gemeenten rondom de grote steden wordt relatief weinig verkocht. Beleggers verkopen vooral in de stedelijke gebieden. Door het cyclische patroon van verkoop na een eerste beheerperiode van 15-25 jaar zien we ook veel groeikernen met concentratie van verkoop door institutionele beleggers.

figuur 3.5 verkochte woningen door corporaties 1999-2006 naar gemeente naar aandeel van de woningvoorraad van corporaties



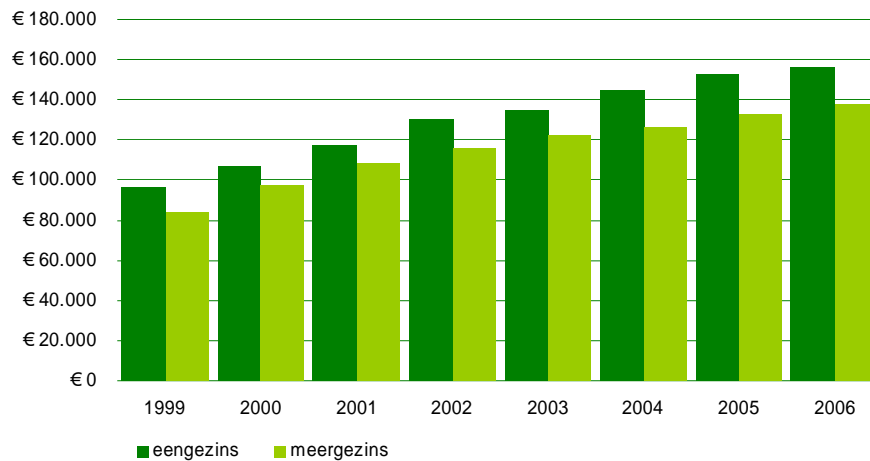
figuur 3.6 verkochte woningen door particuliere en institutionele beleggers 1999-2006 naar gemeente naar aandeel van de woningvoorraad van deze verhuurders



3.3 Verkooprijzen

De verkooprijzen van de verkochte huurwoningen stegen van gemiddeld € 93.000 in 1999 tot € 148.000 in 2006. Dat was een stijging van 62% in acht jaar. Grondgebonden woningen zijn 10 tot 15% duurder dan meergezinswoningen. Grosso modo loopt de ontwikkeling gelijk op met de verkoop van woningen van eigenaar-bewoners.

figuur 3.7 mediane prijzen verkochte huurwoningen naar woningtype 1999-2006 (bron: Kadaster)¹⁹



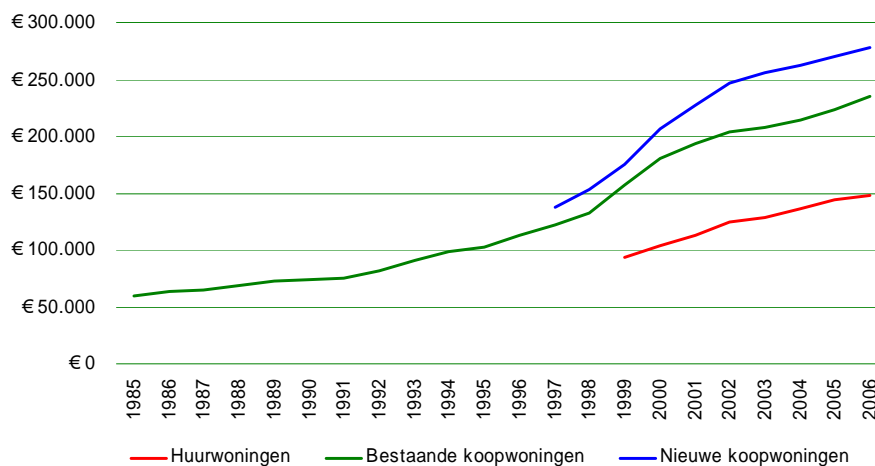
De prijzen van verkochte huurwoningen liggen beduidend lager dan die van bestaande koopwoningen. In de volgende figuur zijn beide prijsniveaus tegen elkaar afgezet. Bestaande koopwoningen zijn ongeveer 60% duurder dan huurwoningen. Het verschil tussen beide is in de afgelopen jaren licht toegenomen. De prijzen van nieuwe marktkoopwoningen liggen gemiddeld ongeveer twee keer zo hoog als die van verkochte huurwoningen.

Het verschil in kwaliteit is de belangrijkste verklarende factor voor deze verschillen in prijsniveau. Woningen van sociale verhuurders zijn kleiner dan de bestaande en nieuwe koopwoningen die in een vergelijkbare periode tot stand zijn gekomen.

voetnoot

¹⁹ De *mediaan* vormt het midden van een verdeling of gegevensverzameling en is een zogenaamde centrummaat. Met midden wordt het middelste getal in de verdeling of verzameling bedoeld. De mediaan geeft bij een scheve normaalverdeling (wat de verdeling van huren, WOZ-waarden of verkooprijzen in de regel is) een robuuster beeld dan het gemiddelde omdat bij de berekening van het gemiddelde de extremen een relatief grote invloed hebben.

figuur 3.8 transactiepreizen bestaande koopwoningen (bron: NVM) en nieuwe koopwoningen (bron: Monitor Nieuwe Woningen) ten opzichte van verkoopprijzen huurwoningen (bron: Kadaster)



De prijzen van woningen stegen in de beginjaren van deze eeuw niet meer zo fors als in de laatste jaren van de vorige eeuw, toen de jaarlijkse prijsstijgingen meer dan 10% bedroegen. Vanaf het midden van de jaren negentig konden hypotheeklen worden afgesloten op basis van het gezamenlijke huishoudinkomen in plaats van op basis van het inkomen van de kostwinner. Daarnaast werden banken en verzekeraars actiever in het aan de man brengen van nieuwe hypotheekvormen. De grotere vraag die hieruit voortvloeyde, had een sterk prijsopdrijvend effect.²⁰

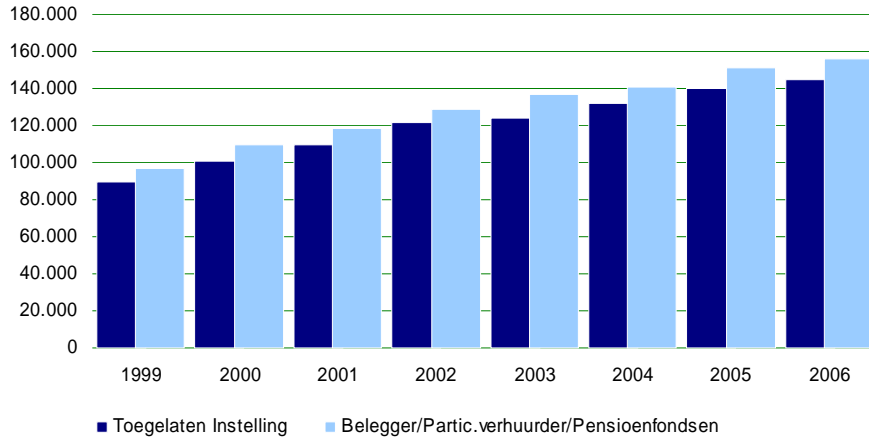
Prijsstijgingen schommelen sinds 2002 tussen de 4 en 6%. Daarbij laten de verkoopprijzen van huurwoningen eenzelfde beeld zien als die van koopwoningen.

Van de twee onderscheiden groepen verhuurders verkopen woningcorporaties hun bezit gemiddeld tegen de laagste prijs. De groep particuliere en institutionele beleggers zit daar 6 tot 10% boven. Binnen deze laatste groep zijn de hoogste verkoopprijzen gerealiseerd door pensioenfondsen. Ten opzichte van de overige beleggers is het aantal verkochte huurwoningen van deze groep verhuurders echter zeer gering. Zij verkopen voornamelijk duurdere eengezinswoningen.

voetnoot

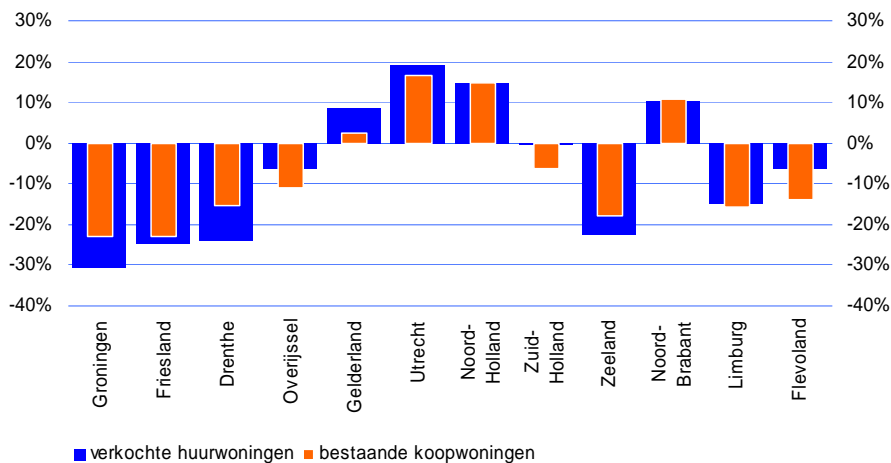
²⁰ De totale hypotheekschuld steeg van € 93 miljard in 1990 tot € 389 miljard in 2003 (bron: 'Op eigen kracht, Eigenwoningbezit in Nederland', VROM Raad 2004).

figuur 3.9 mediane verkoopprijzen verkochte huurwoningen naar type verhuurder 1999-2006 (bron: Kadaster)



Op provinciaal niveau zijn er grote verschillen in prijsniveau. De perifeer gelegen delen van ons land scoren tot 30% onder het landelijke gemiddelde, terwijl in Utrecht bijna 20% hogere verkoopprijzen zijn gerealiseerd. Dit beeld correspondeert met de verkoopprijzen van bestaande koopwoningen, maar de uitslagen naar onder en boven zijn in enkele provincies wat groter.

figuur 3.10 verschillen mediane verkoopprijzen huurwoningen naar provincie 1999-2006 en mediane verkoopprijzen bestaande koopwoningen januari 2007 ten opzichte van het landelijke gemiddelde (bron: Kadaster)

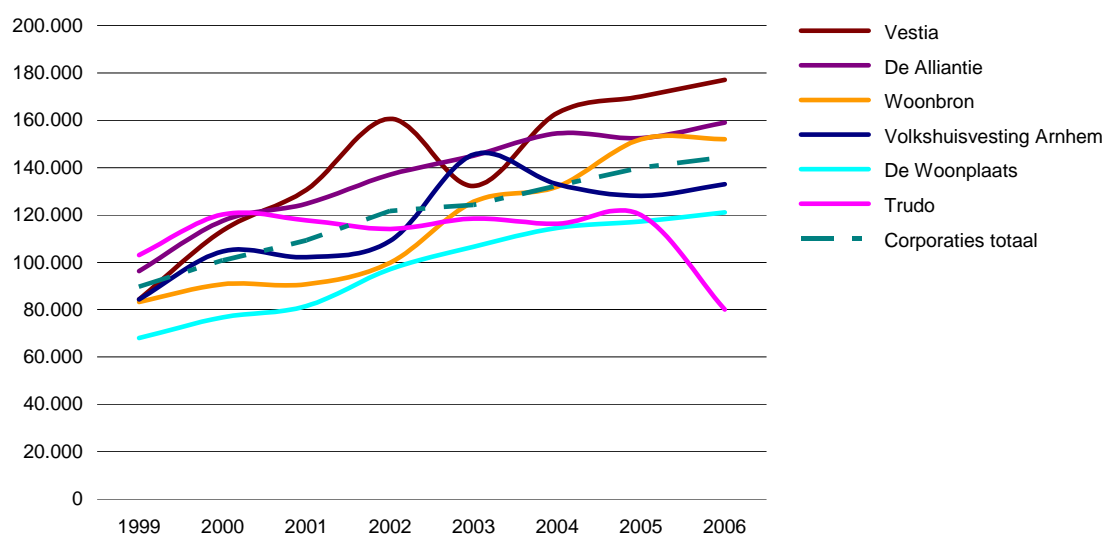


De verkoopprijzen van huurwoningen in de vier grote steden liggen de laatste jaren rond het landelijke gemiddelde. Rond de eeuwwisseling was het in Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht nog zo'n 5% duurder dan in de rest van Nederland. Maar het prijsniveau ligt in Amsterdam en Utrecht de laatste jaren zo'n 20% boven dat van Rotterdam en Den Haag.

De zes koplopers

De corporaties De Woonplaats, Trudo, Volkshuisvesting Arnhem en Woonbron verkopen woningen uit hun bezit tegen gemiddeld lagere prijzen dan de overige corporaties. De verschillen zijn in de loop der jaren kleiner geworden: in de jaren 1999-2001 waren de prijzen meer dan 10% lager en in 2004 en 2005 lagen ze vrijwel op hetzelfde niveau.

figuur 3.11 mediane verkoopprijzen huurwoningen van corporaties: de 6 koplopers ten opzichte van het landelijke totaal van corporaties, 1999-2006 (bron: Kadaster)



3.4 De 40 krachtwijken

Het aandeel eigenwoningbezit in de 40 wijken ligt met 23%²¹ ruim onder het landelijke gemiddelde (54%).²² De gesignaleerde stijging van het aandeel verkopen van huurwoningen in de grote steden is ook zichtbaar in een stijging van de verkopen in de 40 krachtwijken. Van het totaal aantal verkopen van huurwoningen werd eind vorige eeuw 4% verkocht in deze wijken; in 2006 was het aandeel gestegen tot 10%.

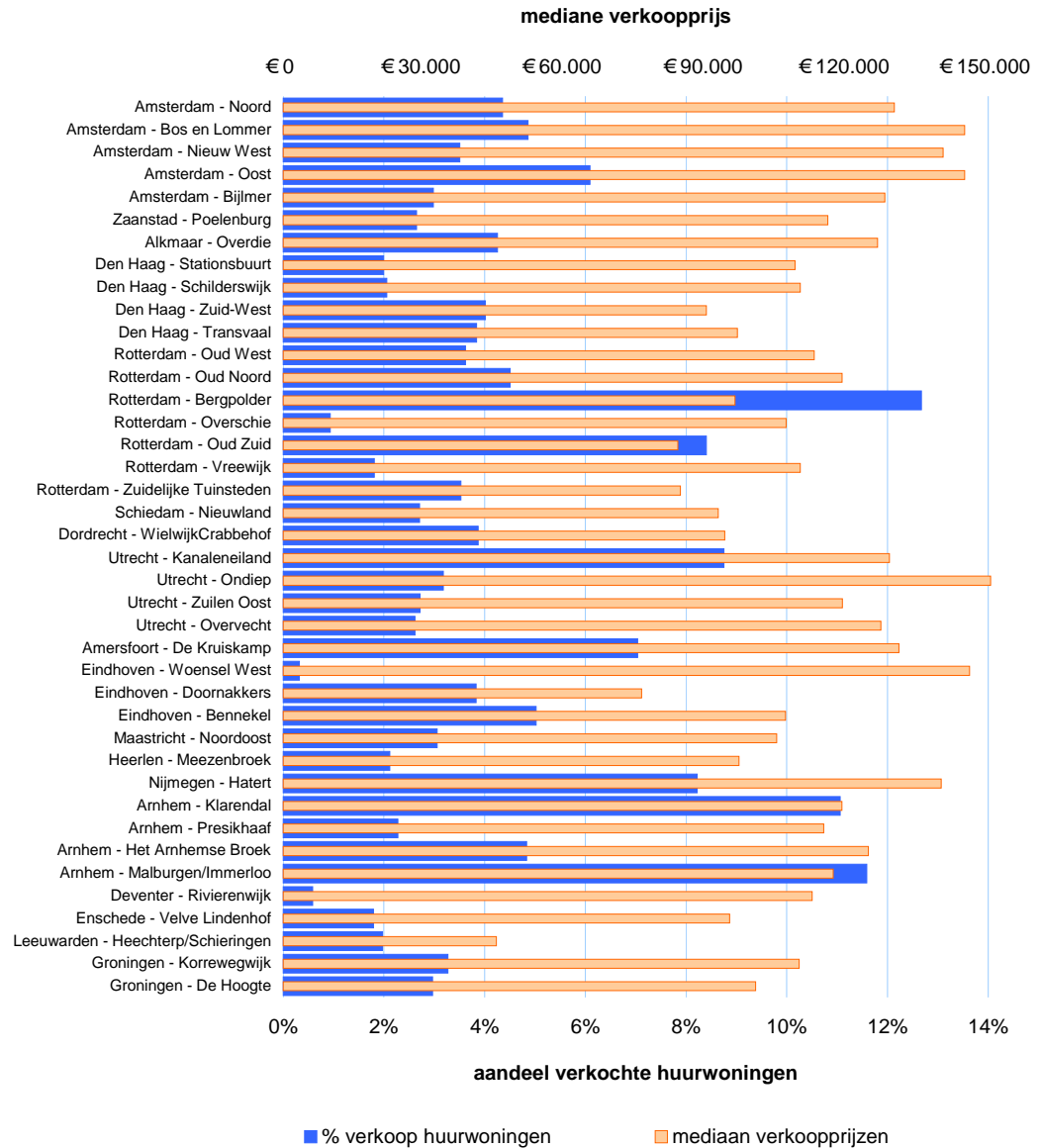
Binnen de 40 krachtwijken is Rotterdam Oud-Zuid de wijk waar verhuurders de meeste woningen verkochten: gemiddeld 280 woningen per jaar (ca. 8% van de voorraad huurwoningen). Met een verkoopprijs van € 84.000 per woning wisselden deze woningen tegen een relatief lage prijs. Verhuurders in de Amsterdamse wijken Nieuw-West en Bos en Lommer verkochten jaarlijks gemiddeld 160 huurwoningen aan particulieren (4% van de voorraad huurwoningen) en ontvingen daar ruim € 140.000 per woning voor.

voetnoot

²¹ Bron: Syswov, ABF.

²² Bron: CBS (2006).

figuur 3.12 aandeel verkochte huurwoningen en mediane verkoopprijzen in de 40 krachtwijken 1999-2006 (bron: Kadaster)



De verhouding in verkopen door corporaties en beleggers is in de 40 wijken 55% om 45%, dat is hetzelfde als in de landelijke totalen.

4

Kwaliteit van verkochte huurwoningen

Wat vinden de bewoners van woningen die in het recente verleden nog werden verhuurd van hun woning en buurt? Is de verbondenheid inderdaad vergroot en heeft de kwaliteit van woning en buurt door de verkoop een impuls gehad? In dit hoofdstuk komen de resultaten van de schriftelijke enquête onder bewoners van voormalige huurwoningen aan bod.

4.1 Inleiding

Aan verkoop van huurwoningen aan particulieren wordt een aantal positieve effecten toegedicht. Door de sterk gestegen prijzen van koopwoningen, is het voor veel (koop)starters op de woningmarkt moeilijker om een woning te kopen. De veelal goedkopere huurwoningen bieden mogelijk voor hen uitkomst. Daarnaast wordt verkoop van huurwoningen gezien als een van de instrumenten om de betrokkenheid van bewoners bij hun buurt te verhogen.

Een korte schriftelijke enquête is uitgezet onder 20.000 bewoners van voormalige huurwoningen.²³ Daarin zijn drie hoofdgroepen verhuurders onderscheiden:

- Zes corporaties die als koplopers op het gebied van verkopen van huurwoningen kunnen worden beschouwd: De Alliantie, De Woonplaats, Trudo, Vestia, Volkshuisvesting Arnhem en Woonbron;
- De overige corporaties;
- De groep beleggers en particulier verhuurders.

Nader onderscheid is gemaakt naar eengezins- en meergezinswoningen en naar verkopen binnen en buiten de 40 aandachtswijken.

In de laatste jaren is de verkoop van huurwoningen toegenomen. Deze stijging geldt voor zowel de corporaties (de zes *koplopers* en overige) als de particulier verhuurders en beleggers. De verkoop van eengezinswoningen ligt tot en met het jaar 2003 hoger dan de verkoop van meergezinswoningen. Vanaf 2004 is de verkoop

voetnoot

²³ In bijlage III worden de steekproeftrekking en de respons op de enquête toegelicht.

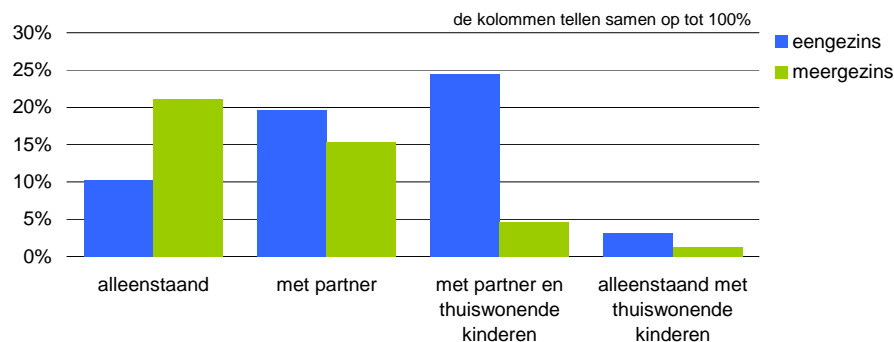
van eengezins- en meergezinswoningen nagenoeg gelijk. Het aantal verkopen in de 40 wijken door corporaties en particulier verhuurders/beleggers neemt ook toe. Zo bevonden in 2003 slechts circa 3% van de woningen zich in de 40 wijken, in 2006 was dit al 9%.

4.2 Kenmerken van huishoudens en woningen

Meer dan tweederde van de kopers van een huurwoning is alleenstaand of samenwonend. Alleenstaanden kopen vaker een meergezinswoning, gezinnen kiezen meer voor een eengezinswoning. Voor de andere groepen huishoudens zijn de verschillen tussen het kopen van een eengezins- of meergezinswoning klein. Daarmee wijkt deze groep koopwoningen nauwelijks af van de totale koopsector.²⁴

Alleenstaanden kopen verder ook iets vaker een woning in één van de 40 prioriteitswijken. Gezinnen kiezen iets vaker voor een woning buiten deze 40 wijken.

figuur 4.1 samenstelling huishoudens naar woningtype van voormalige huurwoningen (bron: enquête) en van alle koopwoningen met een WOZ-waarde tot € 300.000 (bron: WoON)



In bijna 50% van de gevallen wordt een huurwoning gekocht door een persoon in de leeftijd van 25 tot 40 jaar. Circa 40% van de kopers is in de leeftijd van 40 tot 65 jaar. Slechts 5% van de kopers is jonger dan 25 jaar, 9% is ouder dan 65 jaar. Er zijn geen grote verschillen te vinden in het type woning dat de verschillende groepen kopen. Kopers tussen de 40 en 65 jaar lijken wel iets vaker een eengezinswoning te kopen dan de andere groepen. Jongeren tot 25 jaar en de groep kopers tussen de 25 en 40 jaar kiezen iets vaker voor een woning in één van de 40 prioriteitswijken.

Tweederde van de huishoudens heeft een bovenmodaal inkomen. Er is een significant verschil tussen het aantal inkomens binnen het huishouden en de aankoop van een eengezins- of meergezinswoning. Meergezinswoningen worden vaker door kopers met één inkomen gekocht (60%), eengezinswoningen worden vaker door kopers met twee of meer inkomens gekocht (61%). Of de aankoop in één van de 40

voetnoot

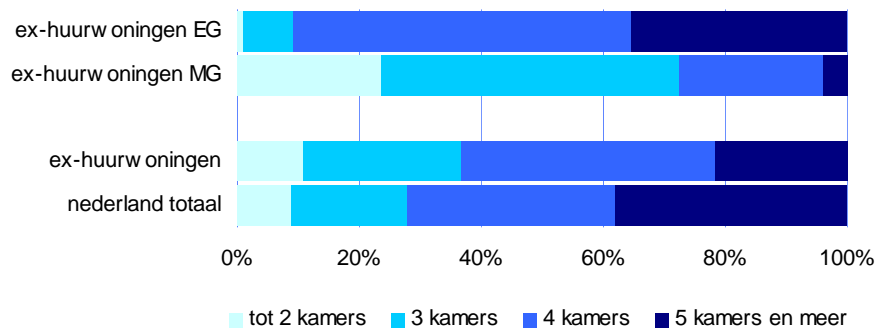
²⁴ Bron: WoON 2006. Voor de vergelijkbaarheid van de groep koopwoningen is een maximale WOZ-waarde van € 300.000 aangehouden.

wijken is of niet blijkt niet veel te verschillen en niet af te hangen van het netto en aantal inkomens per huishouden.

Woninggrootte

De voormalige huurwoningen zijn gemiddeld kleiner (uitgedrukt in aantal kamers) dan de totale woningvoorraad van ons land. Het aandeel woningen met 5 kamers en meer is aanzienlijk kleiner dan landelijk gemiddeld. Gezien de beduidend lagere koopprijs was dit te verwachten.

figuur 4.2 woninggrootte naar aantal kamers (bron Nederland: syswov 2007)



4.3 Beeld van de verkoper

De vraag van wie de woning werd gekocht geeft een ander beeld dan op grond van Kadastergegevens kon worden verondersteld. Van de kopers meent een vijfde tot een kwart dat de corporatie een belegger is en vice versa. Blijkbaar is het voor de koper niet altijd zo duidelijk hoe de verkoper te plaatsen. Daarnaast geeft een grote groep aan van een particulier te hebben gekocht. Dat kan het geval zijn wanneer de woning weer wordt doorverkocht: we zien dan ook dat naarmate de woning langer geleden door corporatie of belegger werd verkocht de huidige bewoner vaker aangeeft dat de verkoper een particulier was. Maar ook daar kan het een rol spelen dat men de verkoper niet kende. Vaak handelt de verkopende makelaar de hele verkoopprocedure af, de koper ziet de verkoper dan alleen als partij in het koopcontract.

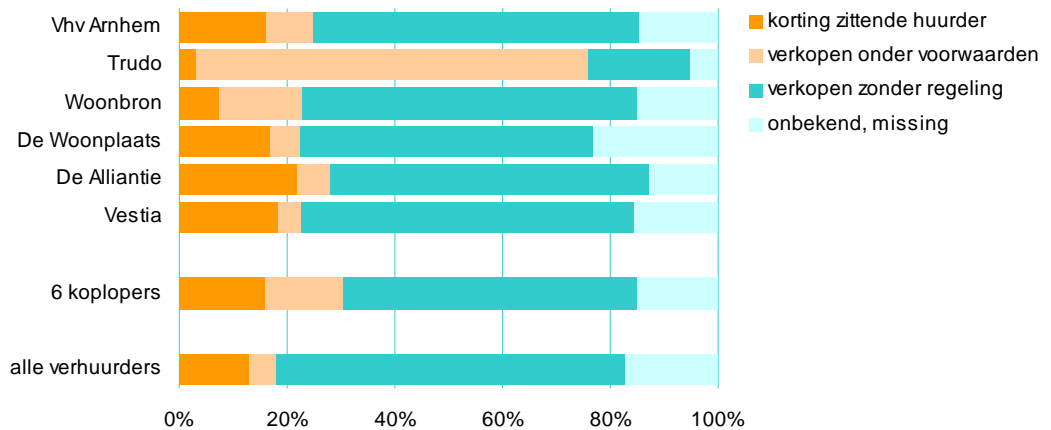
4.4 Verkoopregelingen

De zes veelverkopende corporaties (de *koplopers*) verkopen volgens de resultaten van de enquête ongeveer 15% van hun woningen met een speciale regeling, voor de overige corporaties is dat 5%. Het gaat dan om een van de volgende regelingen: TeWoon, Slimmer Kopen, Maatschappelijk Gebonden Eigendom, Koop Goedkoop of een andere regeling.

Kortingen aan zittende bewoners worden in 16% van de corporatiewoningen verleend. Ook beleggers verkopen nog zo'n 7% van hun woning met korting aan zittende huurders.

Binnen de groep koplopers ligt de nadruk bij Volkshuisvesting Arnhem, De Woonplaats, De Alliantie en Vestia op kortingen aan zittende huurders. Trudo heeft vrijwel alle woningen in de periode 1999-2006 volgens Slimmer Kopen verkocht en Woonbron volgens TeWoon (met MGE als voorloper daarvan).

figuur 4.2 gebruik verkoopformules bij zes corporaties en landelijk totaal volgens kopers



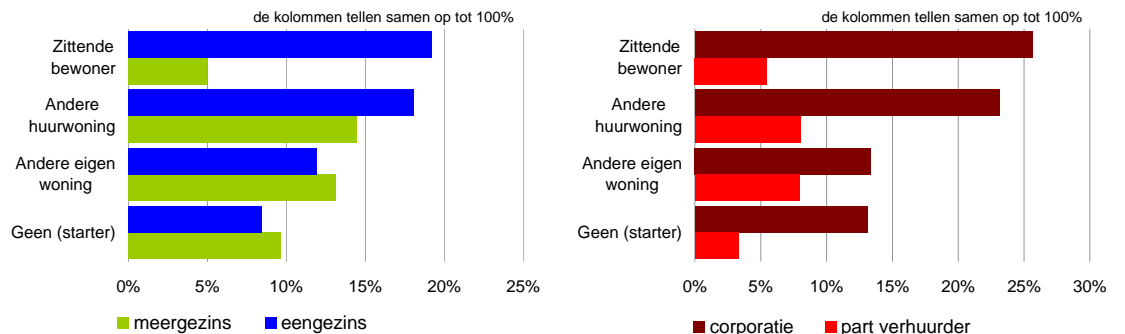
Vorige woning

Van de huurwoningen is ongeveer een kwart verkocht aan de zittende huurder, voornamelijk eengezinswoningen. Dit aandeel daalt: in 1999 verkochten corporaties en beleggers 45% van de huurwoningen aan zittende bewoners. In 2003 was dit ruim 20%.

Een op de drie kopers huurde voorheen een andere woning. Een op de vijf kopers van een voormalige huurwoning was ook voor de aankoop eigenaar van een woning. Ongeveer 18% van de aankoop van een huurwoning werd gedaan door een starter op de woningmarkt.

Voormalige eigenaren van een woning kiezen iets vaker voor een appartement (waaronder relatief veel ouderen). Hetzelfde geldt voor starters op de woningmarkt.

figuur 4.3 herkomst bewoners voormalige huurwoningen naar woningtype en type voormalige eigenaar



Van de totale groep die voorheen ook huurde kreeg bijna 8% huurtoeslag. De mediane kale huur (exclusief servicekosten en kosten van gas, water en elektra) van de woningen was vóór aankoop € 515 per maand²⁵. Voor de woningen van de grootste zes corporaties was dat € 496 en voor de overige corporaties € 484 per maand. Voor de woningen van beleggers lag dat met € 597 per maand beduidend hoger. Huurprijzen van woningen in de 40 wijken liggen met € 444 euro lager dan de huurprijzen van woningen buiten deze wijken (€ 518).

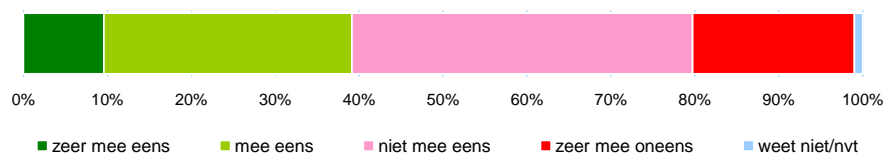
4.5 Woonlasten

De totale woonlasten voor een eigenaar-bewoner kunnen nogal afwijken van die van een huurder. Onderhoud komt geheel voor rekening van de eigenaar-bewoner, terwijl de huurder voor groot en planmatig onderhoud de verhuurder kon aanspreken. Ook in belastingen zijn er verschillen.

De Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV) becijferde dat bij maximale korting van de aankoopprijs bij Verkoop onder Voorwaarden (Koopgarant, Slimmer Kopen e.d.) de maandlasten bij koop in de eerste jaren hoger zijn dan de huur.²⁶ Pas na verloop van een aantal jaren wordt huren duurder. Daarbij is nog geen rekening gehouden met kosten voor onderhoud en de hogere belastingen en heffingen voor eigenaarbewoners.

Van de zittende bewoners die recent hun huurwoning kochten zegt ongeveer 40% nu minder aan woonlasten kwijt te zijn dan toen ze nog huurden. Deze groep kocht hun woning voor € 150.000 en betaalde voor aankoop van de woning € 500 per maand aan huur. Deze kooprijzen en huren zijn ongeveer gelijk aan die van de grotere groep van bewoners die aangeeft als eigenaar-bewoner wel hogere maandlasten hebben dan hiervoor als huurder. De inbreng van eigen geld kan hier een rol spelen evenals de mate van hypotheekrenteaftrek.

figuur 4.5 respons van bewoners die in de jaren 2005 – 2007 hun huurwoning kochten op de stelling “ik ben nu minder geld per maand kwijt dan toen ik nog huurde”



voetnoot

²⁵ Geïndexeerd naar 1-1-2008.

²⁶ 'Atlas Koopvarianten', Atrivé en SEV, november 2006.

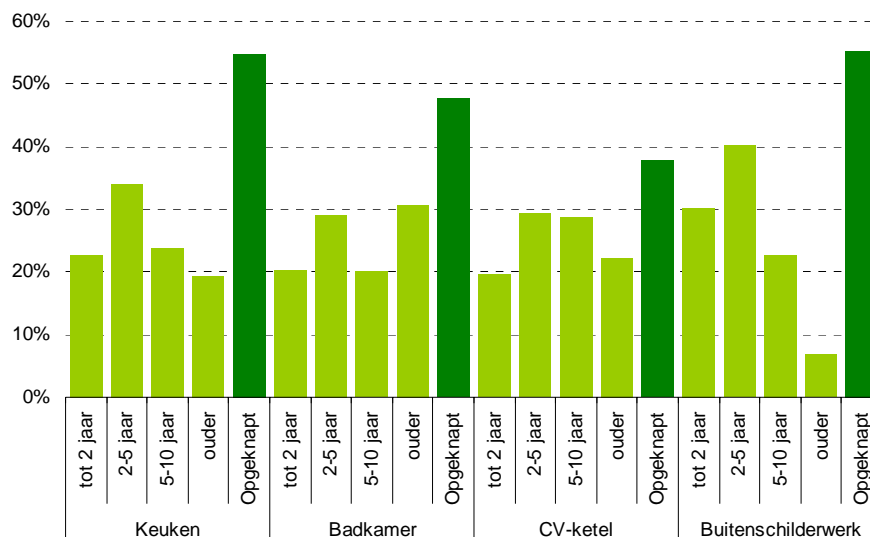
4.6 Woningverbetering

Er wordt veel opgeknapt aan voormalige huurwoningen. Het adagium dat eigenwoningbezit leidt tot verbeteringen aan de woning wordt door de groep geënquêteerde bewoners onderschreven. Voor een aanzienlijk deel gebeurt dat door de bewoners zelf. Driekwart geeft aan het onderhoud zelf te doen.

Ongeveer de helft van de bewoners heeft de keuken en /of de badkamer opgeknapt en het buitenschilderwerk gedaan. Ook de CV-ketel is bij 4 op de 10 huishoudens vervangen.

De onderstaande figuur geeft een overzicht van de ouderdom van de keukeninrichting, badkamer, CV-ketel en het buitenschilderwerk. Verder geeft de figuur aan of het specifieke onderdeel van de woning is opgeknapt.

figuur 4.6 ouderdom en verbetering door huidige bewoner



Huishoudens met een bovenmodaal inkomen knappen hun woning vaker op dan mensen met een inkomen tot modaal. Woontijd speelt bij het opknappen van de woning een rol: mensen die hun woning pas kort geleden hebben betrokken hebben minder gelegenheid gehad om bijvoorbeeld de keuken van hun woning op te knappen.

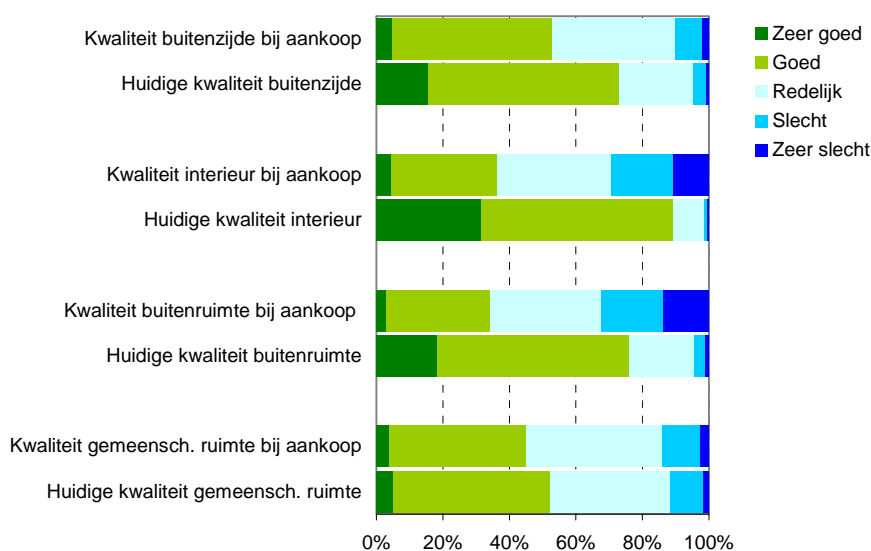
Bijna alle woningen zijn voorzien van dubbele beglazing. Een derde van de huishoudens heeft daar zelf (of via de VvE) nog aan bijgedragen.

4.7 Kwaliteit woning

We vroegen een oordeel van de bewoner over verschillende onderdelen van de woning (buitenzijde, interieur, buitenruimte en gemeenschappelijke verkeersruimten), zowel ten tijde van de aankoop als anno 2008. De kwaliteit van de woning wordt over het algemeen als goed tot zeer goed beoordeeld. De kwaliteit bij aankoop scoort minder goed. Alleen de gemeenschappelijke ruimten, het deel dat de

bewoners van appartementen het laagst waarderen en waar ze geen directe invloed op verbeteringen hebben anders dan via de VvE, scoort nu en bij aankoop ongeveer even goed. Het interieur heeft volgens de bewoners de grootste kwaliteits-sprong gemaakt.

figuur 4.7 beoordeling van de kwaliteit van de woning



De oorspronkelijke kwaliteit van de eengezinswoningen liep wat achter bij de appartementen. Dit verschil is in de periode van aankoop tot nu echter meer dan ingelopen. De huidige kwaliteit van buitenzijde, interieur en buitenruimte wordt nu bij eengezinswoningen hoger gewaardeerd dan bij appartementen. Dit kan voor een deel worden veroorzaakt door het feit dat de eengezinswoningen uit de enquête gemiddeld langer in bezit zijn van de huidige eigenaren dan de meergezinswoningen. Zij hebben dus meer tijd gehad om de woning naar eigen wens op te knappen. Ook hebben zij directer invloed op de kwaliteit van hun eigendom; appartementseigenaren zijn voor het casco afhankelijk van het VvE-beleid.

Er zijn geen grote verschillen in de beoordeling in en buiten de 40 wijken. Ook de verschillen in beoordeling van corporatiewoningen en woningen van beleggers zijn beperkt. Er is enige relatie tussen aankoop prijs en kwaliteitsbeoordeling: hoe hoger de aankoop prijs van de woning, hoe hoger de kwaliteit wordt beoordeeld.²⁷

De kwaliteit van de woning stijgt flink. Negentig procent van de bewoners zegt dat de woning nu in betere staat verkeert dan bij aankoop.

Kwaliteitsterugval komt nauwelijks voor. Bewoners die aangeven dat de kwaliteit van hun woning slecht tot zeer slecht is, geven aan dat de kwaliteit al zo was bij de aankoop van de woning. Voor veel bewoners van eengezinswoningen is een slechte kwaliteit reden om hier in de nabije toekomst wat aan te gaan doen. Gebrek aan

voetnoot

²⁷ Deze relatie tussen de prijs en de mate van tevredenheid is een bekend fenomeen: hoe hoger de prijs, hoe meer de mens is geneigd daar een positief oordeel aan te verbinden.

geld voor onderhoud en/of verbetering blijkt een oorzaak te zijn van een minder goede kwaliteit. Dit is ook, zij het in mindere mate, een reden voor de mindere kwaliteit van de gemeenschappelijke ruimten: er is geen geld voor onderhoud bij de VvE. Een slechte kwaliteit bij aankoop leidt niet tot extra verbeterinspanningen.

4.8 **Kwaliteitsoordeel getoetst**

Om de beoordeling van de kwaliteit van een woning in perspectief te zetten is een schouw gehouden bij 100 woningen in 5 gemeenten²⁸ waarvan de bewoners de enquête hebben ingevuld. Daarbij is een indruk verkregen van de bouwtechnische kwaliteit van de buitengevel en (waar zichtbaar) dak.

In ruim de helft van de woningen kwam het oordeel van de bewoners over de buitenzijde van hun woning overeen met de bouwkundige schouw. Bij twee op de tien woningen gaf de bewoner een te rooskleurig beeld en bij de overige 30% sloeg de balans juist de andere kant op en was de bewoner kritischer dan volgens de woningschouw nodig was. Grote uitschieters deden zich niet voor. De verschillen bleven beperkt tot uitspraken als bijvoorbeeld 'goed' ten opzichte van 'redelijk'.

In de volgende wijken heeft de woningschouw plaatsgevonden:

Rotterdam, Carnissebuurt

De wijk bestaat voornamelijk uit meergezinswoningen. De flats aan de rand van de wijk bij Zuidplein zijn in goede staat. De algemene staat van de portiekwoningen verderop in de wijk zijn matig tot redelijk. In de wijk vinden diverse renovatieprojecten plaats en er staan veel etagewoningen te koop.

Bouwjaren liggen van 1930-1950 en van de flats bij Zuidplein rond 1990.

Arnhem, Spijkerkwartier en Het Broek

In de wijken Spijkerkwartier en Het Broek is een mengeling van eengezins- en meergezinswoningen. De kwaliteit van de woningen loopt sterk uiteen. Driekwart van de woningen is redelijk tot goed, de rest is matig tot slecht. Hierbij is geen onderscheid tussen eg en mg.

Bouwjaren zeer divers van 1910 tot 1980.

Amsterdam, Indische buurt

Deze wijk bestaat hoofdzakelijk uit meergezins etage- en portiekwoningen. De kwaliteit van de onderzochte huizen is goed. De meeste zijn onlangs gerenoveerd. In de wijk zijn veel renovatieprojecten bezig.

Bouwjaren 1910-1940.

Almere, Bloemenwijk en De Wierden

De wijken bestaan voornamelijk uit eengezinswoningen. De algemene staat is redelijk tot goed te noemen. De wijken zijn zeer gelijkmatig van opbouw en kwaliteit. Bouwjaren 1982-1989.

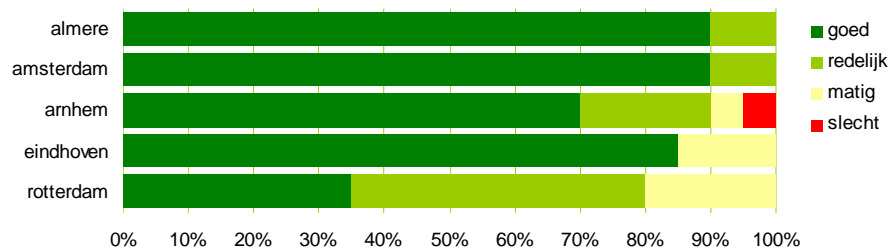
voetnoot

²⁸ Amsterdam, Rotterdam, Eindhoven, Almere en Arnhem.

Eindhoven, De Bennekel

De Bennekel is een klassieke arbeidersbuurt met voornamelijk eengezinswoningen. De kwaliteit is over het algemeen redelijk tot goed. Een groot aantal woningen heeft recent een nieuw dak gekregen. Bouwjaren van 1945 tot 1959.

figuur 4.8 resultaten woningschouw: algemene kwaliteit buitenzijde 100 woningen in 5 gemeenten



De redenen van de matige tot slechte staat van onderhoud liggen vooral in het metselwerk (bijvoorbeeld slecht voegwerk en scheuren) en de kozijnen (afbladderend schilderwerk of slechte kozijnen).

4.9 Vereniging van Eigenaren

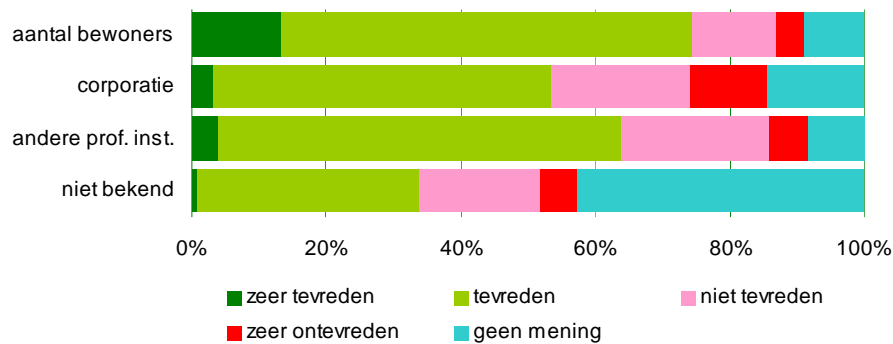
Bij de aankoop van een appartement is de koper als appartementseigenaar van rechtswege automatisch lid van de Vereniging van Eigenaren (VvE).

In circa 1 op de 6 appartementen is de woningbouwvereniging bestuurder van de VvE. De VvE wordt vaker door een andere professionele instelling dan de woningbouwvereniging (39%) of door een aantal bewoners van het appartementencomplex zelf (35%) bestuurd. Ongeveer 9% van de bewoners weet niet wie de VvE bestuurt. Voormalige corporatiewoningen zijn vaker aangesloten bij een VvE die geleid wordt door een woningbouwvereniging.

Er is weinig te vinden in de jaarlijkse bijdrage van kopers van een woning van één van de zes grootste corporaties, overige corporaties of beleggers. Bewoners in de 40 wijken dragen jaarlijks minder bij aan de VvE dan bewoners buiten de 40 wijken. Meer dan 60% van de bewoners van appartementen is tevreden tot zeer tevreden over de VvE. Bijna een kwart geeft aan niet tevreden tot zeer ontevreden te zijn over het functioneren van de VvE.

Zelfbestuur van een VvE door enkele bewoners leidt onder de respondenten tot de meeste tevredenheid. Professioneel bestuur door een corporatie of een andere instelling leidt bij iets meer dan de helft van de bewoners tot een positief oordeel.

figuur 4.9 tevredenheid met het functioneren van de VvE naar type bestuur



In de 40 wijken is men iets minder tevreden met het functioneren van de VvE dan in de overige wijken.

Voor bewoners die zeer ontevreden zijn geldt dat verschillende onderdelen in de woning wat vaker niet zijn opgeknapt, terwijl juist deze groep jaarlijks meer bijdraagt aan de VvE dan gemiddeld.

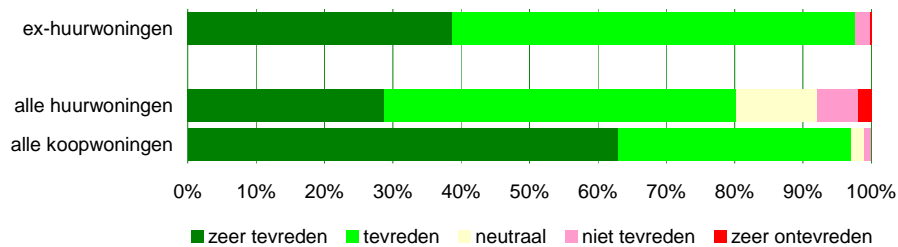
4.10 Tevredenheid met woning en buurt

Tevreden met hun woning

De bewoners van voormalige huurwoningen zijn tevreden (59%) tot zeer tevreden (39%) met hun woning. Slechts 2% geeft aan niet tevreden te zijn met de woning. In het verschil tussen ‘zeer tevreden’ en ‘tevreden’ neigen de bewoners van voormalige huurwoningen wat meer naar de tweede mogelijkheid dan alle eigenaar-bewoners van woningen in Nederland.²⁹ Maar ontevreden bewoners zijn er in vrijwel gelijke mate. Zittende bewoners van huurwoningen zijn aanmerkelijk minder tevreden dan anderen die een huurwoning hebben gekocht.

De graad van tevredenheid verschilt nauwelijks met het woningtype en met de voormalige eigenaar. Bewoners in de 40 wijken zijn even tevreden als daarbuiten.

figuur 4.10 tevredenheid met de woning (bron alle woningen: WoON 2006)



voetnoot

²⁹ Bron: WoON 2006.

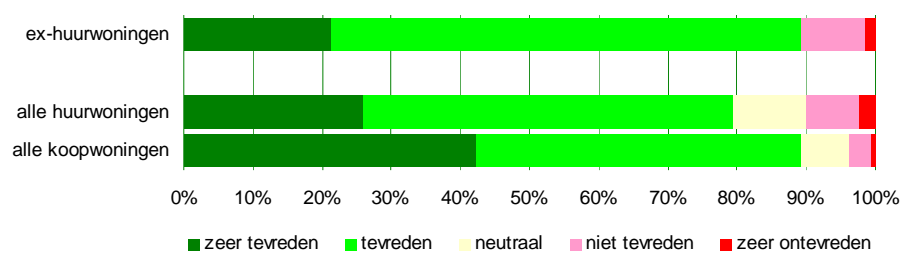
... minder met de buurt

Met de buurt is men iets minder content dan met de eigen woning. Toch is ook hier 90% van de bewoners tevreden (68%) tot zeer tevreden (22%) met de buurt waarin men woont.

Deze score is vergelijkbaar met de waardering door alle bewoners van huurwoningen in ons land,³⁰ al geven de bewoners van voormalige huurwoningen iets minder vaak het predicaat ‘zeer tevreden’ over hun woonomgeving. Ruim 40% van de bewoners geeft aan dat de buurt er op is vooruitgegaan.

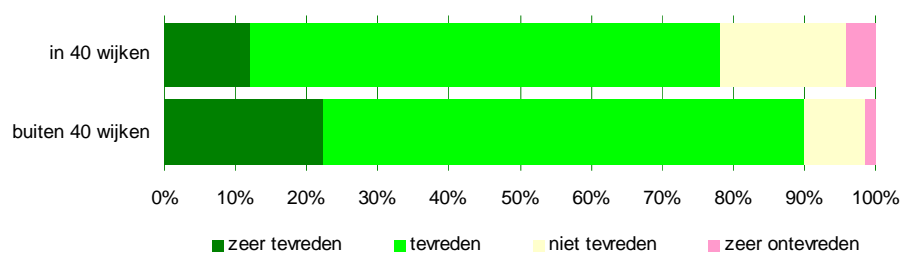
Bewoners van koopwoningen zijn duidelijk positiever.

figuur 4.11 tevredenheid met de woonomgeving (bron alle woningen: WoON 2006)



Bewoners van eengezinswoningen laten een gelijke mate van tevredenheid zien als bewoners van appartementen. Wel is opvallend dat meer dan 20% van de bewoners van de 40 wijken aangeven ontevreden tot zeer ontevreden te zijn met hun buurt. Dit tegenover 10% van de bewoners buiten de 40 wijken. Ook zijn de bewoners van voormalige woningen van één van de zes grootste corporaties iets vaker ontevreden over de buurt dan andere bewoners met een gekochte huurwoning. Dit hangt voor een deel samen met het feit dat deze corporaties een relatief groot aandeel woningen verkochten binnen deze aandachtswijken.

figuur 4.12 tevredenheid met woonomgeving naar locatie: binnen/buiten de 40 wijken



Bewoners van voormalige huurwoningen zijn dus over het algemeen tevreden over hun woning en buurt. Verhuisplannen zijn er dan ook slechts bij een minderheid van de bewoners. Nog geen 20% geeft aan binnen twee jaar te willen verhuizen. Appartementsbewoners en bewoners met een woning in één van de 40 wijken ge-

voetnoot

³⁰ Bron: WoON 2006.

ven iets vaker aan te willen verhuizen. Dit hangt samen met klein wonen en ontevredenheid met de buurt.

4.11 Starters

De starters zijn over het algemeen alleenstaand of samenwonend en hebben een netto inkomen boven modaal. Opvallend is dat er zo weinig verschil is tussen de aankoop van een een- of meergezinswoning door deze groep. De groep starters koopt vooral voormalige huurwoningen van een corporatie (56%), een grote groep geeft aan de woning van een particulier te hebben gekocht (30%). De verkoop binnen en buiten de 40 prioriteitwijken aan starters verschilt niet.

Starters kopen een woning met een mediane waarde van € 147.000 (geïndexeerd naar prijspeil 1-1-2008). De meest voorkomende verkoopregeling, het verstrekken van een korting aan zittende huurders, gaat voor deze groep vanzelfsprekend niet op. Maar van de andere regelingen maken starters relatief veel gebruik. Koop Goedkoop is daarbij het populairst.

5

Verkoop in de praktijk

Uit interviews met verkopende verhuurders en gemeenten³¹ komt een positief beeld naar voren van de effecten van verkoop van huurwoningen. Corporaties zien vooral positieve effecten voor zowel kopers als voor de buurten. Voor beleggers is de verkoop vooral een economische aanleggenheid.

Enkele verhuurders en huurdersorganisaties zijn minder positief en plaatsen kritische kanttekeningen. Vestia neemt als grote corporatie hier een duidelijke positie in. De corporatie is enkele malen geconfronteerd met de vraag om in het gebied waar ze werkt aan bewoners verkochte complexen aan te pakken, bijvoorbeeld door de woningen aan te kopen. Het betrof zowel door een woningcorporatie als door een pensioenfonds verkochte woningen, waar de kopers blijkbaar onvoldoende in staat zijn om het noodzakelijke onderhoud te verrichten. Daardoor verloederen deze complexen. Zo'n vervalsspiraal wordt ook bevorderd doordat de toekomstwaarde beperkt is. De investering in onderhoud komt niet terug in waardestijging. Voor Vestia vormt dit aanleiding om terughoudender te zijn met verkoop. Deze stellingname heeft vorig jaar veel publiciteit gekregen. Bij VvE's in dergelijke gebieden houdt men de meerderheid en stort men voor een langere periode een reserve in het onderhoudsfonds van de VvE. De verkoop wordt meer gericht op duurdere nieuwe woningen. De goedkopere woningen houdt Vestia liever vast voor huurders, de omzetting naar koop doet men eerder via sloop en nieuwbouw. Dit beleid botst nog wel eens met de wens van gemeenten dat de corporatie meer verkoopt. Dat Vestia toch tot de koplopers behoort komt door de omvang, met 72.000 woningen is de corporatie ook koploper in die lijst. De jaarlijkse verkoop ligt op zo'n 0,2%. Door de zwaardere Vpb-last zal dit de komende jaren licht stijgen, naar 0,25-0,3%.

5.1 Bijsturing door gemeenten

voetnoot

³¹ In bijlage II is een overzicht van de gesprekspartners opgenomen.

In veel grote steden is het eigenwoningbezit laag. Om een evenwichtiger woningbezit te krijgen worden in de grotere steden langjarige afspraken gemaakt met corporaties over de verkoop van huurwoningen. Behalve over de aantallen en de aard van de te verkopen huurwoningen worden daarbij ook afspraken gemaakt over de kwaliteit van de te verkopen woningen. Zo heeft de gemeente Eindhoven recentelijk bij de corporaties afgedwongen dat huurwoningen pas verkocht mogen worden als het casco van de woning in goede staat verkeert. Ook de gemeente Amsterdam heeft kwaliteitseisen geformuleerd waaraan alle verkochte sociale huurwoningen moeten voldoen.³² Het is aan de verkopende corporatie om middels een checklist te verklaren dat een te splitsen pand aan de kwaliteitseisen uit het *'Convenant verkoop sociale huurwoningen'* voldoet. Als de kwaliteit nog niet op orde is, moet een investeringsplan worden ingediend waarop staat aangegeven hoe en wanneer de vereiste kwaliteit gerealiseerd zal worden.

In veel huisvestingsverordeningen is vastgelegd dat splitsing in appartementsrechten kan worden geweigerd indien het onderhoud te wensen overlaat. Sommige gemeenten stellen ook beperkingen aan splitsing indien het huurwoningen onder de huurprijsgrens (in 2008 ongeveer € 620 per maand) betreft.

Aan een betere menging van huurwoningen en eigenwoningbezit wordt een grotere stabiliteit van buurt en wijk toegedicht. Daarnaast bevordert de verkoop van huurwoningen de doorstroming en biedt het starters een kans op de woningmarkt.

5.2 Sociale verhuurders

Sociale verhuurders verkopen al langere tijd delen van hun bezit aan zittende bewoners of –als de woning leegkomt – aan andere particulieren. Sinds de verzelfstandiging in de jaren negentig, is de verkoop pas goed op gang gekomen. De verkoop van woningen brengt voor de corporaties een nieuwe taak met zich mee. Een aantal corporaties heeft daarvoor een aparte afdeling, compleet met eigen makelaardij, in de eigen organisatie ingericht (bijvoorbeeld De Alliantie, Het Oosten en de Principaal, voor De Key). Anderen besteden het uit aan een makelaar (bijvoorbeeld De Woonplaats). Voor de meeste corpora-

De gemeente Eindhoven tracht de bestaande verhouding tussen huur- en koopwoningen bij te stellen ten gunste van het eigen woningbezit. Waar in het verleden die verhouding in alle gebieden het streven was, is de gemeente de laatste jaren meer bezig met maatwerk. In buurten en wijken waar het behoud van de bestaande beeldkwaliteit voorop staat, bemoeilijkt versnippering van het bezit onder vele eigenaren het beheer. Verkoop van huurwoningen is daar niet gewenst.

De gemeente Eindhoven is bij de herstructurering van oude wijken teruggekomen van de grootschalige sloop/nieuwbouwplannen uit het nog niet zo heel verre verleden. Dit leverde veel dure nieuwbouwwoningen die voor veel van de bewoners uit de wijk niet betaalbaar waren. Die mensen trekken weg naar andere delen van de stad, waar vervolgens problemen kunnen ontstaan door een te grote hoeveelheid mensen met een laag inkomen en mogelijk werkloosheid. De nieuwe wijk scoort vervolgens wel beter op de sociaal economische ladder, maar in feite is er een heel nieuwe wijk ontstaan. Andere wijken in de stad zullen juist lager scoren door instroom van de minst draagkrachtigen uit de herstructureringswijk.

voetnoot

³² *'Kwaliteitseisen en kwaliteitstoets behorend bij het Convenant verkoop sociale huurwoningen Amsterdam 2002-2007'*.

ties blijven de verkopen beperkt tot enkele tientallen per jaar. De noodzaak om dan een aparte afdeling op te richten is uiteraard niet groot.

Naast financiële en strategische redenen zijn de belangrijkste redenen voor corporaties om woningen te verkopen:

- beantwoorden aan de groeiende vraag naar koopwoningen;
- perspectief bieden aan starters op de woningmarkt;
- bevorderen van de doorstroming;
- vasthouden en aantrekken van middeninkomens in de wijken/stad.

Niet alle corporaties verkopen huurwoningen. Of ze doen dat maar heel beperkt, zie het voorbeeld van Vestia. Ook de kans dat kopers van goedkope huurwoningen op termijn het dure onderhoud van hun woning niet kunnen betalen, speelt voor deze corporatie mee in de keuze om woningen niet te verkopen.

Binnen de corporatiesector is in de verkopen onderscheid te maken tussen reguliere verkopen en verkopen waarbij de woning te zijner tijd weer terugkomt in het bezit van de corporatie.

5.2.1 Reguliere verkopen

Hoewel het aantal corporaties dat woningen tegen speciale verkoopformules aanbiedt snel stijgt, beslaan de reguliere verkopen het grootste deel van de verkopen door corporaties. Sommige corporaties hanteren daarbij marktconforme biedingsprocedures, waarbij gegadigden voor de woning bijvoorbeeld in een of twee ronden een bod kunnen uitbrengen. In gespannen woningmarkten (Amsterdam, Utrecht) kunnen de verkoopprijzen beduidend boven de vraagprijs komen te liggen. Andere corporaties loten uit degenen die de vraagprijs bieden een winnaar die de woning mag kopen.

Om het speculeren met deze woningen te ontmoedigen, heeft Woonstichting De Key besloten om in het koopcontract een anti-speculatiebeding op te nemen. Het anti-speculatiebeding dat in het koopcontract wordt opgenomen luidt als volgt: *Het is koper verboden het verkochte binnen zes (6) maanden na levering door te leveren aan een derde, bij overtreding waarvan koper een direct opeisbare boete van vijftigduizend euro (€ 50.000,00) verschuldigd is aan verkoper.* Door deze clausule kan een eventuele speculatieve koper geen gebruikmaken van de vrijstelling van overdrachtbelasting, die aan een termijn van 6 maanden na aankoop is gebonden.

5.2.2 Wooninvesteringsfonds

Met de oprichting van het Wooninvesteringsfonds (WIF) kunnen corporaties de uitpondtaak bij verkopen uitbesteden en daardoor sneller over financiële middelen beschikken. Het WIF is in december 2005 gestart met aankopen met als doel om binnen drie jaar 3.500 woningen aan te kopen. Dit is het aantal waarbij de eigen organisatie bekostigd zou kunnen worden. Het WIF had eind 2007 ruim 3.700 verhuureenheden aangekocht. In 2008 verwacht het WIF nog eens 1.000 woningen aan te kunnen kopen. Het WIF verkoopt deze woningen vervolgens bij mutatie of aan de zittende bewoners.

Het beheer van het woningcomplex blijft na verkoop aan het WIF in de regel bij de verkopende corporatie. Corporaties die zich uit een gebied terugtrekken zijn minder geneigd het beheer van het verkochte complex nog te blijven doen. In die gevallen neemt het WIF een professionele vastgoedbeheerder in de arm.

Met de beheerder wordt een beheerovereenkomst afgesloten. Hierin wordt onder andere het dagelijks onderhoud geregeld. Het voorbereiden en organiseren op basis van meerjarenonderhoudsbegrotingen van planmatig en groot onderhoud wordt door het WIF gegund aan één bedrijf omwille van uniformiteit. Directievoering en toezicht van dat planmatig en groot onderhoud wordt uitgevoerd door de beheerder (tegen vergoeding). De planning van het planmatig en groot onderhoud bepaalt het WIF zelf op basis van de meerjarenonderhoudsplanning die bij de aankoop van het complex is opgesteld en jaarlijks wordt geactualiseerd.

De coördinatie van uitponden van aangekochte woningcomplexen wordt onder regime en verantwoordelijkheid van het WIF verzorgd door één externe partij. Dit bedrijf maakt daarbij gebruik van de diensten van lokale makelaars. Verkoop aan zittende bewoners wordt door het WIF zelf verzorgd. Bij de overname van het complex worden bewoners op de hoogte gebracht dat aankoop mogelijk is. Ook later wordt af en toe informatie verstrekt over de mogelijkheden van aankoop door zittende bewoners. Verschillende aspecten van de koop worden daarin belicht: woonlasten bij eigenwoningbezit, onderhoud, de rechten en plichten van VvE's etc. Het WIF verkoopt tegen de marktwaarde van de woningen.

In de Indische Buurt in Amsterdam heeft De Alliantie een flink aandeel in de totale woningvoorraad. Voor de stedelijke vernieuwing in de Indische Buurt (voornamelijk het noordwest en noordoost kwadrant) had de Alliantie Amsterdam (destijds De Dageraad) reeds een raamovereenkomst met het stadsdeel Zeeburg die liep van 2002 tot en met 2005. In 2007 is door De Alliantie met twee collega-corporaties een convenant ondertekend met het stadsdeel voor de periode 2007 - 2011 voor de vernieuwing van de gehele Indische buurt.

De Indische Buurt had een slechte naam: er was veel criminaliteit, de mutatiegraad was hoog, ramen van panden waren dichtgespijkerd. Kortom: een wijk waar je niet wilde wonen.

In het plan van aanpak kreeg ook de verkoop van huurwoningen een plaats. Om de vitaliteit van de buurt een impuls te geven, verkocht De Alliantie in de eerste jaren vooral aan starters. Deze over het algemeen jonge groep zorgt ook in de avonduren voor wat levendigheid, een aspect dat node werd gemist in de buurt. De woningen waren destijds nog redelijk betaalbaar voor deze doelgroep.

Met de winst die op de verkoop werd geboekt, knapte De Alliantie oude panden op. Datzelfde deden de andere corporaties. Langzaam maar zeker ging het beter. De Indische Buurt is nu zeer gewild. De prijzen van woningen zijn er de laatste jaren dan ook fors gestegen. De kopers van het eerste uur profiteren daar nu ook van.

5.2.3 Verkopen met korting en/of terugkoopregeling

Bij een groeiend aantal corporaties wordt de interpretatie van het eerste prestatieveld uit het BBSH (“passend huisvesten van de doelgroep”) ruimer opgevat dan alleen het aanbieden van goedkope huurwoningen. Bij deze corporaties kan worden gehuurd óf gekocht. De consument heeft de keuze. En kan ook nog eens de woning onder de marktwaarde aankopen en zo op woonlasten uitkomen die vergelijkbaar zijn met huren.

Woonbron was een van de eerste corporaties die de vrije keuze tussen huren of kopen aanbood. Op termijn denkt deze corporaties zo’n driekwart van het gehele bezit in de TeWoon-formule te kunnen aanbieden. De consument kan zelf kiezen tussen huren of kopen. Voor de corporatie blijft de woning tot de portefeuille behoren omdat deze het recht of de plicht heeft de woning terug te kopen als de nieuwe eigenaar die van de hand wil doen. De ervaring leert dat ongeveer 5% van de klanten van Woonbron kiest voor een van de twee koopvarianten die TeWoon heeft (Woongarant en Koopcomfort). Potentiële kopers bewandelen andere wegen om een woning te zoeken dan de woningkrant waar Woonbron haar vrijkomende woningen in aanbiedt.

Een andere corporatie die voorop loopt in het te koop aanbieden van haar bezit is Trudo uit Eindhoven. Deze corporatie wil op termijn ongeveer driekwart van haar bezit te koop aanbieden volgens de regeling ‘*Slimmer Kopen*’. Het overige deel van het bezit blijft gereserveerd voor verhuur aan bijzondere groepen (zorgbehoevenden, dak- en thuislozen). Ook panden met kamers (bijvoorbeeld studentenkamers), panden op herontwikkelingslocaties en sloop/nieuwbouwpanden blijven buiten het bezit dat te koop zal worden aangeboden.

De sociale verhuurders denken met de verkoop met terugkoopregeling twee vliegen in een klap te slaan:

1. De verkoop draagt volgens hen bij aan de kracht van wijken. Het biedt kansen aan starters en zorgt ervoor dat de meer draagkrachtigen in de wijk blijven of juist worden aangetrokken. Het is eerder een reden om woningen in sociaal-economisch zwakkere wijken wel te verkopen dan om dat niet te doen uit vrees voor mogelijke verloedering.
2. Daarnaast blijven de woningen in feite tot de portefeuille van de corporatie behoren en profiteren zij mee van de waardestijging van de woningen.

5.3 Particuliere en institutionele beleggers

De beleggers beslissen in de eerste plaats op financiële gronden om een woning of (in de meeste gevallen) een woningcomplex te verkopen. De vrije verkoop van huurwoningen aan een koper voor eigen gebruik is vaak een profijtelijke zaak voor de verhuurder. De marktwaarde van een koopwoning ligt in veel woningmarktgebieden structureel hoger dan de actuele waarde bij voortgezette verhuur. Dat komt voornamelijk omdat bij de koopwoningen de hypotheekrenteaf trek is ingeprijsd in de waarde van de woning. Dit voordeel geldt natuurlijk evenzeer voor de woningcorporaties.

Particuliere beleggers

Een grote groep particuliere beleggers in vastgoed heeft zich verenigd in Vastgoedbelang. In 1999 is door de IVBN (institutionele beleggers), Vastgoedbelang en Aedes gezamenlijk een gedragscode voor de verkoop van huurwoningen opgesteld. Recent is door de IVBN zelfstandig een actualisatie daarvan voor de eigen leden gemaakt. Vastgoedbelang werkt nu aan twee codes:

- Keurmerk Verhuurders
- Keurmerk Professionele Beleggers (actualisatie van de gedragscode uit 1999).

De redenen dat particuliere beleggers tot verkoop van woningen overgaan zijn even divers als de groep verhuurders zelf. Verbindend element is het financiële motief. Vastgoedbelang is kritisch over de verkoop van huurwoningen. Huurwoningen die te koop worden aangeboden zijn volgens de vereniging juist die woningen waaraan in de meeste gevallen gedurende langere tijd geen investeringen zijn gedaan en waarvan de staat van onderhoud mogelijk te wensen overlaat. De ongelijke waardering van de huur- en koopsector zijn daarvan de oorzaak. Die disbalans kent in een gespannen woningmarkt als de Amsterdamse de nodige excessen: recent is aan een bewoner van een huurwoning een vertrekpremie aangeboden van meer dan € 100.000.

De disbalans tussen koop- en huursector kan volgens Vastgoedbelang alleen worden opgeheven door (gefaseerd):

- 1 de huren volledig vrij te geven,
- 2 de hypotheekrenteaftrek af te schaffen en
- 3 inkomensondersteunend beleid voor starters op de woningmarkt.

Voor beleggers in vastgoed staat het rendement voorop: als de contant gemaakte waarde van de extra huuropbrengsten van een verbetering niet opweegt tegen de investering, zal de verbetering niet gedaan worden. Omdat de extra huuropbrengsten in de niet-geliberaliseerde woningen op basis van het aantal woningwaarderingpunten wordt bepaald, is het rendement van verbeteringen vaak beperkt.

De belangrijkste oorzaken van de in de pers geschetste verloedering vinden hun oorzaak volgens Vastgoedbelang dan ook in de slechte staat van de te koop aangeboden woningen in combinatie met ontbrekende financiële middelen bij veel van de nieuwe eigenaar-bewoners. Hoge onverwachte kosten voor onderhoud kunnen niet worden gemaakt en schuiven door naar de toekomst. Binnen de VvE's zijn het ook juist de huishoudens met een (te) krappe beurs die kiezen voor een goedkope schilder in plaats van een vakman en die grote kostbare ingrepen tegenhouden omdat het geld daarvoor ontbreekt.

Institutionele beleggers

Het aantal huurwoningen van institutionele beleggers is de laatste jaren sterk gedaald. Het woningbezit van de leden van de IVBN (Vereniging van Institutionele Be-

leggers in Vastgoed Nederland)³³ daalde van 200.000 in 1998 tot 140.000 in 2007. Voor beleggers was het door grote prijsstijgingen van woningen in afgelopen jaren lucratief om te verkopen. Daarnaast drukt het herziene huurbeleid het toekomstige rendement.

Het beleid van beleggers is in de eerste plaats gericht op het behalen van een optimaal rendement. Grote investeringen om de verhuurbaarheid op peil te houden (nieuwe keuken, vernieuwing sanitair) zijn in de meeste gevallen reden om tot verkoop over te gaan. Voor beleggers zijn de kosten van en vereiste aandacht bij het uitponden vaak een reden om complexen in hun geheel te verkopen aan een specialist op dit terrein, vaak een particuliere belegger.

Institutionele beleggers streven naar een relatief jonge woningportefeuille. Woningen van vóór 1970 zijn bij deze groep verhuurders zeer beperkt vertegenwoordigd.³⁴ Verkoop van woningen spitst zich wel toe op het oudere deel van het bezit. Vergeleken met de rest van de huurwoningmarkt is dit echter relatief jong.

De IVBN heeft een gedragscode opgesteld voor de (complexgewijze) verkoop van huurwoningen. De code stelt regels voor de verkoop van huurwoningen aan zittende bewoners en ook voor de verkoop van een geheel complex aan een nieuwe eigenaar. De nieuwe eigenaar dient zich als goed verhuurder te gedragen en een zorgvuldige verkoopprocedure te volgen. Dat betekent bijvoorbeeld dat bij uitponden geen druk mag worden uitgeoefend op zittende huurders en geen *'ongewoon huurprijsverhogingsbeleid'* mag worden gevoerd. Bij verkoop van appartementsrechten geldt dat nieuwe eigenaren-bewoners goed moeten worden voorgelicht over de rechten en plichten van de VvE en dat gedurende het uitpondproces een huurdersdelegatie kan deelnemen aan de VvE-vergadering.

Institutionele beleggers verkopen tegen marktwaarde. Speciale verkoopregelingen waarbij kortingen worden gegeven vinden niet plaats, behoudens een beperkte korting bij zittende bewoners.

5.4 Woonlasten

De huizenprijzen zijn de laatste jaren sterk gestegen. Voor zittende bewoners van goedkope huurwoningen zal de overstap van huur naar koop een grote zijn omdat zij vaak een relatief lage huur betalen. De overstap van huur naar koop ligt dan ook het meest voor de hand in de meer ontspannen woningmarkten.

Toch ziet De Alliantie in een gespannen markt als de Amsterdamse, ondanks het grote verschil in woonlasten tussen huur en koop, een stijging in de bereidheid van zittende bewoners om te kopen. De waardeontwikkeling van woningen in binnenstedelijke gebieden laat ook de huurders niet onberoerd. Het aanbod om de eigen woning te kopen wordt serieuzer genomen. Bewoners zien meer en meer in dat je als eigenaar profiteert van de waardestijging, terwijl je dat als huurder niet doet.

voetnoot

³³ De IVBN vertegenwoordigt ongeveer 90% van het Nederlands institutionele vastgoedvermogen (bron: www.ivbn.nl).

³⁴ Bron: De vastgoedbeleggingsmarkt in Nederland 2006, IVBN.

Het zijn vooral de zogenaamde *scheefhuurders* die eerder de keuze voor koop maken. Van de verkopen in 2007 door De Alliantie werd 20% aan zittende huurders gedaan. In eerdere jaren lag dat rond de 10%.

5.5 Vraagtekens bij verkoop van huurwoningen

Verschillende corporaties stellen zich terughoudend op in het verkopen van huurwoningen. Ze verkopen vooral om financiële middelen te genereren die nodig zijn voor onrendabele investeringen.

Vestia (met ruim 70.000 woningen de grootste woningcorporatie van ons land) ziet in de verkoop van huurwoningen negatieve aspecten voor huurders. In 'Huurders dupe van grootschalige verkoop huurwoningen' stelt de corporatie³⁵ dat verkoop niet mag leiden tot een kleiner en slechter aanbod voor huurders. Vestia stelt zich daarom terughoudend op bij de verkoop van woningen uit het eigen bezit. Zo mag verkoop niet betekenen dat vooral de woningen van mindere kwaliteit overblijven voor de huurders met lagere inkomens en andere primaire doelgroepen. Vestia verkoopt geen woningen met weinig toekomstwaarde (geen risico's doorschuiven naar kopers) en ook geen schaarse woningen voor bijzondere doelgroepen zoals ouderen en gehandicapten.

Woonbedrijf Eindhoven stelde in 2007 het verkoopbeleid bij om de betaalbare huurvoorraad in stand te houden. Om diezelfde reden geeft de corporatie ook vaker de voorkeur aan het opknappen van goedkope verouderde woningen boven sloop/nieuwbouw omdat de huur van nieuwe woningen voor veel zittende bewoners te hoog is.

Huurdersorganisaties en enkele politieke partijen pleiten ervoor de voorraad goedkope huurwoningen op peil te houden en willen de verkoop van huurwoningen beperken tot die buurten en wijken met een hoog aandeel van deze woningen. Verkoop onder voorwaarden met terugkoopregeling wordt gezien als een aantrekkelijk alternatief voor huren omdat het door reductie van de aankoopprijs (en daarmee de woonlasten voor de koper) de woonlasten bij koop beperkt.

5.6 Kwaliteit bij verkoop

Voor gemeenten staat de kwaliteit van de gebouwde omgeving hoog op de politieke agenda. Er is op dit vlak de laatste jaren veel verbeterd. Tussen 1990 en 2000 zijn de gemiddelde herstellkosten van woningen afgenomen van € 4.200 tot € 2.500.³⁶

Om de kwaliteit van te verkopen huurwoningen te waarborgen stellen veel gemeenten voorwaarden aan het verlenen van de bij verkoop benodigde splitsingsvergunning. Ook wordt in de prestatieafspraken tussen gemeenten en corporaties naast de kwantiteit plaats ingeruimd voor de kwaliteit van de woningen die te koop worden aangeboden.

voetnoot

³⁵ Zie www.vestia.nl.

³⁶ Bron: Kwalitatieve woningregistratie. Het betreft bouwkundige gebreken in de gehele woningvoorraad.

Corporaties geven zelf aan woningen bij verkoop technisch in orde op te leveren. Zo geeft Het Oosten uit Amsterdam aan dat woningen 'Schoon, heel en veilig' worden opgeleverd.

De gedragscode Verkoop huurwoningen van de IVBN stelt geen eisen aan de onderhoudstoestand van te verkopen woningen. Wel dient de huurder goed geïnformeerd te worden over de staat van de woning. Het imago van de belegger speelt een grote rol. Negatieve publiciteit kan de goede naam aantasten

5.7 Betrokkenheid verhuurder na verkoop

Na verkoop van een huurwoning behoort de woning tot het eigenwoningbezit en onderscheidt zich, behoudens de groep woningen die door een corporatie met terugkoopplicht zijn verkocht, niet van de particuliere woningvoorraad.

Bij verkoop van meergezinswoningen door verhuurders blijft de voormalige eigenaar vaak nog lange tijd in beeld. Maar ook bij eengezinswoningen kunnen kopers soms nog een beroep doen op de diensten van verkopende partij om bijvoorbeeld het onderhoud te laten doen.

Voor verhuurders die woningen in buurten verkopen waar ze nog meer bezit hebben en willen houden, heeft de kwaliteit van de verkochte woningen een directe invloed op de waarde van het overige bezit in de buurt. Ze hebben er dus belang bij om bij te blijven dragen aan de kwaliteit van de woningen in de buurt.

Corporaties die woningen verkopen met daarbij een terugkoopregeling hebben er alle belang bij dat de woning goed wordt onderhouden. Corporaties verbinden daarom verschillende voorwaarden bij verkoop met terugkoopregeling om goed onderhoud te waarborgen.

Eengezinswoningen

Bij eengezinswoningen die door verhuurders zonder terugkoopregeling aan particulieren zijn verkocht verdwijnt de verkopende partij na de overdracht uit beeld. De koop verschilt daarom niet van een transactie tussen twee particulieren. Toch zijn er corporaties die daarna nog hun diensten aanbieden. Woonbron informeert eigenaren van gekochte eengezinswoningen als er in naastgelegen huurwoningen onderhoud wordt gepleegd. De nieuwe eigenaar kan dan op eigen kosten meedoen aan deze onderhoudsactiviteiten en profiteren van de gunstige inkoop (professioneel, schaalvoordelen).

Voor de eengezinswoningen in onder meer de Eindhovense aandachtsgebieden die met de regeling *Slimmer Kopen* zijn verkocht maakt Trudo elke 3 jaar een onderhoudsopname. Bij achterstallig onderhoud is de bewoner verplicht dit te verhelpen.

Meergezinswoningen

Bij meergezinswoningen is de Vereniging van Eigenaren (VvE) verantwoordelijk voor het onderhoud van het gebouw en voor het beheer van de gemeenschappelijke ruimten zoals de entree, lift en de trappenhuis. Voor een goed onderhoud van een appartementencomplex is een goed functionerende VvE van groot belang.

Direct na splitsing van een complex in appartementen heeft de verhuurder de beslissende stem in de VvE en kan ervoor zorgen dat het gebouw qua onderhoud en beheer op orde blijft. Het Oosten uit Amsterdam houdt na verkoop via een meerderheidsbelang in de VvE controle over het onderhoud. Deze corporatie verkoopt daarom nooit meer dan 49% van de woningen in een appartementencomplex.

Woonbron legt een grotere verantwoordelijkheid bij de nieuwe eigenaren. De VvE wordt na splitsing van het complex geleid door Triant, een professionele beheerder van VvE's en onderdeel van Woonbron. Ook als Woonbron nog de meerderheid in de VvE heeft, wegen de stemmen van de particulieren binnen de VvE relatief zwaar. Pas als een keuze van de VvE tot vervolgschade zal leiden, grijpt Woonbron in.

Ook door De Alliantie wordt de verantwoordelijkheid voor het beheer en het onderhoud meer en meer bij de koper gelegd. In de beginjaren (De Alliantie begon in 1999 met het verkopen van huurwoningen) sloot de corporatie bij verkoop onderhoudscontracten met de koper af voor een periode van 5 of zelfs 10 jaar. Tegenwoordig gebeurt dat niet meer. De kwaliteitseisen die in het 'Convenant verkoop sociale huurwoningen' zijn neergelegd waarborgen de technische kwaliteit van de woningen bij splitsing. Daarna zorgt de VvE voor beheer en onderhoud. In de eerste jaren heeft eigen VvE-dienst van De Alliantie daar een meerderheidsbelang en kan op die manier invloed op het behoud van kwaliteit uitoefenen.

Woningbedrijf Rotterdam houdt na verkoop onder Maatschappelijk Verantwoord Eigendom de verantwoordelijkheid voor het planmatig onderhoud aan de buitenkant van de woningen. Ook daar betaalt de eigenaar een vast maandelijks bedrag.

Trudo neemt bij de regeling 'Slimmer Kopen' in de splitsingsakte van een complex op dat er jaarlijks een update dient te worden gemaakt van de meerjarenonderhoudbegroting. Daarnaast dient er elk jaar een onderhoudsplan te worden gemaakt. In de splitsingsakte wordt verder opgenomen dat geld dat gereserveerd is voor het periodiek onderhoud alleen daarvoor mag worden besteed, tenzij de VvE unaniem tot een ander besluit over de besteding komt.

5.8 Verloedering door verkoop huurwoningen?

De relatie die in de berichten in de pers uit 2007 werd gelegd tussen de verkoop van huurwoningen en verloedering wordt door de geïnterviewden niet algemeen herkend. Incidenteel zal een koper van een huurwoning de onderhoudslasten niet kunnen opbrengen, waardoor achterstallig onderhoud optreedt, maar dat is een uitzondering op de regel.

De effecten worden veeleer als positief ervaren:

- verkoop van huurwoningen leidt tot een grotere betrokkenheid van de kopers met de wijk;
- zelfwerkzaamheid van eigenaar bewoners zorgt voor een waardevermeerdering van de woningen. Dit heeft een positief effect op de omliggende woningen;
- verkoop leidt tot een grotere woningdifferentiatie;

- mensen met middeninkomens blijven eerder in de buurt of worden door het aanbod van koopwoningen aangetrokken.

De verloedering heeft volgens de geïnterviewden andere achtergronden: onevenwichtigheden in de woningmarkt en sociale problemen. Door de onevenwichtigheid tussen de koop- en de huursector worden huurwoningen onder- en koopwoningen overgewaardeerd. Beleggers van huurwoningen kunnen onvoldoende rendement halen uit verbeteringen door het huurprijsbeleid waar veel van de woningen onder vallen. Daardoor worden juist die delen uit het bezit te koop aangeboden waar in de nabije toekomst in moet worden geïnvesteerd. Een ongunstige ontwikkeling in de verkochte huurwoningen kan in de volgende situaties worden verwacht:

- Niet functionerende VvE's in de particuliere woningvoorraad kunnen tot achterstallig onderhoud leiden. In de afgelopen jaren zijn er verschillende initiatieven genomen om de voorwaarden voor VvE's aan te scherpen en om VvE's te ondersteunen. Sinds 1 mei 2005 zijn VvE's verplicht een reservefonds in stand te houden 'ter bestrijding van andere dan de gewone kosten'. De omvang van het fonds is echter niet wettelijk omschreven zodat elke VvE zelf mag bepalen welke financiële buffer ze zal aanleggen.
- De kamergewijze verhuur van panden. Te grote bezetting van de panden en de grote doorstroming kunnen tot verloedering leiden .
- Tot slot kan een te grote concentratie van sociaal zwakkeren in een klein gebied problemen geven.

De gemeente Rotterdam is in samenwerking met een aantal corporaties gestart met het opzetten van een serviceorganisatie die VvE's gaat ondersteunen. Ook neemt een aantal gemeenten in de splitsingsvergunning voorwaarden over de staat van onderhoud op. Op die manier wordt ervoor gezorgd dat de startsituatie voor de VvE goed is.

De kamergewijze verhuur wordt in sommige steden met behulp van de huisvestingsverordening tegengegaan. Dat zien we vooral in enkele studentensteden.

In gebieden met een groot aandeel eigenwoningbezit van matige kwaliteit trachten corporaties woningen van eigenaar-bewoners op te kopen. Dat richt zich vooral op slechtlopende VvE's

5.9 Lessen voor de toekomst

Corporatiewoningen behoren tot de goedkopere in het totale aanbod aan koopwoningen. De kopers behoren voor een deel tot de minder draagkrachtigen van de eigenaar-bewoners. Een financiële tegenvaller kan bij deze groep door het ontbreken van een financiële buffer sneller leiden tot betalingsachterstanden. Uitgaven aan onderhoud of jaarlijkse bijdragen aan de VvE kunnen dan snel worden uitgesteld. Daarom is een goede voorlichting aan de nieuwe eigenaren van groot belang. Die moeten goed op de hoogte worden gebracht van de consequenties van een eigen woning.

De stap van een huurwoning naar een eigen woning is een grote. Voormalige huurders dragen als eigenaar-bewoners zelf de verantwoordelijkheid voor het onderhoud van hun woning en kunnen daarvoor niet langer terugvallen op de verhuurder. Om hun onderhoudsuitgaven te financieren, zullen zij doorgaans een onderhoudsreserve moeten aanleggen. Voormalige huurders waren dit niet gewend. Bovendien hebben zij vaak een relatief laag inkomen. Hierdoor kan de aanleg van een onderhoudsreserve moeilijk blijken, ondanks de kortingen die voormalige huurders vaak krijgen.

Het belang van goede voorlichting bij de aankoop door zittende huurders over de voor- en nadelen van de koop van de woning is bij appartementen wellicht nog groter dan bij eengezinswoningen omdat bij meergezinswoningen de vereniging van eigenaren een grote rol vervult.

Naast de verkopende partij is het nodig dat ook de hypothecaire financiers strakke regels stellen. Hieraan is sinds de inwerkingtreding van de Gedragscode Hypothecaire Financieringen op 1 januari 2007 tegemoetgekomen.

Om verkoop aan de verkeerde personen tegen te gaan, kunnen voorwaarden in de huisvestingsverordening worden opgenomen die kamergewijze verhuur verbiedt.

Niet goed functionerende VvE's kunnen leiden tot achterstallig onderhoud. Corporaties en andere professionele instellingen kunnen hun kennis inzetten om deze VvE's beter te laten functioneren. Overheidsbemoediging ligt met name op het terrein van voorlichting en bewustwording.

Een aanzienlijk deel van de heel kleine VvE's functioneert niet naar behoren.³⁷ Samenbrengen van dit type VvE's (van soms maar 3 of 4 woningen) tot grotere VvE's (van bijvoorbeeld 1.000 woningen) kan tot een sterke verbetering van de onderhoudstoestand leiden omdat grotere VvE's sterker staan, professioneler worden geleid en betere prijzen kunnen bedingen op de markt. *Samenvoegen* zal snel tot juridische bezwaren leiden. Andere vormen van samenwerken verdienen uit dat oogpunt de voorkeur.

Ook opstartsubsidies en advisering en begeleiding bij particuliere woningverbetering kan in wijken met veel versnipperd bezit bijdragen aan onderhoudsverbetering van de woningen en upgrading van de wijk.

voetnoot

³⁷ Volgens '*Onderzoek functioneren VvE's*' (Companen, juni 2007) is 20% van de VvE's niet actief en had 30% van de VvE's in 2006 nog geen reservefonds.



Conclusies en aanbevelingen

6.1 Conclusies

Tevredenheid is groot

Het onderzoek naar de verkoop van huurwoningen in de periode 1999-2007 geeft weinig ondersteuning voor de alarmerende berichten over verloedering. We constateren juist een sterke verbetering van de woningen na verkoop, terwijl de staat waarin de woningen bij verkoop verkeerden niet als problematisch kan worden gezien. Onvrede met de woning zien we slechts bij een kleine groep, ongeveer 1 op de 20 kopers, die sterk verspreid is over de diverse soorten woningen.

Deze conclusie sluit niet uit dat er verloedering optreedt, mogelijk betreft dit huurwoningen die langer geleden zijn verkocht. Waakzaamheid blijft geboden voor slecht functionerende VvE's en ongunstige ontwikkelingen in het eigen woningbezit. Dit onderzoek geeft geen aanleiding te veronderstellen dat dit een veel voorkomend en groeiend risico vormt.

Goedkope koopwoningen

De verkoop van huurwoningen heeft een kenmerkende positie in de woningmarkt. Het gaat om een goedkoop segment in de koopsector, dat het niemandsland tussen huur- en koopmarkt vult. De prijs van de verkochte huurwoningen ligt op zo'n 60% van het gemiddelde van de bestaande koopwoningen. Het onderscheid tussen een- en meergezinswoningen (huizen en appartementen) en de sociale verhuurders versus particulieren en beleggers vierendeelt dit marktsegment.

tabel 6.1 aantallen verkochte huurwoningen 1999-2006 (bron: Kadaster)

	eengezins	meergezins	Totaal
corporaties	77.100	31.500	108.600
particuliere beleggers	37.800	51.900	89.700
totaal	114.900	83.400	198.300

Met een jaarlijkse omvang van zo'n 25.000 woningen is het sinds het midden van de jaren negentig een klein maar specifiek deel van de markt van aankopen van particuliere koopwoningen, die in totaal rond 200.000 woningen per jaar omvat.

Niet in de verkoop

In de mogelijkheid om woningen te (ver)kopen zien we een ongelijkheid tussen eengezins- en meergezinswoningen. De verkoop van meergezinswoningen vergt een bouwkundige en administratieve splitsing in appartementen. Zonder deze splitsing kunnen de woningen alleen worden verhuurd. Eengezinswoningen kunnen gewoon worden verkocht wanneer dit de eigenaar zint. Een aantal vooral grotere steden beperkt de splitsing in appartementen op grond van volkshuisvestelijke en extra bouwkundige argumenten (behoud van goedkope huurwoningvoorraad, goed onderhouden), een eis die niet aan eengezinswoningen kan worden gesteld. Tegenover het voordeel van het behoud van goedkope woningen staat het stigma dat hierdoor aan dit voor kopers ontoegankelijke deel van de woningvoorraad blijft hangen: de rentabiliteit van meergezinshuurwoningen en de waarde ligt lager en daardoor laat zeker bij particulieren ook het onderhoud en de kwaliteit te wensen over. De rem op splitsing zet een rem op de omzetting van huur naar koop, juist in een aantal gemeenten met een overmaat aan huurwoningen. Daarbij zien we soms dat de voorwaarden voor splitsing voor sociale verhuurders anders zijn dan voor particuliere eigenaren en beleggers.

Huis of appartement

Vergeleken met de eigendom van een appartement is het bezit van een eengezinshuis een stuk eenvoudiger. Als er naast het appartementsrecht ook nog sprake is van erfpacht hebben we met een van de meest complexe objecten in de volkshuisvesting van doen. Het is voor de koper van zo'n recht belangrijk om te weten of er een adequaat onderhoudsbeleid en onderhoudsreserve zijn. Er zijn verschillende manieren om dit onderhoud uit te voeren of uit te besteden. Sommige woningcorporaties nemen die zorg uit handen van de kopers. In andere gevallen moet de koper zelf veel regelen of aan de VvE gaan trekken. Bij de goedkope particuliere appartementen is de kans dat er geen degelijk beleid is uitgezet groter.

De noodzaak om veel besluiten met een gekwalificeerde meerderheid te nemen remt veel in de VvE. Verschillende informatiebronnen, zoals www.veh.nl (Vereniging Eigen Huis) of www.vve-structuur.nl laten zien welke uiteenlopende zaken bewoners soms met elkaar moeten regelen en hoe lastig dat kan zijn.

Bij de eengezinshuizen is het meer vrijheid-blijheid. De onderlinge afstemming in onderhoudsactiviteiten of aanpassingen is niet vanzelfsprekend en ook geen noodzaak. Toch kan dat voordelen hebben. Er zijn mogelijk schaalvoordelen te behalen. En het rustige straatbeeld van overeenkomstige huizen kan de waarde van woningen ten goede komen, al is dat geen wet van Meden en Perzen.

Sociale verhuurders verkopen

In de afgelopen 10 jaar hebben de gebruikers in de verkoop van sociale huurwoningen zich redelijk uitgekristalliseerd. De regelgeving van het Rijk is voor de verkoop

van woningen aan eigenaren-bewoners in de loop der tijd versoepeld. De voorwaarden waaronder kortingen konden worden gegeven zijn verhelderd.

Het verkoopbeleid van sociale verhuurders loopt sterk uiteen. Een beperkt aantal corporaties heeft in de periode 1999-2006 een aanzienlijk aandeel in de verkopen. Bij enkele hangt dit samen met een andere perceptie van het onderscheid tussen huur en koop. Woonbron en Trudo hebben concepten ontwikkeld waarbij de bewoner de vrije keuze krijgt tussen huur of koop. Afhankelijk van het inkomen en de bereidheid toekomstige vermogenswinsten met de corporatie te delen kunnen bewoners kortingen op de verkoopprijs krijgen. Maar veel andere corporaties verkopen woningen voornamelijk om de financiering van nieuwe investeringen te vergemakkelijken. Er is een redelijke samenhang tussen deze twee grootheden in de jaarrekening van veel corporaties. Een derde element in de verkopen van sociale verhuurders is de voorkeur in sommige (perifere) regio's voor het eigen woningbezit. Eind jaren negentig kampten een aantal woningcorporaties met leegstand. Door verkoop van de woningen kon die leegstand worden bestreden.

Groeiende markt van verkoop sociale huurwoningen

De verkoop van sociale huurwoningen heeft sinds het einde van de vorige eeuw de verkoop door beleggers en particulieren overvleugeld. Tot aan de verzelfstandiging van de corporatiesector werden woningen alleen aan zittende bewoners verkocht, zo'n 2.000 per jaar. Stimulering door de overheid leidde eind jaren negentig tot een piek van 18.000 verkochte sociale huurwoningen. De laatste jaren verkopen corporaties gemiddeld zo'n 13.000 woningen per jaar.

Constance uitstroom van beleggerswoningen

De verkoop van woningen door particulieren en beleggers vertoont een vrij stabiel patroon. Het stringente huurbeleid kan een extra stimulans vormen voor beleggers om de huurmarkt te verlaten en hun woningen te verkopen. De voorraad woningen van institutionele beleggers neemt al gestaag af: het aantal verkopen overtreft de toevoegingen aan de voorraad. De huurvoorraad van beleggers omvat naar schatting ongeveer 600.000 woningen en de jaarlijkse verkoop ligt rond de 2% daarvan.

Verkoop niet in belang van huurders

Huurdersorganisaties en enkele corporaties pleiten voor terughoudendheid bij het verkopen van huurwoningen. Verkoop moet worden beperkt tot die gebieden met een hoog aandeel goedkope huurwoningen. Verkoop met terugkoopconstructie en verlaagde aankoopprijs kan een goed alternatief voor huren zijn. De woning blijft in principe tot de portefeuille van de verhuurder behoren. Daarnaast verlaagt het de woonlasten van de koper die daarmee in de regel dichterbij de huurlasten komen.

Bereikbaarheid eigen woning

De prijsstijgingen op de woningmarkt rond de eeuwwisseling hebben het voor starters aanzienlijk moeilijker gemaakt een eigen woning te kopen. Door het aanbod van relatief goedkope huurwoningen op de koopmarkt is de bereikbaarheid van een eigen woning voor mensen met een laag inkomen toegenomen. De verkoop-

prijzen van huurwoningen zijn gemiddeld 60% lager dan die van bestaande koopwoningen en zijn de helft van de nieuwe koopwoningen.

Het aanbod aan huurwoningen waarbij de initiële verkoopprijs wordt verlaagd in combinatie met een verdeling van de waardeontwikkeling tussen verkoper en koper, neemt toe. Dit vergroot de bereikbaarheid nog meer. De interesse in deze formules is echter nog beperkt. Van de klanten van Woonbron kiest 95% ervoor om de woning te huren in plaats van te kopen.

Koopwoningen zijn in de grote steden vaak duur, terwijl de huren er gemiddeld laag zijn. De overstap van huur naar koop is daar groot en wordt daarom ook niet vaak gemaakt. Verkoop onder voorwaarden met een verlaagde aankoopprijs kan dat verschil slechts gedeeltelijk wegnemen. Pas in combinatie met bijvoorbeeld een starterslening kunnen de maandlasten bij koop in de buurt komen van die bij huur. De verkoop van huurwoningen gaat in deze gebieden in het tempo van de woningmutaties.

Verkoop in de 40 krachtwijken

Binnen de 40 krachtwijken verkochten de verhuurders sinds 1999 bijna 16.000 woningen. Door het geringe aandeel van koopwoningen is sprake van een verdubbeling in aandeel.

Kopers van huurwoningen

Bijna negen van de tien meergezins huurwoningen worden gekocht door alleenstaanden of stellen. Gezinnen kiezen vooral voor eengezinswoningen.

Huurwoningen mogen dan vooral voor mensen met lagere inkomens bedoeld zijn, in de praktijk zijn het vooral de middeninkomens die deze woningen kopen: tweederde van de huishoudens heeft een bovenmodaal inkomen. Vaak zijn het tweeverdieners.

Ongeveer 20% van de huurwoningen is gekocht door starters op de woningmarkt. Deze groep heeft in meerderheid een inkomen boven modaal.

Kwaliteit woningen

De kopers van huurwoningen zijn tevreden tot zeer tevreden met hun woning. Ze beoordelen de huidige kwaliteit als goed. Bij aankoop was het oordeel over de kwaliteit minder positief, maar door grote zelfwerkzaamheid is er veel gedaan om de woning aan de eigen wensen aan te passen, vooral inpandig.

In de enkele gevallen dat de kwaliteit slecht tot zeer slecht is omschreven, is het niet beschikken over geld voor onderhoud en/of verbetering daarvan de oorzaak. Dit is ook, zij het in mindere mate, een belangrijke reden voor de staat van de gemeenschappelijke ruimten: er is geen geld voor onderhoud bij de VvE.

Over de buurt zijn de huishoudens minder positief dan over de eigen woning, maar –net als bij de eigen woning– komt het oordeel overeen met dat van alle woningegenaren van ons land.

6.2 Aanbevelingen

De ervaringen van kopers met hun ex-huurwoningen bieden voldoende vertrouwen om het verkoopbeleid van verhuurders voort te zetten. Vooral in wijken met een groot aandeel huurwoningen kan de verkoop helpen om de verhoudingen in de woningvoorraad aan te passen.

De vrijheid voor sociale verhuurders om woningen te verkopen lijkt een nuttig onderdeel van de koopmarkt te zijn. Momenteel wordt de omvang ervan vooral bepaald door de noodzaak investeringsplannen te bekostigen uit de verkoopwinsten. Het verdient aanbeveling in prestatieafspraken tussen gemeenten en corporaties structureel aandacht te besteden aan de bijdrage die verkoop van sociale huurwoningen in de ontwikkeling van de woningmarkt kan hebben. Daarbij zal een evenwicht moeten worden gezocht met de noodzaak voldoende goedkope huurwoningen in de lokale woningmarkt beschikbaar te houden.

De beklemming van de markt van meergezinshuurwoningen via de huisvestingsverordening verdient heroverweging. De bouwkundige en administratieve eisen aan de splitsing in appartementsrechten bieden veel mogelijkheden om de kwaliteit van de appartementen te waarborgen. Door de verplichting voor de VvE een reserve aan te leggen ontstaat meer greep op de onderhoudssituatie. De markten waar splitsing wordt geremd kenmerken zich door een overmaat aan goedkope huurwoningen.

De transparantie in de verkoop van appartementen kan worden bevorderd door naast de registratie van de VvE in het handelsregister ook de jaarrekening en balans te laten deponeren, zoals nu voor vennootschappen is verplicht. Dan is ook de voorziening voor onderhoud zichtbaar.

Sommige corporaties doorbreken het onderscheid tussen huur en koop met speciale concepten. Ook hier geldt dat de nodige meergezinshuurwoningen op basis van huisvestingsverordeningen niet mee mogen doen. Het verdient aanbeveling dit wel mogelijk te maken, waarbij een gelijke behandeling met de particuliere sector in het oog moet worden gehouden.

De bieder op een appartementsrecht zal er goed aan doen om naast het gangbare voorbehoud voor financiering een standaardvoorbehoud te maken voor voldoende bekendheid met alle relevante aspecten van de Vereniging van Eigenaren. Naast de splitsingsakte gaat het om de begroting, balans en jaarrekening, verslagen van recente jaarvergaderingen en het meerjarenonderhoudsplan.

Bijlagen

- I Literatuurlijst
- II Geïnterviewde personen
- III Steekproef enquête en respons
- IV Vragenlijst enquête eengezins en meergezinswoningen

Bijlage I Literatuurlijst

- Bestuur Regio Utrecht, *Regionale Huisvestingsverordening BRU*, versie 1 januari 2008
- Boelhouwer P.J., *De verkoop van woningwetwoningen; de overdracht van woningwetwoningen aan bewoners en de gevolgen voor de volkshuisvesting*, Delft, 1988
- Bonnerman, Frank, Marco Hoppesteijn en Christophe de Jongh, *Koopappartementen in Nederland*, deel I: eindrapport, Laagland'advies, Amersfoort, 2002
- Bonnerman, Frank, Marco Hoppesteijn, Christophe de Jongh en Wido Scholte (SAD-Velp), *Koopappartementen in Nederland*, deel II: onderzoeksrapportage, Laagland'advies, Amersfoort, 2002
- Companen, *Onderzoek functioneren VvE's*, rapport Directoraat-Generaal Wonen, Companen, projectnr. 2700.69, Arnhem, 2007
- Friszen, Jeroen, Vincent Thunnissen en Gooitske Marsman, *Verkoop van huurwoningen in het ROA-gebied: kansen en belemmeringen voor verkoop van huurwoningen*, RIGO, rapportnr. 77930, Amsterdam, 2000
- Gemeente Amsterdam e.a., *Convenant verkoop sociale huurwoningen 2002-2007*, Amsterdam, 2002
- Gemeente Eindhoven, *Huisvestingsverordening Eindhoven 1998*, Eindhoven, 1999
- Gemeente Rotterdam, *Stand van het Wonen: Rotterdam 2006*, Rapport dS+V, Afdeling Wonen, Rotterdam, 2007
- IVBN, *IVBN Gedragscode verkoop (complexen) huurwoningen 2007*, Voorburg, z.j.
- IVBN, *De vastgoedbeleggingsmarkt in Nederland 2006*, Voorburg 200
- Kalders, Patrick en Catharina Kolar, *Evaluatie project Klant kiest*, B&A Groep Beleidsonderzoek & Advies bv, projectnr. 9652/44491231, Den Haag, 2003
- Ket, Martin en Oscar Papa, *De effecten van de verkoop van sociale huurwoningen: een onderzoek onder kopers in Rotterdam*, B&A Groep Beleidsonderzoek & Advies bv, projectnr. 9310/44478005.001, Den Haag, 2001
- Lagerweij, Lucy J., *A Star is born: een analyse van Koopgarant*, afstudeerverslag Bedrijfskunde AOG VDBK06, Den Haag, 2007
- Meldpunt Ongewenst Verhuurbedrag, *Speculatie met en uitponing van Amsterdamse woningen anno 2008*, Amsterdam, 2008
- Ministerie VROM, Directoraat-Generaal Wonen, Directie Stad & Regio, *Beleidsregels bij verkoop van woongelegenheden door toegelaten instellingen*, circulaire, kenmerk MG2006-06, Den Haag, 2006
- Ministerie VROM, Directoraat-Generaal Wonen, Wijken en Integratie, Beleidsontwikkeling, Stedelijke Vernieuwing, *Verbetering particuliere woningvoorraad en Vereniging*

- van Eigenaren, brief van de minister aan de Tweede Kamer, kenmerk DBO2007085730, Den Haag, z.j.
- Noordenne, Maurice van (Atrivé), m.m.v. Maarten Vos (SEV), *Atlas koopvarianten: gids voor betaalbaar kopen*, publicatie uit SEV-programma 'Wat beweegt de woningmarkt', SEV, Rotterdam, 2006
- Papa, Oscar, Niek Bosch en Martin Ket, *De effecten van verkoop van sociale huurwoningen*, B&A Groep Beleidsonderzoek & Advies bv, publicatie uit SEV-programma 'Woonarrangementen', SEV, Rotterdam, 2002
- Projectgroep Stimulering particuliere woningverbetering, *Nederland verbouwt! Stimulering kwaliteit particuliere woningvoorraad*, z.p., 2005
- Remkes, J.W., *Mensen, wensen, wonen; Wonen in de 21e eeuw (Nota Wonen)*, 2000
- RIGO, *Maatschappelijk gebonden eigendom*, Ministerie van VRO, 1982
- Schaar, J. van der, *Groei en bloei van de Nederlandse volkshuisvesting*, Delft, 1987
- Stadsdeel Amsterdam-Centrum, *Visie en beleidsregels bij de verkoop van sociale huurwoningen en verkoop van particuliere huurwoningen*, Nota van de Afdeling Structuur en Economie, Sector Bouwen, Wonen en Economie, Amsterdam, 2003
- Stadsgewest Haaglanden, *Regionale Huisvestingsverordening Stadsgewest Haaglanden 2005*, gewijzigd 2008, Den Haag, 2008
- Steunpunt Wonen, *Gemengd complex: "naar gebundelde kracht". Van onderzoek naar pilots*, Rotterdam, 2005
- Teymant I. en W. Schepens, *Noodkopers*, Amsterdam 1981
- Tweede Kamer der Staten-Generaal, *Vaststelling van de begrotingsstaten van de begroting Wonen, Wijken en Integratie (XVIII) voor het jaar 2008*, Tweede Kamer, vergaderjaar 2007-2008, 31 200 XVIII, nr. 55, Den Haag, 2008
- Vestia, *Huurders dupe van grootschalige verkoop huurwoningen*, Vestia position paper, z.p., z.j.
- Vestia locatie Den Haag, *Jaaroverzicht 2006*, Den Haag, 2007
- Vestia locatie Rotterdam, *Jaaroverzicht 2006*, Rotterdam, 2007
- Volkshuisvesting in de jaren negentig: een evaluatie van de mate waarin de inhoudelijke doelen van de Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig zijn bereikt*, z.p., z.j.
- Vos, Maarten e.a., *Evaluatie Te Woon. Een woning kopen of een woning huren? Met Te Woon kiest de klant zelf*, Woonbron, Rotterdam, 2005
- VROM Raad, *Op eigen kracht, Eigenwoningbezit in Nederland*, VROM Raad 2004
- Wooninvesteringsfonds, *Jaarbericht 2006*, Hilversum, 2007

4 - Bijlagen

Bijlage II Geïnterviewde personen

Ir. B.S. Binnerts	Beleidsadviseur IVBN
Drs. F.J.W. van Blokland	Directeur IVBN
Drs. B.H.M. Bos	Directeur Vastgoed Belang
Drs. M. Delil	Projectleider integrale wijkvernieuwing gemeente Eindhoven
Dr. P. Dogge	Senior beleidsmedewerker vastgoed Trudo, Eindhoven
Ir. A. van Gils	Manager Strategie, Innovatie en Marktonderzoek, De Alliantie
Drs. K.E. de Graaf	Directeur Vastgoed, Wooninvesteringsfonds
Ir. C.R.M. Hogervorst	Senior beleidsadviseur Wonen, Gemeente Rotterdam
G.I. de Jong	Beleidsmedewerker Verkoop, De Alliantie
Drs. W.B. Rohde	Directeur Servicepunt Woonbron, Rotterdam
A. van der Vlist	Vestia, Rotterdam

Bijlage III Steekproef enquête

Steekproeftrekking

Voor het bepalen van de steekproef zijn drie hoofdgroepen onderscheiden waarover statistisch betrouwbare uitspraken gedaan moeten kunnen worden. Deze groepen zijn:

- Zes corporaties¹ die als koplopers op het gebied van verkopen van huurwoningen kunnen worden beschouwd:
 - De Alliantie
 - De Woonplaats
 - Trudo
 - Vestia
 - Volkshuisvesting Arnhem
 - Woonbron
- De overige corporaties
- De groep beleggers en particuliere verhuurders

Nader onderscheid moet worden gemaakt naar eengezins- en meergezinswoningen en naar verkopen binnen en buiten de 40 krachtwijken.

In totaal levert dat 12 deelgroepen op. Het aantal huurwoningen dat binnen deze groepen in de jaren 1999 tot en met oktober 2007 werd verkocht bedroeg in totaal 216.270. Met het verwijderen van dubbele adressen² blijven 214.002 verkopen van huurwoningen over (bron: bestanden van het Kadaster van verkopen van niet natuurlijke personen aan natuurlijke personen).

VERKOCHTE WONINGEN	EG	MG	TOT
A ZesCorporaties in 40 wijken	805	1.468	2.273
B ZesCorporaties buiten 40 wijken	8.425	4.045	12.470
C OverigeCorporaties in de 40 wijken	1.552	4.826	6.378
D OverigeCorporaties buiten de 40 wijken	71.662	25.414	97.076
E Beleggers/PartVerhuurders in de 40 wijken	732	5.902	6.634
F Beleggers/PartVerhuurders buiten de 40 wijken	39.656	49.515	89.171
TOTAAL	122.832	91.170	214.002

Om bij een verwachte respons van 20% en een totale omvang van de enquête van 20.000 stuks statistisch betrouwbare uitspraken te kunnen doen met een gewenste afwijking ten opzichte van het gemiddelde van 5% en een mate van nauwkeurigheid van 95% is de volgende omvang van de deelgroepen bepaald.

voetnoot

- ¹ Hierbij is rekening gehouden met de fusies die in de beschouwingsperiode (1999-2006) hebben plaatsgevonden).
- ² Het meervoudig voorkomen van hetzelfde adres kan verschillende oorzaken hebben: eenzelfde adres kan verschillende woningen omvatten, huisnummertoevoeging ontbreekt, woning kan gekocht worden door verschillende partijen, woning kan voor tweede keer verkocht worden door niet natuurlijk persoon, woning kan op naam hebben gestaan van twee of meer verschillende eigenaars etc.

8 - Bijlagen

STEEKPROEF	EG	MG	TOT
A ZesCorporaties in 40 wijken	805	1.468	2.273
B ZesCorporaties buiten 40 wijken	1.918	1.828	3.746
C OverigeCorporaties in de 40 wijken	1.552	1.855	3.407
D OverigeCorporaties buiten de 40 wijken	1.998	1.978	3.976
E Beleggers/PartVerhuurders in de 40 wijken	732	1.882	2.614
F Beleggers/PartVerhuurders buiten de 40 wijken	1.990	1.994	3.984
TOTAAL	8.995	11.005	20.000

Binnen enkele groepen zijn door de geringe aantallen verkopen alle adressen ge-enquêteerd. Bij de groepen met veel verkopen kon worden volstaan met een steekproef van minder dan 5%.

Binnen elke groep zijn de te enquêteren adressen aselekt uit de bestanden getrokken.

STEEKPROEF in % VERKOCHT	EG	MG	TOT
A ZesCorporaties in 40 wijken	100%	100%	99%
B ZesCorporaties buiten 40 wijken	23%	45%	30%
C OverigeCorporaties in de 40 wijken	100%	38%	79%
D OverigeCorporaties buiten de 40 wijken	3%	8%	4%
E Beleggers/PartVerhuurders in de 40 wijken	100%	32%	38%
F Beleggers/PartVerhuurders buiten de 40 wijken	5%	4%	4%
TOTAAL	7%	12%	9%

Respons

De enquête leverde een respons op van 25%.

RESPONS	EG	MG	TOT
A ZesCorporaties in 40 wijken	205	313	518
B ZesCorporaties buiten 40 wijken	590	477	1.067
C OverigeCorporaties in de 40 wijken	422	448	870
D OverigeCorporaties buiten de 40 wijken	619	448	1.067
E Beleggers/PartVerhuurders in de 40 wijken	95	361	456
F Beleggers/PartVerhuurders buiten de 40 wijken	612	472	1.084
TOTAAL	2.543	2.519	5.062

% RESPONS	EG	MG	TOT
A ZesCorporaties in 40 wijken	25%	21%	23%
B ZesCorporaties buiten 40 wijken	31%	26%	28%
C OverigeCorporaties in de 40 wijken	27%	24%	26%
D OverigeCorporaties buiten de 40 wijken	31%	23%	27%
E Beleggers/PartVerhuurders in de 40 wijken	13%	19%	17%
F Beleggers/PartVerhuurders buiten de 40 wijken	31%	24%	27%
TOTAAL	28%	23%	25%

1.1 Respons groep

De enquête leverde een respons op van 25%, evenredig verdeeld tussen een- en meergezinswoningen. Alleen de bewoners van beleggers of particuliere verhuurderswoningen, reageerden minder dan de andere groepen.

In jaar van aankoop, koopprijs van de woning, woningtype, provincie en het aandeel van de verkopen per 40 krachtwijken verschillen de respondenten en de nietrespondenten niet wezenlijk van elkaar. Dat betekent dat de enquête een representatief beeld geeft van de verkochte huurwoningen.

Een deel van de huurwoningen is sinds de verkoop door de verhuurder doorverkocht. Ongeveer 18% van de huishoudens kocht hun woning van een particulier. Van de woningen die gekocht zijn door particulieren was 46% voorheen huurwoning van een particulier verhuurder/belegger, 23% was van een van de zes veelverkopende corporaties, 31% was van de overige corporaties.

Bijlage IV Vragenlijst schriftelijke enquête

TEVREDENHEID

20 Hoe tevreden bent u met uw woning en buurt (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	zeer tevreden	tevreden	niet tevreden	zeer ontevreden
met uw woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
met uw buurt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

21 Bent u van plan binnen 2 jaar te verhuizen (meerdere antwoorden mogelijk)

- nee
 ja, omdat:
 de woning is te klein of te groot
 de woning is in te slechte staat
 de buurt staat me niet zo aan
 ik wil dichterbij mijn werk gaan wonen
 andere reden

STELLINGEN

22 Geef aan in welke mate u het eens bent met de volgende stelling (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	zeer mee eens	mee eens	niet me eens	zeer mee oneens	weet ik niet/n.v.t.
de verhuurder heeft mij goed begeleid bij de aankoop	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ik ben blij dat ik nu de eigenaar van deze woning ben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ik ben nu minder geld per maand kwijt dan toen ik nog huurde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
al het onderhoud aan mijn woning doe ik zelf	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
mijn woning ziet er nu beter uit dan bij de aankoop	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
de buurt is er flink op vooruit gegaan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ik voel me nu meer betrokken bij de buurt dan toen ik nog huurde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Enquête verkoop huurwoningen

EG

HUISHOUDEN

- 1 Samenstelling huishouden (1 antwoord mogelijk)
- alleenstaand
 met partner
 met partner en thuiswonende kind(eren)
 met thuiswonende kind(eren)
- 2 Leeftijdscategorie (1 antwoord mogelijk)
- tot 25 jaar
 25 tot 40 jaar
 40 tot 65 jaar
 65 jaar of ouder
- 3 Totale netto inkomen huishouden (1 antwoord mogelijk)
- beneden modaal (tot ca. € 1.800 netto per maand)
 boven modaal (meer dan ca. € 1.800 netto per maand)
- 4 Aantal inkomens binnen het huishouden (1 antwoord mogelijk)
- geen
 1
 2 of meer

WONING

- 5 Jaar dat u deze woning hebt gekocht (1 antwoord mogelijk)
- 2000 of eerder
 2001
 2002
 2003
 2004
 2005
 2006
 2007
- 6 Van welke eigenaar kocht u deze woning (1 antwoord mogelijk)
- woningbouwvereniging / woningcorporatie
 particuliere verhuurder of belegger
 particulier
- Bij aankoop van woningbouwvereniging / woningcorporatie :
- 7 Hebt u deze woning gekocht met een speciale regeling (1 antwoord mogelijk)
- ja, met de TeWoon - regeling
 ja, met de MGE - regeling
 ja, met de Koop-Goedkoop - regeling
 ja, met de KoopHuur - regeling
 ja, met korting voor zittende huurder
 ja, met een andere regeling
 nee
 dat weet ik niet
 niet van toepassing

8 Wat was uw vorige woning (1 antwoord mogelijk)

- deze woning, maar dan gehuurd
 andere huurwoning
 andere eigen woning
 geen, dit is mijn eerste woning

9 Kreeg u in uw vorige woning huurtoeslag/huursubsidie (1 antwoord mogelijk)

- ja
- nee
- niet van toepassing, ik woonde niet in een huurwoning

10 Weet u wat de kale huur per maand van deze woning was voordat u de woning kocht (exclusief servicekosten en kosten van gas, water en elektra)?

€ ,-

11 Wat is de WOZ-waarde van deze woning? (dit is bijvoorbeeld te vinden op uw aanslag gemeentelijke heffingen en op uw aanslag waterschapsheffingen)

€ . ,-

KWALITEIT WONING EN OMGEVING

12 Is uw woning voorzien van dubbelglas (1 antwoord mogelijk)

- ja, helemaal
- gedeeltelijk
- nee

13 Hoeveel slaapkamers heeft de woning (1 antwoord mogelijk)

14 Zijn de buitenwanden geïsoleerd (1 antwoord mogelijk)

- ja
- dat weet ik niet
- nee

15 Hoe oud zijn de volgende onderdelen in uw woning (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	minder dan 2 jaar	2 - 5 jaar	5-10 jaar	ouder
keuken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
badkamer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CV-ketel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
buitenschilderwerk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

16 Zijn de volgende onderdelen van uw woning door u of de VVE opgeknapt (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	ja	nee	niet van toepassing
keuken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
badkamer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CV-ketel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
buitenschilderwerk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tuin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
isoleren woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
dubbele beglazing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

17 Hoe beoordeelde u de kwaliteit toen u de woning kocht (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	zeer goed	goed	redelijk	slecht	zeer slecht
buitenkant woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
interieur woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tuin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

18 Hoe beoordeelt u de huidige kwaliteit (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	zeer goed	goed	redelijk	slecht	zeer slecht
buitenkant woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
interieur woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tuin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bij (zeer) slecht: wat is hiervan de reden (meerdere antwoorden mogelijk)

- buitenkant woning
- ouderdom van de woning
- was al zo bij aankoop van de woning
- geen geld voor onderhoud of verbetering
- andere reden:

interieur woning

- ouderdom van de woning
- was al zo bij aankoop van de woning
- geen geld voor vernieuwing / verbetering
- andere reden:

tuin

- ik heb geen groene vingers / geen interesse
- was al zo bij aankoop van de woning
- geen geld voor onderhoud
- niet van toepassing, ik heb geen tuin
- andere reden:

19 Hebben mensen in uw straat hun woning van een woningbouwvereniging of particuliere verhuurder gekocht (1 antwoord mogelijk)

- ja, de meeste hebben dat gedaan
- een enkeling heeft dat gedaan
- nee
- dat weet ik niet

22 Hebben mensen in uw straat hun woning van een woningbouwvereniging of particuliere verhuurder gekocht (1 antwoord mogelijk)

- ja, de meeste hebben dat gedaan
 een enkeling heeft dat gedaan
 nee
 dat weet ik niet

TEVREDENHEID

23 Hoe tevreden bent u met uw woning en buurt (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	zeer tevreden	tevreden	niet tevreden	zeer ontevreden
met uw woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
met uw buurt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

24 Bent u van plan binnen 2 jaar te verhuizen (meerdere antwoorden mogelijk)

- nee
 ja, omdat:
 de woning is te klein of te groot
 de woning is in te slechte staat
 de buurt staat me niet zo aan
 ik wil dichterbij mijn werk gaan wonen
 andere reden

STELLINGEN

25 Geef aan in welke mate u het eens bent met de volgende stelling (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	zeer mee eens	mee eens	niet mee eens	zeer mee oneens	weet ik niet/n.v.t.
de verhuurder heeft mij goed begeleid bij de aankoop	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ik ben blij dat ik nu de eigenaar van deze woning ben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ik ben nu minder geld per maand kwijt dan toen ik nog huurde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
al het onderhoud in mijn woning doe ik zelf	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
mijn woning ziet er nu beter uit dan bij de aankoop	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
de buurt is er flink op vooruit gegaan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ik voel me nu meer betrokken bij de buurt dan toen ik nog huurde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Enquête verkoop huurwoningen

MG

HUISHOUDEN

- 1 Samenstelling huishouden (1 antwoord mogelijk)
 alleenstaand
 met partner
 met partner en thuiswonende kind(eren)
 met thuiswonende kind(eren)
- 2 Leeftijdscategorie (1 antwoord mogelijk)
 tot 25 jaar
 25 tot 40 jaar
 40 tot 65 jaar
 65 jaar of ouder
- 3 Totale netto inkomen huishouden (1 antwoord mogelijk)
 beneden modaal (tot ca. € 1.800 netto per maand)
 boven modaal (meer dan ca. € 1.800 netto per maand)
- 4 Aantal inkomens binnen het huishouden (1 antwoord mogelijk)
 geen
 1
 2 of meer

WONING

- 5 Jaar dat u deze woning hebt gekocht (1 antwoord mogelijk)
 2000 of eerder
 2001
 2002
 2003
 2004
 2005
 2006
 2007
- 6 Van welke eigenaar kocht u deze woning (1 antwoord mogelijk)
 woningbouwvereniging / woningcorporatie
 particuliere verhuurder of belegger
 particulier
- Bij aankoop van woningbouwvereniging / woningcorporatie :
- 7 Hebt u deze woning gekocht met een speciale regeling (1 antwoord mogelijk)
 ja, met de TeWoon - regeling
 ja, met de MGE - regeling
 ja, met de Koop-Goedkoop - regeling
 ja, met de KoopHuur - regeling
 ja, met korting voor zittende huurder
 ja, met een andere regeling
 nee
 dat weet ik niet
 niet van toepassing
- 8 Wat was uw vorige woning (1 antwoord mogelijk)
 deze woning, maar dan gehuurd
 andere huurwoning
 andere eigen woning
 geen, dit is mijn eerste woning

9 Kreeg u in uw vorige woning huurtoeslag/huursubsidie (1 antwoord mogelijk)

- ja
- nee
- niet van toepassing, ik woonde niet in een huurwoning

10 Weet u wat de kale huur per maand van deze woning was voordat u de woning kocht (exclusief servicekosten en kosten van gas, water en elektra)?

€ ,-

11 Wat is de WOZ-waarde van deze woning? (dit is bijvoorbeeld te vinden op uw aanslag gemeentelijke heffingen en op uw aanslag waterschapsheffingen)

€ ,-

12 Wat is uw jaarlijkse bijdrage aan de Vereniging van Eigenaren (V.V.E.)

€ ,-

13 Hoe tevreden bent u met het functioneren van de Vereniging van Eigenaren (V.V.E.)

zeer tevreden tevreden niet tevreden zeer ontevreden geen mening

14 Wie bestuurt de Vereniging van Eigenaren (V.V.E.)

- een aantal bewoners van het flatgebouw
- een woningbouwvereniging
- een andere professionele instelling
- dat weet ik niet

K W A L I T E I T W O N I N G E N O M G E V I N G

15 Is uw woning voorzien van dubbelglas (1 antwoord mogelijk)

- ja, helemaal
- gedeeltelijk
- nee

16 Hoeveel slaapkamers heeft de woning

17 Zijn de buitenwanden geïsoleerd (1 antwoord mogelijk)

- ja
- dat weet ik niet
- nee

18 Hoe oud zijn de volgende onderdelen in uw woning (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	minder dan 2 jaar	2 - 5 jaar	5-10 jaar	ouder
keuken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
badkamer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CV-ketel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
buitenschilderwerk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

19 Zijn de volgende onderdelen van uw woning door u of de VVE opgeknapt (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	ja	nee	niet van toepassing
keuken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
badkamer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CV-ketel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
buitenschilderwerk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tuin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
isoleren woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
dubbele beglazing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

20 Hoe beoordeelde u de kwaliteit toen u de woning kocht (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	zeer goed	goed	redelijk	slecht	zeer slecht
buitenkant woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
interieur woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
balkon/tuin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
gemeenschappelijke ruimten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

21 Hoe beoordeelt u de huidige kwaliteit (1 antwoord per onderdeel mogelijk)

	zeer goed	goed	redelijk	slecht	zeer slecht
buitenkant woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
interieur woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
balkon/tuin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
gemeenschappelijke ruimten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bij (zeer) slecht: wat is hiervan de reden (meerdere antwoorden mogelijk)

buitenkant woning ouderdom van de woning
 was al zo bij aankoop van de woning
 geen geld voor onderhoud of verbetering
 andere reden:

interieur woning ouderdom van de woning
 was al zo bij aankoop van de woning
 geen geld voor vernieuwing / verbetering
 andere reden:

balkon/tuin heeft niet mijn interesse
 was al zo bij aankoop van de woning
 geen geld voor onderhoud
 niet van toepassing
 andere reden:

gemeenschappelijke ruimten ouderdom gebouw
 was al zo bij aankoop van de woning
 geen geld voor onderhoud bij V.V.E.
 andere reden: