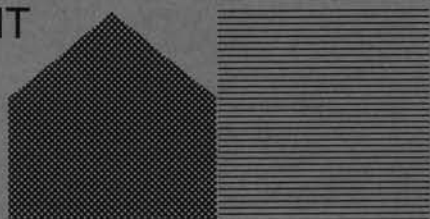


ONDERZOEKINSTITUUT OTB

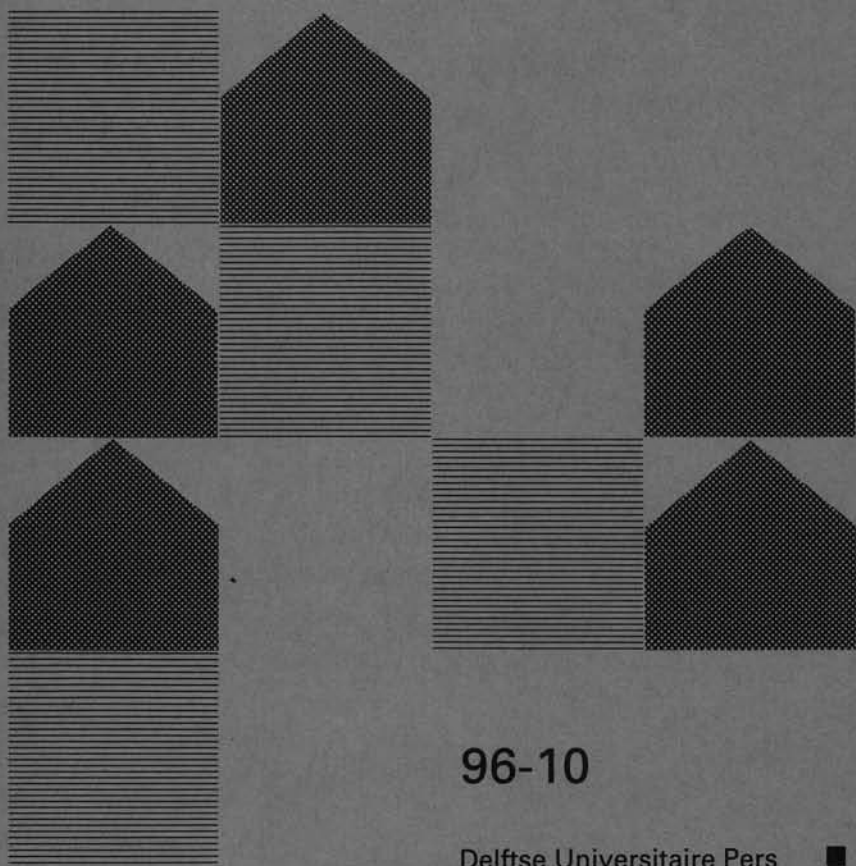
Sectie Volkshuisvesting en Woningmarkt

■ OTB-WERKDOCUMENT



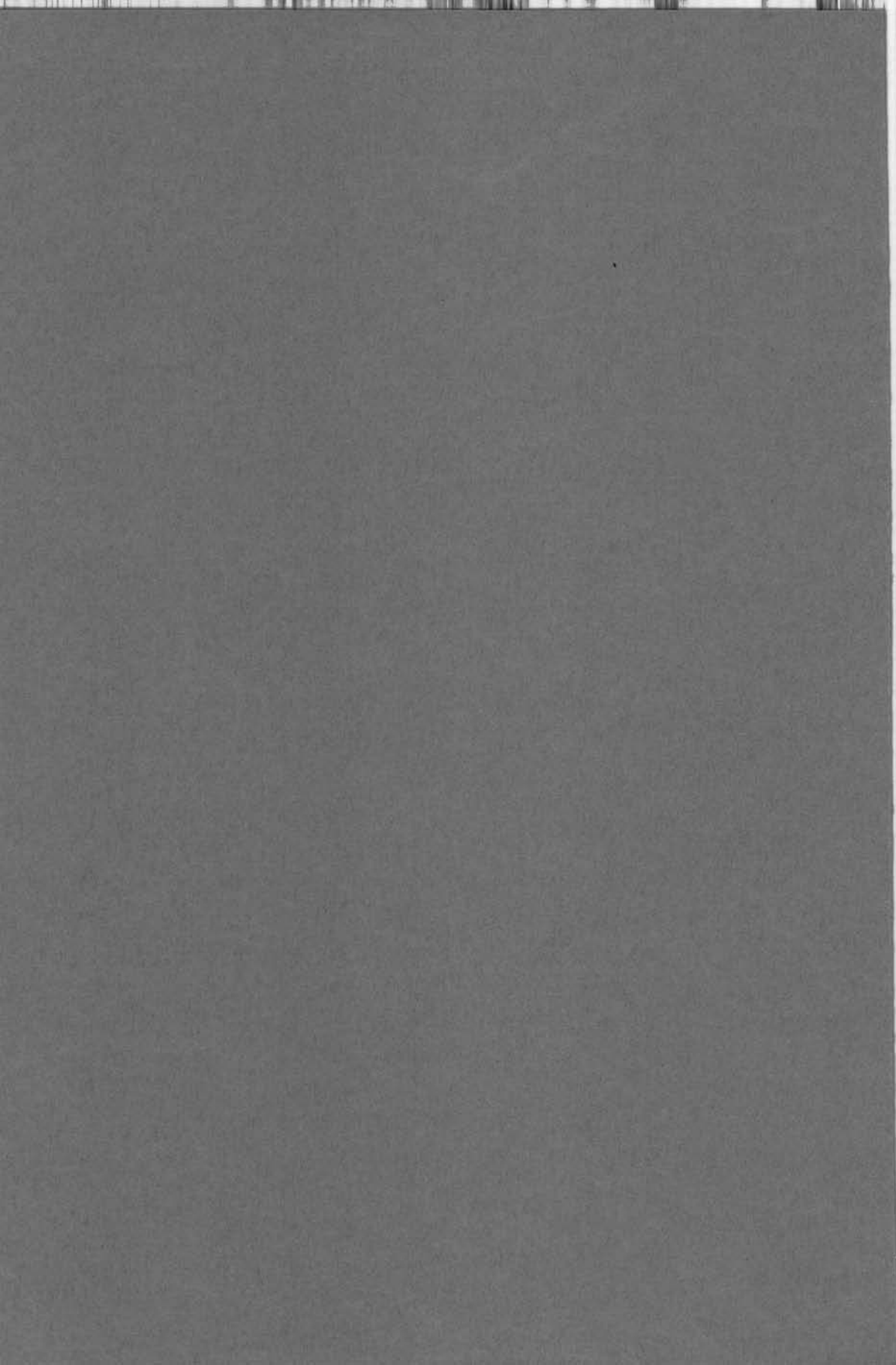
EVALUATIE KOOPWONINGEN EN GROEIEND EIGENDOM IN DE SCHILDERSWIJK

M. Elsinga



96-10

Delftse Universitaire Pers ■



Jm. 22516g1

**EVALUATIE KOOPWONINGEN EN GROEIEND
EIGENDOM IN DE SCHILDERSWIJK**



Bibliotheek TU Delft



C 2295146

8509

475G

Onderzoeksinstituut OTB
Technische Universiteit Delft
Thijsseweg 11, 2629 JA Delft
Tel.: (015) 278 30 05

EVALUATIE KOOPWONINGEN EN GROEIEND EIGENDOM IN DE SCHILDERSWIJK

M. Elsinga

Delftse Universitaire Pers, 1996

De OTB-Werkdocumenten worden uitgegeven door:
Delftse Universitaire Pers
Stevinweg 1
2628 CN Delft
Tel.: (015) 278 32 54

Dit onderzoek is tot stand gekomen in opdracht van de Gemeente Den Haag, Dienst Stedelijke Ontwikkeling en Woningstichting VZOS, Den Haag.

Foto: Fotobureau Robert Scheers, Den Haag

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

M. Elsinga

Evaluatie koopwoningen en Groeiend Eigendom in de Schilderswijk /
M. Elsinga. - Delft : Delftse Universitaire Pers. - Ill. -
(OTB-werkdocument / Onderzoeksinstituut OTB,
ISSN 1383-8017 ; 96-10)

Onderzoek uitgevoerd door het Onderzoeksinstituut OTB
in opdracht van Woningstichting VZOS en de gemeente Den Haag.
- Met lit. opg.

ISBN 90-407-1341-3

NUGI 655

Trefw.: sociale-koopwoningen, leefbaarheid, Groeiend Eigendom

Copyright 1996 by M. Elsinga

No part of this book may be reproduced in any form by print, photoprint, microfilm or any other means, without written permission from the publisher, Delft University Press, Delft, The Netherlands.

INHOUD

SAMENVATTING	I
CONCLUSIES	VII
1. INLEIDING	1
1.1 Koopwoningen in de Schilderswijk	1
1.2 De evaluatie	2
1.3 Opzet van het rapport	3
2. DE REALISATIE VAN BEIDE PROJECTEN	5
2.1 Inleiding	5
2.2 De Vaillantlaan	5
2.2.1 De planontwikkeling	6
2.2.2 De financiering	6
2.2.3 De verkoop	7
2.3 De Houtzagerij	9
2.3.1 Groeiend Eigendom	9
2.3.2 De planontwikkeling	11
2.3.3 De financiering	12
2.3.4 De verkoop	15
3. DE KOPERS	19
3.1 Inleiding	19
3.2 De kenmerken van bewoners	19
3.3 Het zoekgedrag	21
3.4 De financiën	24
3.5 De Vereniging van Eigenaren	27
3.6 De woning en de buurt	28

4. GROEIEND EIGENDOM	33
4.1 Inleiding	33
4.2 De risico's van terugkoop voor VZOS	33
4.3 Het beheer	35
4.4 De woonuitgaven	36
4.5 De ervaringen van bewoners	39
4.6 De toekomst van Groeiend Eigendom	42
5. DE EFFECTEN VOOR DE SCHILDERSWIJK	47
5.1 Inleiding	47
5.2 De belangstellenden voor een koopwoning	47
5.3 De bewonerssamenstelling	50
5.4 De doorstromingseffecten	53
5.5 Visies van betrokkenen op de wijk	54
5.6 De bewoners over de wijk	56
LITERATUUR	59
BIJLAGE I	
GEINTERVIEWDEN	61
BIJLAGE II	
DE TOEWIJZINGSCRITERIA	63

SAMENVATTING

De Vaillantlaan en de Houtzagerij

Voorlopers van de stadsvernieuwing nieuwe stijl

Het streven naar een evenwichtiger wijkopbouw en het voorkomen dan wel terugdringen van gesegregeerde inkomenswijken is een centraal punt in het volkshuisvestingsbeleid van de gemeente Den Haag. Dit streven heeft ook consequenties voor de stadsvernieuwing die voorheen vooral gericht was op de bouw van goedkope sociale-huurwoningen. De stadsvernieuwing nieuwe stijl beoogt een grotere woningdifferentiatie in wijken die voornamelijk bestaan uit goedkope sociale-huurwoningen.

De nieuwbouw aan de Vaillantlaan 1b en de Houtzagerij kan worden beschouwd als voorloper van deze stadsvernieuwing nieuwe stijl. Tezamen met het toepassen van de experimentele eigendomsvorm Groeiend Eigendom vormde dit de aanleiding voor een evaluatie van deze projecten. Het gaat om 43 sociale-koopwoningen en 71 woningen in Groeiend Eigendom die werden gebouwd door Woningstichting VZOS.

Overzicht van de projecten

	Vaillantlaan	Appartementen Houtzagerij	Eengezinswoningen Houtzagerij
Aantal woningen	43	32	39
Aantal kamers	15 x 3, 21 x 4, 7 x 5	6 x 3, 22 x 4, 6 x 5	39 x 5
Koopprijs <i>f</i>	140.000,- tot tot 146.500,-	136.000,- tot 156.000,-	184.000,- tot 190.000,-
Minimumbrutojaar- inkomen <i>f</i>	44.000,- tot 48.000,-	42.000,- tot 45.000,-	50.000,- tot 51.000,-
Financieringscategorie	sociale koop	sociale huur (Groeiend Eigendom)	premie huur (Groeiend Eigendom)

Een moeilijke start en een goede afloop

Het realiseren van koopwoningen in de Schilderswijk heeft veel energie en geld gekost. Voordat de kopers hun woning konden betreden, zijn er vele betrokkenen ernstig op de proef gesteld. Ten eerste vergde de realisatie een vertrouwen in de goede afloop. Menigeen riep dat het niet haalbaar was en de kale vlakte (Houtzagerij) waar de woningen gebouwd moesten worden, was zeker niet het ideale visitekaartje voor de verkoop van de woningen. Bovendien kon geen van de partijen bogen op een gedegen ervaring met het realiseren van dergelijke projecten. Het uiteindelijke resultaat kan zeker een succes worden genoemd. Ondanks alle twijfels bij de start en problemen tijdens de ontwikkeling zijn er 43 sociale-koopwoningen en 71 Groeiend-Eigendomwoningen gerealiseerd en verkocht.

Van huur naar koop

Beide projecten zijn in de ontwikkelingsfase van eigendomsvorm veranderd. De woningen aan de Vaillantlaan waren aanvankelijk bedoeld als sociale-huurwoningen, maar werden uiteindelijk als sociale-koopwoningen op de markt gebracht. Hiervoor was een nieuwe subsidieaanvraag nodig en een aanvraag voor een GIW-garantie. Om deze garantie te verkrijgen waren enkele aanpassingen in het ontwerp nodig. De gronduitgifte leidde tot vertraging bij zowel de Vaillantlaan als de Houtzagerij. Op zich is de lange periode die het verstrekken van het definitieve gronduitgiftevoorstel in beslag neemt, geen bijzonderheid in Den Haag. In geval van huurwoningen kan de verhuur zonder problemen worden gestart. Echter, bij verkoop van woningen is het noodzakelijk dat de gronduitgifte tijdig rond is.

Van koop naar Groeiend Eigendom

De woningen aan de Houtzagerij begonnen als sociale-koopwoningen en vrije-sector-koopwoningen met een eenmalige bijdrage en eindigden als Groeiend Eigendom. Deze omzetting had aanzienlijk meer consequenties. Niet alleen moesten opnieuw subsidies worden aangevraagd, er was ook een experimentaanvraag nodig voor de Groeiend Eigendomwoningen die met een subsidie voor sociale-huurwoningen werden gerealiseerd.

De aanvraag voor een hypotheekgarantie vergde bovendien de nodige inspanning. Aanvankelijk wendde VZOS zich tot het Waarborgfonds Sociale Woningbouw. Die was echter van mening dat het geen garantie kan verstrekken voor een lening op een onroerend goed dat niet in eigendom is van een toegelaten instelling. Vervolgens werd een aanvraag ingediend voor een gemeentegarantie. Ook de gemeente bleek problemen te hebben met de constructie. Uiteindelijk heeft Woningstichting VZOS een deel van de ABR moeten afschermen ter dekking van de risico's om voor een gemeentegarantie in aanmerking te komen.

Scherpe prijskwaliteitsverhouding en goede voorbereiding noodzakelijk

Om de projecten financieel rond te krijgen is menige onderhandeling nodig geweest. Men stond voor het dilemma dat de projecten wervend en dus van een goede kwaliteit moesten zijn, maar anderzijds moesten de koopprijzen beperkt blijven. Nu speelt dit natuurlijk voor ieder nieuwbouwproject, maar deze projecten waren bedoeld om

een nieuwe markt open te breken. Daarvoor was een extra scherpe prijs-kwaliteitsverhouding nodig. Met een forse hoeveelheid subsidie is dit uiteindelijk gelukt.

De verkoop van koopwoningen in de Schilderswijk vergde een specifieke aanpak. Het gaat om een specifiek product (zeker het Groeiend Eigendom) voor een specifieke doelgroep. Met name bij de verkoop van de eengezinswoningen bleek het imago van de Schilderswijk hardnekkig. Veel belangstellenden haakten af omdat zij een investering van twee ton in de Schilderswijk niet aandurfd. Pas na een omzetting in Groeiend Eigendom en een prijsverlaging werden deze woningen verkocht.

De kopers van de woningen

Hoge- en lage-inkomensgroepen

De bewoners van zowel de Vaillantlaan als de appartementen en de eengezinswoningen aan de Houtzagerij zijn over het algemeen gezinnen met kinderen. Het betreft bij alle drie de woningtypen voor het merendeel mensen die in Suriname geboren zijn (veelal Hindostaans).

Wat betreft het inkomen zijn er duidelijke verschillen tussen de drie woningtypen. De kopers van de Vaillantlaan hebben vaak een laag inkomen, terwijl de kopers van de eengezinswoningen aan de Houtzagerij vaak een hoog inkomen hebben. De kopers van de appartementen aan de Houtzagerij nemen een tussenpositie in.

Ook wat betreft de vorige woning zijn er duidelijke verschillen. De bewoners van de Vaillantlaan hebben relatief vaak een (koop)woning in de Schilderswijk achtergelaten. De bewoners van de appartementen aan de Houtzagerij lieten vaak een woning in omliggende stadsvernieuwingswijken achter, terwijl de bewoners van de eengezinswoningen vaak afkomstig zijn uit andere wijken van Den Haag. Dit heeft enerzijds te maken met het woningtype: de duurdere eengezinswoningen zijn alleen bereikbaar voor mensen met een hoger inkomen. Anderzijds hangt dit samen met de toewijzing. De belangstelling voor de woningen aan de Vaillantlaan was groter, waardoor de toewijzingscriteria (zie bijlage II) strikt toegepast werden. Gezien de moeizame verkoop van de eengezinswoningen aan de Houtzagerij werd de toepassing van de toewijzingscriteria hier versoepeld.

De aantrekkingskracht van de woningen

Vervolgens is nagegaan wat voor woning de kopers zochten voordat zij tot de aankoop van een woning besloten. Het merendeel van de bewoners was helemaal niet actief op zoek naar een andere woning. Bovendien blijkt dat degenen die wel een woning zochten, vaak niet op zoek waren naar een woning in de Schilderswijk. Hieruit kunnen we afleiden dat de beide projecten een zekere aantrekkingskracht hebben gehad. Bewoners lazen in een advertentie of huis-aan-huis-folders dat er woningen te koop waren. Voorts heeft de mond-tot-mond-reclame een belangrijke rol gespeeld bij de projecten.

Zowel bij de Vaillantlaan als bij de Houtzagerij werden middelen ingezet om de woningen ook bereikbaar te maken voor de lage-inkomensgroepen. Bij de Vaillantlaan betrof het de premie voor sociale-koopwoningen en bij de Houtzagerij ging het

om een subsidie voor sociale-huurwoningen en een eenmalige premie voor de eengezinswoningen gecombineerd met de risicobeperkingen die het Groeiend Eigendom biedt. Achteraf lijken deze instrumenten voor de meeste bewoners overbodig. Ruim de helft van de bewoners van de Vaillantlaan had de woning gekocht zonder de premie voor de sociale-koopwoning. Drie kwart van de bewoners van de Houtzagerij had de woning ook gekocht als het geen Groeiend Eigendom was. De meesten lijken hiertoe gezien hun inkomen en/of eigen geld in staat.

De tevredenheid met de woonsituatie

Een derde van de bewoners geeft aan te moeten bezuinigen om de woonlasten te kunnen opbrengen. Het gaat om met name om de lagere-inkomensgroepen, die overigens vaak een aanzienlijk bedrag hebben besteed aan verfraaiing van de woning. De woning heeft kennelijk een hoge prioriteit bij deze huishoudens.

Over het functioneren van de Verenigingen van Eigenaren bestaat grote ontevredenheid. Dit geldt zowel voor de Vaillantlaan als voor de Houtzagerij.

De Schilderswijk is een gezellige wijk volgens de meeste respondenten. Uit de problemen die de meeste bewoners ervaren (vervuiling, inbraak en drugsoverlast) blijkt echter dat de leefbaarheid in de buurt nog duidelijk te wensen overlaat. Opmerkelijk is dat de bewoners van de Vaillantlaan op deze punten minder problemen ervaren dan de bewoners van de Houtzagerij.

Groeiend Eigendom

De risico's van terugkoop beperkt

Uit de risico-analyse blijkt dat de terugkoopgarantie, dankzij de waarborg, voor de corporatie weinig risico oplevert. Ook een afname van de groei bij bewoners die te maken krijgen met een inkomensdaling blijkt met zeer geringe risico's voor de corporatie mogelijk. De exploitatie van een woning als huurwoning in geval van aankoop door de corporatie lijkt eveneens weinig problemen op te leveren. De voor de corporatie kostendekkende huur valt gunstiger uit dan wanneer de woning al bij aanvang als huurwoning zou zijn geëxploiteerd.

Het beheer: een arbeidsintensieve aangelegenheid

Uit de ervaringen van betrokkenen blijkt dat het beheer en dan met name de financiële administratie problemen oplevert en veel tijd vraagt. Er is een afzonderlijke administratie voor de 71 Groeiend Eigendomwoningen nodig en goede programmatuur ontbreekt. Een duidelijk zicht op risico's en extra kosten rond het beheer van de woningen, met name bij verkoop, ontbreekt echter nog. Bovendien bestaat er nog geen ervaring met de aankoop en de verkoop aan een tweede Groeiend Eigenaar.

De woonuitgaven; groot verschil tussen de deelprojecten

De hoogte van de woonuitgaven verschilt aanzienlijk voor de appartementen en de eengezinswoningen. Dit heeft te maken met de verstrekte subsidie, het ging respectievelijk om een subsidie voor sociale-huurwoningen en een eenmalige bijdrage voor

vrije-sectorwoningen. In het eerste geval is Groeiend Eigendom aanzienlijk aantrekkelijker dan een koopwoningen, in het tweede geval niet.

Bewoners positief over de risicobeperkende elementen

De risicobeperkingen van het Groeiend Eigendom worden door de bewoners positief gewaardeerd, vooral de mogelijkheid om te kunnen terugvallen op een huurwoning en in iets mindere mate de terugkoopgarantie. Toch blijkt uit het voorgaande dat deze risicobeperkingen geen noodzakelijke voorwaarde voor de aankoop van de woning vormen; ook zonder deze garanties zou men de woning hebben gekocht.

Veel bewoners geven aan sneller volledig eigenaar te willen zijn dan de in het systeem aangehouden dertig jaar. Een aanzienlijk deel wil zelfs na een jaar al de mogelijkheid benutten om het volledige eigendom te verwerven. Dit geldt met name voor de hogere-inkomensgroepen in de eengezinswoningen; de door het Groeiend Eigendom misgelopen rente-aftrek is immers hoger naarmate de koopprijs en het inkomen hoger zijn.

Toekomst van Groeiend Eigendom onzeker

De betrokkenen zijn vrij eensgezind over de toekomstmogelijkheden van het Groeiend Eigendom. Groeiend Eigendom is in principe een aardige manier om eigenwoningbezit voor lage-inkomensgroepen bereikbaar te maken. Een ander voordeel is de betrokkenheid van de corporatie bij het beheer.

Voor de toekomstige toepassing van Groeiend Eigendom zijn echter twee zaken noodzakelijk. Ten eerste is dit een vereenvoudiging van de financiële administratie. Hiervoor zijn nog geen duidelijke perspectieven. Ten tweede moet er een duidelijke doelgroep aanwezig zijn. Met de huidige lage rente is deze constructie niet noodzakelijk, maar kan de beoogde doelgroep ook een 'gewone' koopwoning kopen. Er lijkt dus (voorlopig) weinig groei van het Groeiend Eigendom te mogen worden verwacht. De terugkoopgarantie, die ook los van het Groeiend Eigendom kan worden toegepast, is echter een zeer interessant instrument om de verkoop van woningen in risicovolle gebieden te bevorderen.

De effecten van de bouw van koopwoningen en Groeiend Eigendom

Na veel afhakers een gedifferentieerde doelgroep bereikt

Het aantal belangstellenden voor de woningen aan de Vaillantlaan was groot. De vraag was voor een groot deel afkomstig uit de Schilderswijk. Nadat een deel van de belangstellenden vanwege financiële redenen moest afhaken, konden de woningen conform de toewijzingsregels worden toegewezen. Dit heeft ertoe geleid dat de kopers van de woningen aan de Vaillantlaan voor een groot deel afkomstig zijn uit de Schilderswijk en voor een deel behoren tot de lagere-inkomensgroepen. Dit begrip is overigens betrekkelijk want het gaat nog steeds om de bovenkant van de doelgroep in de Schilderswijk. De eengezinswoningen aan de Houtzagerij werden voor een groot deel gekocht door hogere-inkomensgroepen van buiten de Schilderswijk. Het aantal afhakers onder degenen die aanvankelijk belangstelling hadden voor

een woning was echter groot: met vond de prijs te hoog voor een woning in de Schilderswijk. Pas nadat de koopprijs was verlaagd en de woningen waren omgezet naar Groeiend Eigendom bleken voldoende mensen bereid om de woning te kopen.

Doorstromingsrendement beperkt

Uit het voorgaande blijkt dat als gevolg van de bouw van beide projecten slechts een beperkt aantal goedkope huurwoningen vrijgekomen is. De 87 respondenten laten in totaal 49 beschikbare woningen achter, waarvan 46 huurwoningen. Het gaat om 42 woningen in Den Haag en 4 woningen buiten Den Haag. Het aantal beschikbare woningen wordt beperkt doordat relatief veel bewoners een woning achterlaten die gesloopt wordt in het kader van de stadsvernieuwing. In totaal maken de 87 respondenten 27 voor de doelgroep bereikbare huurwoningen vrij.

De markt voor koopwoningen: opengebroken, maar voorzichtigheid blijft geboden

De markt voor koopwoningen is opengebroken in de Schilderswijk. De makelaar, het adviesbureau en de aannemer zijn allen opnieuw betrokken bij nieuwbouwprojecten in de Schilderswijk. De vraag is echter hoe groot deze markt is. Er wordt benadrukt dat er grenzen zijn en dat voorzichtigheid geboden is. De makelaar geeft aan dat er met name een markt is voor de prijscategorie f 150.000,- tot f 225.000,-. In deze categorieën heeft hij goede ervaringen met de verkoop. De aannemer wijst op de rol van de gemeente. De betrokkenheid van de gemeente is onmisbaar. Vanuit het projectbureau stadsvernieuwing kan kennis over de buurt worden ingebracht en de bouw van koopwoningen dient gepaard te gaan met investeringen in de woonomgeving. Ook de bewoners zien perspectief voor koopwoningen in de Schilderswijk. Het merendeel is van mening dat er meer koopwoningen gebouwd moeten worden en kent ook mensen die belangstelling zouden hebben voor koopwoningen. Bovendien zijn zij optimistisch over de prijsontwikkeling van hun woningen. Drie kwart verwacht een prijsstijging.

De betrokkenheid: positieve signalen en verdeelde meningen onder bewoners

De verwachting is dat de bouw van koopwoningen en Groeiend Eigendom een positieve bijdrage levert aan de betrokkenheid van de bewoners. Over het algemeen verhuizen eigenaar-bewoners minder vaak en heeft de bouw van koopwoningen een positieve invloed op de stabiliteit in buurten. Wat betreft de Vaillantlaan en de Houtzagerij bespeuren de gemeente, de corporatie en de aannemer signalen die duiden op een grotere betrokkenheid van de eigenaar-bewoners dan bij de huurders. Het gaat om de netheid rond de woningen en de belangstelling om deel te nemen in een projectgroep voor de woonomgeving. De bewoners zijn verdeeld op dit punt. Ongeveer de helft van de respondenten deelt de mening van de genoemde organisaties. Ook zij spreken van een grotere betrokkenheid die zich uit in een nettere woonomgeving en een beter contact met buurtgenoten. Opmerkelijk is echter dat de andere helft van de bewoners hierover geen mening heeft of vindt dat de betrokkenheid van eigenaar-bewoners niet groter is dan die van huurders. Overigens voelt het merendeel van de bewoners van Groeiend Eigendom zich 'echte' eigenaar-bewoner.

CONCLUSIES

Evaluatie van de Vaillantlaan en de Houtzagerij

De evaluatie betreft zowel het effect van de bouw van koopwoningen in de Schilderswijk als de toepassing van Groeiend Eigendom. De doelstellingen die respectievelijk VZOS en de gemeente en de SEV hebben geformuleerd hebben dienen hierbij als uitgangspunt. Achtereenvolgens passeren de geformuleerde doelstellingen en de bevindingen uit de evaluatie de revue.

Groeiend Eigendom: evaluatie van de doelstellingen

1. Het bieden van een aantrekkelijke woning voor lage-inkomensgroepen vanwege de risicobeperkingen:

De woningen bleken aantrekkelijk. Veel kopers waren niet op zoek naar een (koop)woning of zochten een woning in een andere wijk. Voor een deel van de belangstellenden lag het Groeiend Eigendom echter nog steeds buiten het bereik; zij moesten om financiële redenen afhaken. De groep die wel gekocht heeft, is positief over de risicobeperkingen die het Groeiend Eigendom biedt. Echter, het merendeel zou ook gekocht hebben als het een 'gewone' koopwoning was geweest.

2. Het ontwikkelen van de koopsector op een moeilijke locatie als de Schilderswijk tegen aanvaardbare risico's voor VZOS en de gemeente:

De verkooprisico's van Groeiend Eigendom verschillen niet wezenlijk van die van gewone koopwoningen. Het voordeel van Groeiend Eigendom is dat de woningen voor een iets grotere doelgroep bereikbaar worden. Het nadeel is echter dat er ook belangstellenden vanwege het Groeiend Eigendom zijn afgehaakt. De risico's aangaande de terugkoopgarantie en de exploitatie van de woningen als huurwoning zijn zeer beperkt. Echter, het beheer van de woningen levert de nodige problemen op, terwijl de verkoop van 'gewone' koopwoningen geen beheerconsequenties heeft. Tenslotte bleken met name de forse financiële bijdragen aan de projecten de goede afloop te hebben bevorderd. Het Groeiend Eigendom heeft hieraan op zich geen bijdrage geleverd. De constructie beperkt met name de risico's voor de bewoners.

Wat betreft het beheer van de woningen, zal het Groeiend Eigendom naar verwach-

ting een voordeel bieden ten opzichte van koopwoningen doordat de corporatie betrokken is bij het onderhoud van de woningen. Vooralsnog is dit effect niet merkbaar omdat de Vereniging van Eigenaren nog in een opbouwfase verkeert en onderhoudsingrepen nog niet aan de orde zijn.

3. *Groeiend Eigendom als goedkoop alternatief voor een traditionele koopwoning:* Deze doelstelling is voor de appartementen gehaald dankzij de subsidie voor sociale-huurwoningen. Zowel in vergelijking met een huur- als in vergelijking met een koopwoning, komt Groeiend Eigendom als meest aantrekkelijke eigendomsverhouding uit de bus. Bij de eengezinswoningen die met een eenmalige bijdrage voor de vrije sector werden gebouwd, ligt het anders. Groeiend Eigendom is duurder dan de traditioneel gefinancierde koopwoning omdat de subsidie niet opweegt tegen de misgelopen renteaftrek. Dit geldt het sterkst voor de hogere-inkomensgroepen in de eengezinswoningen.

4. *De markt voor Groeiend Eigendom*

Het Groeiend Eigendom kent een aantal knelpunten. Het beheer van de woningen is een arbeidsintensieve aangelegenheid. De administratie kost veel tijd en de programmatuur laat te wensen over. Dit is niet alleen in het geval van de Houtzagerij een probleem, maar blijkt ook uit eerdere projecten. Een volgend punt is de garantieverstrekking voor een dergelijk project. In het geval van de Houtzagerij wilde het Waarborgfonds Sociale Woningbouw geen garantie verstrekken en stelde ook de gemeente zich terughoudend op.

De belangrijkste belemmering voor Groeiend Eigendom is echter de lage rente; hierdoor komt de gewone koopwoning binnen het bereik van de doelgroep die men met Groeiend Eigendom voor ogen had. Onder de huidige omstandigheden is er nauwelijks een specifieke markt voor Groeiend Eigendom.

De effecten van de bouw van koopwoningen en Groeiend Eigendom in de Schilderswijk: evaluatie van de doelstellingen

1. *Het vasthouden van de koopkrachtige vraag in de wijk:*

Dit is met name gerealiseerd met de woningen aan de Vaillantlaan en in iets mindere mate met de appartementen aan de Houtzagerij. Hier is de bovenkant van de doelgroep bereikt. Een groep die anders wellicht uit de Schilderswijk vertrokken zou zijn. Velen zouden de woning echter ook hebben gekocht als het geen sociale-koopwoning respectievelijk Groeiend Eigendom was geweest. Anderen moesten afhaken omdat zij niet aan de financiële voorwaarden konden voldoen.

2. *Het aantrekken van kopers van buiten de Schilderswijk:*

Dit is met name gerealiseerd met de eengezinswoningen aan de Houtzagerij. De verkoopervaringen leren echter dat dit de nodige moeite heeft gekost. Velen die aanvankelijk belangstelling hadden, zagen van de koop af vanwege de buurt. Men durfde de investering niet aan. Met een prijsverlaging en een omzetting naar Groei-

end Eigendom werd een deel van de groep over de drempel geholpen. Achteraf zegt het grootste deel de woning ook gekocht te hebben als het geen Groeiend Eigendom was geweest. Hieruit kunnen we afleiden dat de prijsverlaging naar alle waarschijnlijkheid de doorslag gaf.

3. De doorstroming vanuit goedkope huurwoningen bewerkstelligen:

Door de verkoop van de woningen is een beperkt aantal goedkope huurwoningen beschikbaar gekomen: de 87 respondenten maakten 27 sociale-huurwoningen met een huur beneden de fiatteringsgrens en 1 bereikbare koopwoning vrij. Het aantal direct beschikbare woningen werd beperkt doordat een substantieel aantal bewoners een te slopen woning achterliet.

4. Bevordering van de betrokkenheid bij de woonomgeving:

De gemeente, de corporatie en de aannemer bespeuren signalen die duiden op een grotere betrokkenheid van de eigenaar-bewoners en bewoners Groeiend Eigendom dan bij de huurders. Ongeveer de helft van de bewoners deelt de mening van de genoemde organisaties. Ook zij spreken van een grotere betrokkenheid die zich uit in een nettere woonomgeving en een beter contact met buurtgenoten. Opmerkelijk is echter dat de andere helft van de bewoners hierover geen mening heeft of vindt dat de betrokkenheid van eigenaar-bewoners niet groter is dan die van huurders.

5. De markt voor koopwoningen in de Schilderswijk

Het bouwen van koopwoningen in de Schilderswijk leek bij aanvang een hachelijke onderneming. Menigeen twijfelde aan de goede afloop. Met de bouw van de woningen aan de Vaillantlaan en de Houtzagerij is bewezen dat het mogelijk is. Het heeft veel moeite en geld gekost, maar de markt voor koopwoningen in de Schilderswijk lijkt opengebrouwen: er zijn inmiddels nieuwe koopwoningen opgeleverd en nog vele zijn in aanbouw. De bouwers hebben vertrouwen in de Schilderswijk gekregen. Ook bewoners lijken vertrouwen te hebben in de Schilderswijk. Het merendeel van de kopers is van mening dat het steeds beter gaat met de Schilderswijk en zij verwachten een waardeinstijging van de woning.

Het gaat de goede kant op, maar voorzichtigheid is geboden. De markt voor koopwoningen is niet oneindig en zeker niet onvoorwaardelijk. Er zijn nog steeds aanzienlijke problemen in de wijk. De bouw van koopwoningen dient gepaard te gaan met investeringen in de woonomgeving. Wat betreft de woningen biedt een scherpe prijs-kwaliteitsverhouding in een bescheiden prijsklasse de beste perspectieven.

De woningen aan de Houtzagerssingel



1.1 Koopwoningen in de Schilderswijk

De Schilderswijk is van oudsher een wijk met veel goedkope huurwoningen. Als onderdeel van het programma om de leefbaarheid in de wijk te vergroten spoort de gemeente marktpartijen aan om koopwoningen te bouwen teneinde een gedifferentieerd woningaanbod te creëren.

Woningstichting VZOS heeft dit in een vroegtijdig stadium opgepakt door koopwoningen aan de Vaillantlaan en de Houtzagerij te realiseren.

Op het moment dat de plannen voor de Houtzagerij en de Vaillantlaan werden ontwikkeld, bestond er nog veel twijfel over de haalbaarheid van koopwoningen. Koopwoningen vragen vertrouwen in de toekomst van de Schilderswijk. Het is duidelijk dat zowel bij bewoners als bij bouwers dit vertrouwen is gegroeid in de afgelopen tijd. De Schilderswijk telt inmiddels vele borden die aankondigen dat er nog talloze koopwoningen gaan volgen.

Toen woningstichting VZOS startte met de ontwikkeling van de plannen was zij zich terdege bewust van het risico dat gepaard gaat met de bouw van koopwoningen in een wijk als de Schilderswijk. Het bouwen van koopwoningen ging dan ook hand in hand met investeringen van de gemeente in de woonomgeving en in de leefbaarheid van de wijk. Voorts is in het eerste project veel geïnvesteerd in de architectuur van de woningen.

Een andere manier die VZOS heeft toegepast om de risico's te beperken is het toepassen van het model van Groeiend Eigendom. Deze constructie houdt voor bewoners in dat zij altijd zonder schuld hun woning kunnen verlaten, dus ook als de waarde van de woningen drastisch is gedaald. Voor woningstichting VZOS betekent deze constructie dat de woningen kunnen worden omgezet in huurwoningen. Bovendien is deze constructie ontwikkeld om eigen-woningbezit mogelijk te maken voor mensen die geen 'gewone' (traditioneel gefinancierde) koopwoning kunnen kopen. Het Groeiend Eigendom maakt deel uit van het experimentenprogramma van de SEV.

1.2 De evaluatie

Deze evaluatie heeft twee doelen: het evalueren van het effect van koopwoningen in de Schilderswijk en het evalueren van het Groeiend Eigendom. We nemen daarbij de doelstellingen die VZOS en de gemeente, en de SEV geformuleerd hebben als uitgangspunt. Met het experiment Groeiend Eigendom werd beoogd de volgende doelstellingen te realiseren:

- het bieden van een aantrekkelijke woning voor lage-inkomensgroepen door risico-beperkingen;
- het ontwikkelen van de koopsector op een moeilijke locatie als de Schilderswijk tegen aanvaardbare risico's voor VZOS en de gemeente;
- Groeiend Eigendom als goedkoop alternatief voor een traditionele koopwoning.

Met het bouwen van koopwoningen in de Schilderswijk streven VZOS en de gemeente Den Haag de volgende volkshuisvestingsdoelstellingen na:

- vasthouden van de koopkrachtige huishoudens in de wijk;
- eventueel het aantrekken van koopkrachtige huishoudens van buiten de wijk;
- doorstroming vanuit goedkope huurwoningen bewerkstelligen;
- meer betrokkenheid bij de woonomgeving.

Om na te gaan of deze doelstellingen gehaald zijn en om de ervaringen van de betrokkenen bij de ontwikkeling in kaart te brengen zijn de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

1. Wat zijn de succesfactoren en knelpunten bij het realiseren van sociale-koopwoningen en Groeiend Eigendom in de Schilderswijk?
Aan de orde komen
 - a. de planontwikkeling;
 - b. de financiering;
 - c. de verkoop.
2. Wie zijn de kopers en wat vinden zij van hun woonsituatie?
We gaan in op:
 - a. de huishoudenskenmerken;
 - b. de aanleiding om een woning in de Schilderswijk te kopen;
 - c. de woonlasten;
 - d. het beheer;
 - e. de woning en de buurt.
3. Hoe functioneert het Groeiend Eigendom-model in het project aan de Houtzagerij onderscheiden naar de appartementen en de eengezinswoningen?
Aan de orde komen:
 - a. de risico's van Groeiend Eigendom;
 - b. het beheer van Groeiend Eigendom;
 - c. de woonlasten bij Groeiend Eigendom;
 - d. de mening van bewoners over Groeiend Eigendom;
 - e. de toekomstmogelijkheden van Groeiend Eigendom.

4. Wat zijn de effecten van het realiseren van koopwoningen en Groeiend Eigendom in de Schilderswijk?

We gaan in op:

- a. de redenen van belangstellenden om af te haken;
- b. de invloed op de bewonerssamenstelling;
- c. de doorstromingseffecten;
- d. de markt voor koopwoningen in de Schilderswijk;
- e. de betrokkenheid.

Met behulp van de volgende methoden is een antwoord gezocht op deze vragen:

- interviews met direct betrokkenen;
- bestudering van aanwezig materiaal: projectarchief, verkoopbestand, statistieken gemeente;
- een mondelinge enquête onder alle bewoners (114).

1.3 Opzet van het rapport

De eerste vraag heeft betrekking op de realisatie van koopwoningen in de Schilderswijk. Het gaat hierbij zowel om de planontwikkeling als om de financiering en de verkoop van de beide projecten. Hiertoe zijn de direct betrokkenen bij de ontwikkeling van de projecten geïnterviewd en zijn de archieven van VZOS geraadpleegd. De neerslag hiervan is te vinden in hoofdstuk 2.

Vervolgens beschrijft hoofdstuk 3 wie de uiteindelijk kopers zijn (onderzoeksvraag 2). Er is nagegaan hoe de kopers ertoe gekomen zijn om een woning in de Schilderswijk te kopen. Verder wordt ingegaan op de woonlasten en de mening over het beheer, de woning en de buurt. Deze beschrijving is gebaseerd op de bewonersenquête onder de bewoners van de Vaillantlaan en de Houtzagerij.

De derde vraag gaat specifiek in op het Groeiend Eigendom. Ook voor het beantwoorden van deze vraag wordt gebruik gemaakt van verschillende bronnen. Voor het beschrijven van de risico's en de woonlasten is gebruik gemaakt van de berekeningen van het adviesbureau Fakton. Betrokkenen bij het beheer zijn geïnterviewd over hun ervaringen met het beheer van Groeiend Eigendom. In de enquête voor de Houtzagerij wordt uitgebreid gevraagd naar de ervaringen van de bewoners met het Groeiend Eigendom. Vervolgens is de corporatie, de makelaar en andere betrokkenen gevraagd naar hun toekomstvisie op Groeiend Eigendom. De bevindingen staan beschreven in hoofdstuk 4.

Tenslotte komen de effecten van deze projecten voor de Schilderswijk aan de orde. Het gaat er met name om welke groepen men bereikt heeft met deze woningen, welke doorstromingsprocessen dit heeft opgeleverd en in hoeverre er een bijdrage is geleverd aan een verbetering van de leefbaarheid in de Schilderswijk. Voor het beantwoorden van deze vraag zijn verschillende wegen bewandeld. Aan de hand van de verkoopbestanden is nagegaan wie belangstelling hebben getoond voor een koopwoning in de Schilderswijk en waarom de afhakkers uiteindelijk van de koop van een woning hebben afgezien. Ten tweede is het effect op de bewonerssamenstelling in de

Schilderswijk in kaart gebracht door een vergelijking met gegevens van de gemeente over de Schilderswijk. Ten derde zijn de doorstromingseffecten in kaart gebracht aan de hand van de gegevens over de bewoners. Tenslotte is gevraagd naar de indruk van de betrokkenen over de leefbaarheid in de wijk. Er is opnieuw gebruik gemaakt van de interviews met betrokkenen en de bewonersenquête. De resultaten staan opgetekend in de hoofdstuk 5.

DE REALISATIE VAN BEIDE PROJECTEN

2.1 Inleiding

De projecten aan de Vaillantlaan en de Houtzagerij staan model voor de stadsvernieuwing nieuwe stijl in Den Haag. In januari 1992 kwam het volkshuisvestingsplan voor deelgebied 8 (de noordwest hoek) in de Schilderswijk uit. Dit volkshuisvestingsplan geeft de aanzet voor een nieuwe koers in de stadsvernieuwing. Tot dan toe had men altijd huurwoningen en wel het liefst zo goedkoop mogelijk gebouwd.

De visie in het nieuwe plan houdt in dat men de eenzijdigheid in de wijk wil doorbreken door het bouwen van woningen in nieuwe financieringscategorieën en eigendomsverhoudingen. Voordat deze nieuwe visie in deelgebied 8 gestalte kon krijgen, besloot woningstichting VZOS deze nieuwe aanpak alvast in deelgebied 6 (ten zuidoosten van deelgebied 8) in praktijk te brengen. Tegelijkertijd wordt de werkwijze veranderd: de gemeente vervult niet langer de voorttrekkersrol, maar in deelgebied 6 neemt woningbouwvereniging VZOS het voortouw.

In dit hoofdstuk gaan we in op de knelpunten en succesfactoren tijdens de ontwikkeling van de beide projecten. Allereerst komen hierbij de voorgeschiedenis en de planontwikkeling aan de orde. Vervolgens worden de financiering en de verkoop van de projecten uitgebreid behandeld. Voor de Houtzagerij komt er nog een extra onderwerp aan de orde. Dit project omvat Groeiend Eigendomwoningen; een eigendomsverhouding die nog in een experimenteel stadium verkeert. We gaan specifiek in op de knelpunten bij tot de realisatie van het Groeiend Eigendom.

2.2 De Vaillantlaan

De planontwikkeling van de Vaillantlaan bestaat uit twee fasen. Aanvankelijk was het de bedoeling de beide fasen in de sociale-huursector te realiseren. Zoals in de inleiding is aangegeven, werd de Vaillantlaan 1b onderdeel van een nieuwe aanpak. Woningstichting VZOS besloot de 43 woningen op de hoek van het Vaillantplein als sociale-koopwoningen te realiseren.

De woningen maken deel uit van het stedenbouwkundig plan voor de Vaillantlaan en omgeving van Jo Coenen. Dit spraakmakende ontwerp is bedoeld om het gebied

rond de Vaillantlaan allure te verschaffen. Kenmerkend voor het project zijn de zogenaamde SAP-gevels (Stedebouwkundig en Architectonisch Plan).

2.2.1 De planontwikkeling

Op het moment dat wordt besloten de 43 woningen als sociale-koopwoningen op de markt te brengen, is het plan al goedgekeurd door de Welstandscommissie. Het adviesbureau Akro Consult dat wordt ingeschakeld om het verkoopproces te coördineren en uit te voeren, geeft nog adviezen omtrent het ontwerp van de woningen, maar het is te laat nog grondige veranderingen door te voeren.

Het adviesbureau is van mening dat deze sociale-huurwoningen niet helemaal geschikt zijn om als koopwoning op de markt te brengen. Zo is de woonkamer te klein en vindt men het zonde dat de inspringende gevel tot gevolg heeft dat de woningen op de bovenste etage een meter diepte moeten inleveren. De kwaliteit van de voor de sociale-huursector bedoelde woningen is niet voldoende afgestemd op de eisen van de markt aldus het adviesbureau.

Ook bij de aanvraag voor een GIW-garantie blijkt dat aan een koopwoning strengere eisen worden gesteld dan aan een huurwoning. Dit heeft geleid tot enkele aanpassingen in het ontwerp. De betrokkenen zijn het erover eens dat het realiseren van koopwoningen een zorgvuldiger afstemming op de markt vereist.

Voor VZOS was de Vaillantlaan de eerste ervaring met het realiseren van koopwoningen. De medewerkers van VZOS concluderen dat de organisatie nog niet helemaal was toegespitst op koopprojecten. Het realiseren van koopwoningen vergt meer voorbereidingstijd dan het realiseren van sociale-huurwoningen. Bovendien vergt het verkoopproces de nodige tijd: er moeten verkoopgesprekken worden gevoerd, er moeten afspraken worden gemaakt over meer- en minderwerk en de afhandeling van de oplevering kost meer tijd. Ook de uitgifte van de grond bleek een knelpunt.

Op zich is de lange periode die het verstrekken van het definitieve gronduitgiftevoorstel in beslag neemt, geen bijzonderheid in Den Haag. In geval van huurwoningen kan de verhuur zonder problemen worden gestart. In het geval van de koopwoningen aan de Vaillantlaan ontstaan er echter problemen. Omdat de gronduitgifte nog niet rond is, verlopen de koop-aannemingsovereenkomsten met de kopers. Bovendien worden de erfpachtvoorwaarden per 1 januari 1993 door de gemeente gewijzigd. Dit alles leidt ertoe dat de koop-aannemingsovereenkomsten uiteindelijk drie keer door de kopers moeten worden ondertekend. Overigens heeft dit niet geleid tot afhakers, blijkt uit het gesprek met de verkoopster.

Achteraf gezien is de verkoop eigenlijk te snel gestart. Bij de start waren de verkoopfolders nog niet gereed, de gronduitgifte was nog niet rond en de GIW-garantie was nog niet afgegeven.

2.2.2 De financiering

De woningen aan de Vaillantlaan zijn gerealiseerd als sociale-koopwoningen. Dit betekent dat er voor deze woningen een inkomensafhankelijke subsidie wordt verstrekt. Deze subsidie varieert tussen f 5.000,- (bij een belastbaar inkomen van maximaal f 58.500,- in 1991) tot maximaal f 45.800,- wanneer het inkomen lager ligt.

Tabel 2.1 Subsidie (in f) per woning, Vaillantlaan

Subsidie	Bedrag per woning (in f)
Premie sociale-koopwoning	varieert tussen 5.000,- en 45.800,- afhankelijk van het inkomen
Subsidie plaatselijk verschillende omstandigheden	14.000 per woning
Subsidie SAP-gevel	25.000,- per woning

Bron: archief VZOS.

De gemeente heeft een aanzienlijke bijdrage geleverd in de vorm van de subsidie voor plaatselijk verschillende omstandigheden en de subsidie voor de SAP-gevels (zie tabel 2.1). Voor de grond is een prijs van f 25.000,- (inclusief BTW) per woning berekend.

2.2.3 De verkoop

De verkoopcampagne is gestart met het plaatsen van advertenties in de Haagse Courant, het Binnenhof, de Posthoorn en Nieuwsblad NU. Daarnaast zijn er 8.800 strooifolders met de informatie over het project huis-aan-huis bezorgd. Door middel van een antwoordcoupon uit de advertenties en een antwoordkaart uit de strooifolders hebben 373 mensen gereageerd. Deze belangstellenden hebben vervolgens een belangstellingsformulier (dienst Bouwen en Wonen) alsmede een vragenformulier met betrekking tot inkomensgegevens, schulden, voorkeur woningtype en bouwnummer toegestuurd gekregen. 122 mensen hebben deze formulieren uiteindelijk teruggestuurd. Deze belangstelling stemt de betrokkenen tevreden. Zeker gezien de negatieve verwachtingen die bij veel partijen leefden.

Uit de gesprekken op het verkoopkantoor komen de volgende achtergronden voor aanmelding naar voren. Het betreft veel mensen die hun eigen woning, voor de stadsvernieuwing, aan de gemeente hebben verkocht en opnieuw willen kopen. Verder speelt dat in het land van herkomst een eigen woning gebruikelijker is dan het hebben van een huurwoning een rol, voor met name de Hindoestaanse Surinamers. Onder de belangstellenden bevinden zich namelijk veel Hindoestaanse Surinamers. Ook de locatie vormde een reden voor aanmelding. Belangstellenden wonen thans in de Schilderswijk en hebben daar sociale contacten, bekende winkels en de kinderen zitten in de wijk op school. Verder blijkt men graag in de buurt van het centrum te willen wonen. Meer over de aspirant-kopers zelf en de uiteindelijke kopers is te vinden in hoofdstuk 3 en 5.

Er doen zich tijdens de verkoop een aantal problemen voor blijkt uit het interview met de verkoopster. Een groot deel van de 122 gegadigden haakt af omdat zij een negatief beeld hebben van de Schilderswijk.

Het tweede knelpunt heeft betrekking op de financiering. De gegadigden worden financieel beoordeeld door de bank die een projectfinanciering verstrekt. Vaak blijkt dat aspirantkopers in principe voldoende inkomen hebben om de woning te kopen. Echter, aangezien de inkomsten vaak afkomstig zijn uit tijdelijk werk, gedeeltelijk

Tabel 2.2 De verkoopprijzen van de woningen aan de Vaillantlaan

Woningtype	Aantal	Verkoopprijs (v.o.n.)*	Minimum bruto jaarinkomen (in f)
Driekamerappartement	15	140.000,-	44.000,-
Vierkamerappartement	21	143.000,-	46.000,-
Vijfkamerappartement	7	146.500,-	48.000,-

* inclusief de eeuwigdurende afkoop van de erfpacht.

Bron: archief VZOS.

zwart werk en onregelmatige niet-vastgelegde toeslagen, voldoen de gegadigden niet aan de financiële voorwaarden van de bank. Een deel van de gegadigden heeft om deze reden, soms na overleg met de werkgever, moeten afhaken.

Het laatste knelpunt betreft de woningen zelf. De driekamerappartementen sluiten niet aan bij de behoefte van de belangstellenden. De groep aspirantkopers bestaat voor een groot deel uit grote huishoudens die hun familie in de woning willen kunnen ontvangen. Dit vereist een grote woning. De verkoop van de vijfkamerwoningen is dan ook geen enkel probleem, maar de driekamerwoningen moeten langer op een eigenaar wachten. Dit heeft overigens niet alleen de maken met de grootte van de woningen, maar ook met het relatief geringe prijsverschil tussen de drie- en de vijfkamerwoningen (zie tabel 2.2).

De laatste twaalf driekamerappartementen zijn overgedragen aan een makelaar, gezien de verwachting dat een makelaar een breder publiek zou weten te bereiken dan Akro Consult. De makelaar heeft twee advertenties geplaatst en een bord ter plekke neergezet. Dit leverde voldoende belangstellenden op. De kopers zijn met name een- en tweepersoonshuishoudens van Surinaamse (Hindoestaanse) en Nederlandse origine. Allen hebben op de een of andere manier een binding met de Schilderswijk.

De verkoop leverde weinig problemen op. De makelaar geeft hiervoor twee redenen: een goede begeleiding bij de financiering van de woningen en de kwaliteit van de woningen zelf. Het traject van financiering is heel belangrijk aldus de makelaar. Veel gegadigden voor dit soort woningen kopen voor de eerste keer en kennen het traject nog niet. Het is dus belangrijk dat mensen goed begeleid worden. Een goede begeleiding betekent duidelijkheid verschaffen aan de kopers over de aan te leveren financiële gegevens en snel duidelijkheid verschaffen over de financiële haalbaarheid. Van de mensen die zijn uitgenodigd voor een gesprek, moest ongeveer de helft afhaken om financiële redenen. Het betreft vaak mensen die op zich wel zouden kunnen kopen, maar op de een of andere manier schulden hebben. Een andere reden voor de soepele verkoop is de kwaliteit van het produkt. De woningen van Jo Coenen zijn goed: architectuur, ruimte, een goede omgeving en leefbaarheid, daar gaat het om volgens de makelaar.

2.3 De Houtzagerij

In de periode 1986-1987 vindt voor de Houtzagerij de afweging tussen sloop/nieuwbouw en verbetering plaats. Na een onderzoek wordt besloten de woningen te slopen en te vervangen door nieuwbouw.

Eind 1988 wordt besloten de Japanse architect Isozaki opdracht te geven een stedenbouwkundig plan te ontwikkelen voor het gebied Houtzagerij. Het gaat om het gebied tussen de Rubensstraat en de Rembrandtstraat waar een zwembad/sportcomplex, een Hammam en woningen zijn gepland. Het door Isozaki ontwikkelde plan past echter niet binnen de financiële randvoorwaarden. Als vervolgens wordt besloten aan het programma van eisen een nieuw uitgangspunt (het handhaven van de nieuwbouwblokken in de Rubensstraat) toe te voegen, haakt Isozaki af.

Daarop deelt de HVS (huurdersvereniging Schilderswijk) mee ernstige problemen te hebben met deze gang van zaken. Zij eist het recht om een eigen plan te ontwikkelen met ondersteuning van de betrokken ambtenaren. Begin 1990 komt het gemeentebestuur aan deze eis tegemoet.

Vanaf dat moment vindt de planontwikkeling langs twee lijnen plaats. Een ambtelijke werkgroep bereidt een gemeentelijke variant voor en onder leiding van de HVS bereidt een architect een bewonersvariant voor. Om aan de wensen van de Sportfondsen Nederland en onder tijdsdruk (de vertraging bracht de financiële haalbaarheid in gevaar) hebben gemeente en HVS zich gericht op het bereiken van overeenstemming over een gezamenlijk plan. Dit is gelukt.

VZOS die het voormalig aangekocht bezit in het plangebied beheerde, blijkt bereid om de woningen te realiseren. De gemeente heeft nog overwogen om een marktpartij in te schakelen, maar voelde zich uiteindelijk moreel verplicht het project door VZOS te laten ontwikkelen.

De woningen aan de Houtzagerij worden aanvankelijk ontwikkeld als een combinatie van sociale-koopwoningen (de appartementen) en vrije-sectorkoopwoningen met een eenmalige bijdrage van f 5.000,-. De gemeente geeft in het startdocument aan dat in februari 1993 aan de hand van de verkoopresultaten zal worden beoordeeld of het nodig is om het plan geheel of gedeeltelijk in de sociale- of premiehuursector te realiseren. Dit startdocument, dat werd vastgesteld in de projectgroep stadsvernieuwing Schilderswijk-Centrum, had de instemming van alle betrokkenen.

2.3.1 Groeiend Eigendom

In december 1992 lanceert woningstichting VZOS het voorstel om de appartementen als Groeiend Eigendom in plaats van als sociale-koopwoningen te realiseren. Met Groeiend Eigendom wil de woningstichting een doelgroep bereiken die niet voor de traditionele koopwoning in aanmerking komt. Het Groeiend Eigendom past bovendien goed in het streven naar een gedifferentieerd woningaanbod in de Schilderswijk en het stimuleren van eigen-woningbezit onder etnische minderheden. Verder heeft Groeiend Eigendom voor de corporatie een aantal voordelen. Zo blijft zij betrokken bij het beheer waardoor een goede onderhoudstoestand is gewaarborgd. Bovendien heeft zij een extra aanbod voor woningzoekenden en verhoogt zij de klantbinding. Tenslotte wordt door dit aanbod wellicht voorkomen dat een deel van de meer

draagkrachtige doelgroep uit de wijk vertrekt.

Voor de appartementen wordt een subsidie voor sociale-huurwoningen aangevraagd. Het voordeel hiervan is dat aan mensen die niet voor een sociale-koopwoning in aanmerking komen, de mogelijkheid wordt geboden om een gesubsidieerde woning te kopen. Bovendien maakt deze subsidie het vrij eenvoudig om de woningen, wanneer nodig, om te zetten in sociale-huurwoningen. Omdat dit de eerste keer is dat voor Groeiend Eigendom een beroep wordt gedaan op de subsidieregeling voor sociale-huurwoningen, verzorgt de SEV een beroep op het experimenteerartikel in het BWS.

In juli 1993 stelt woningstichting VZOS voor om de eengezinswoningen (VSEB) ook om te zetten in Groeiend Eigendom. Aanleiding hiertoe zijn de slechte resultaten van de verkoop tot dan toe (er zijn nog maar zeven vaste opties). Een belangrijke reden van gegadigden om af te haken is het negatieve beeld over de Schilderswijk. Men vreest een waardedaling van de woning. Dit bezwaar is alleen te ondervangen door het verkooprisico te beperken. Het Groeiend Eigendom omvat zo'n risicobeperking in de vorm van een terugkoopgarantie. Bovendien betekent het omzetten naar Groeiend Eigendom dat de potentiële doelgroep wordt uitgebreid. Bij Groeiend Eigendom liggen de normen voor het verkrijgen van een hypotheek lager omdat de kopers lagere maandlasten hebben en omdat zij een borg van 5% van de stichtingskosten hebben gestort. VZOS vraagt de gemeente een subsidiebeschikking af te geven voor de categorie premiehuurwoningen.

Groeiend Eigendom is een experimentele eigendomsverhouding waarbij de bewoner koper en huurder tegelijk is. Bij de start huurt de bewoner de ene helft en heeft het andere deel in eigendom. In dertig jaar kan het eigendomsrecht naar 100% groeien. Het is een flexibel systeem: bij daling van het inkomen kan het eigendomsdeel van een bewoner langzamer groeien, bij stijging van het inkomen sneller. Voor de financiering van het eigendomsdeel betaalt de bewoner aan de woningcorporatie rente en aflossing.

Het juridisch eigendom van de woning wordt ondergebracht bij een speciaal daarvoor op te richten stichting. Het economisch eigendom ligt gedeeltelijk bij de bewoner, voor dit eigendomsdeel is de hypotheekrente aftrekbaar voor de belasting. Corporatie en bewoners zijn gezamenlijk verantwoordelijk voor het onderhoud van de woningen en richten gezamenlijk een Vereniging van Eigenaren op.

Tenslotte is in de constructie een terugkoopgarantie opgenomen die inhoudt dat een bewoner zijn woning altijd zonder schuld kan verlaten. Hiertoe stort de bewoners een waarborgsom. Doel van de constructie is woningbezit mogelijk te maken voor mensen die zich geen gewone koopwoning kunnen permitteren. Het woningbezit komt binnen het bereik van lagere-inkomensgroepen doordat een lager inkomen vereist is en doordat grote risico's worden afgedekt. De wetgeving over de huur van woonruimte is niet van toepassing op het Groeiend Eigendom. Bewoners van Groeiend Eigendom kunnen daarom geen aanspraak maken op huurbescherming en op individuele huursubsidie.

Het Groeiend Eigendom in de Schilderswijk kijkt in een aantal opzichten af van de eerdere projecten. Groeiend Eigendom is tot dan toe alleen nog maar gerealiseerd in uitbreidingswijken (in Zoetermeer en in Almere). Ten tweede is dit de eerste keer

dat Groeiend Eigendom wordt gerealiseerd met een subsidie voor de sociale-huursector. Eerdere projecten werden in de premie C-sector gebouwd. Tenslotte werden de eengezinswoningen omgezet in Groeiend Eigendom, terwijl reeds mensen deze woning al als gewone koopwoning hadden gekocht. Daarom is een regeling ingebouwd die bewoners de mogelijkheid biedt om na een jaar geheel eigenaar van de woning te worden.

2.3.2 De planontwikkeling

In juli 1992 wordt een voorlopig ontwerp voor het plangebied voorgelegd aan de Welstandscommissie. Dit ontwerp blijkt echter met de toenmalige subsidiebijdragen niet haalbaar. In overleg met de gemeente is vervolgens een aantal vereenvoudigingen en versoeringen doorgevoerd. De Welstandscommissie gaat hier echter niet mee akkoord. Om tegemoet te komen aan de eisen van de Welstandscommissie zijn opnieuw wijzigingen doorgevoerd. De extra kosten hiervan worden afgedekt door extra subsidie en verlaging van de grondprijs (paragraaf 2.3.3).

Akro Consult wordt ingeschakeld voor een marktoriëntatie voor de woningen aan de Houtzagerij. Het adviesbureau komt voor de eengezinswoningen met een adviesprijs van maximaal f 170.000 tot f 180.000 inclusief de parkeerplaats. De verkoopprijs van de vierkamerwoningen kan liggen op f 145.000,- v.o.n. Het prijsniveau van de driekamerwoningen zal beduidend lager moeten liggen: f 130.000,- tot f 135.000,- (inclusief parkeerplaats), mits er buitenruimte wordt aangebracht. Voor de vijfkamerappartementen wordt een prijs van f 147.500,- geadviseerd (inclusief parkeerplaats) (maximum sociale-koopregeling).

Voorts komt Akro Consult met een aantal knelpunten in het ontwerp van de woningen. Naar aanleiding van het marktonderzoek van Akro Consult en de moeizame verkoop van de driekamerwoningen aan de Vaillantlaan, is het aantal driekamerappartementen in het plan terug gebracht van elf naar zes. Vijf driekamerwoningen zijn omgezet in vierkamerwoningen.

Evenals bij de Vaillantlaan verloopt de grondoverdracht moeizaam. En ook bij de Houtzagerij heeft dit geleid tot problemen bij de verkoop. De gronduitgifte gaat gepaard met een uitvoerige briefwisseling tussen gemeente en VZOS die ruim een jaar in beslag neemt. Het betreft onder andere een aanpassing van het anti-speculatiebeding in de erfpachtsvoorwaarden zodat deze is toegesneden op de Groeiend-Eigendomsituatie. In een later stadium blijkt dat de afmetingen van de bouwterreinen afwijken van eerdere gegevens die als basis dienden voor het bouwplan. Hierdoor loopt de gronduitgifte opnieuw vertraging op.

Deze vertraging van de gronduitgifte heeft een aantal vervelende consequenties. Omdat er geen definitief uitgiftevoorstel ligt, kan de notaris de akten niet opstellen. Dit leidt ertoe dat er geen overeenkomsten met kopers afgesloten kunnen worden. Dit heeft weer tot gevolg dat er nog geen 60% van de woningen verkocht is. Dit laatste is weer voorwaarde voor de opdrachtverstrekking aan de aannemer. Het niet kunnen verstrekken van de opdracht aan de aannemer dreigt vervolgens weer te leiden tot een verhoging van de aanneemsom. De aanneemsom is uiteindelijk niet verhoogd. Wel leidt de vertraging tot meerwerk van ongeveer f 40.000,- doordat de geplande inzet van materieel voor dit en een nabijgelegen project niet kan doorgaan.

Bovendien is de hypotheekrente in de afgelopen periode gedaald. Gelijk de rentegarantie bij hypothecaire lening is VZOS 'gedwongen' dit voordeel door te geven aan de kopers. Aangezien VZOS al een lening heeft aangetrokken, waarvan de rente vast staat, betekent dit verlies.

Ook de in het plan opgenomen parkeerplaatsen vormen aanleiding tot vertraging. Het parkeerbeleid van de gemeente in de stadsvernieuwingsgebieden gaat uit van het realiseren van parkeergarages onder de nieuwbouwcomplexen. Bij de sociale-huurwoningen betaalt de gemeente de parkeerplaatsen volledig.

In het project aan de Houtzagerij betaalt de gemeente slechts een deel (f 18.000,-) van de stichtingskosten (f 33.120,- per parkeerplaats). Men gaat ervan uit dat de kopers voldoende financiële draagkracht hebben om een deel van de kosten te dragen. Bij de ontwikkeling is dan ook steeds uitgegaan van een koppeling van de parkeerplaatsen en de woningen. In de tussentijd verschijnt er echter een circulaire van VROM waarin koppelverkoop nadrukkelijk wordt verboden. De gemeente kan daarom het plan niet goedkeuren. Het standpunt van de gemeente luidt dat de woningen en de parkeerplaatsen tezamen mogen worden verkocht als de totale kosten beneden de stichtingskostengrens voor een VSEB-woning (f 190.000,-) blijven. De voorgestelde prijzen voor de Houtzagerij voldoen hier niet aan: de prijs voor de woningen bedraagt f 185.000,- tot f 190.000,- en die voor de parkeerplaatsen f 15.000,-. In feite moeten de parkeerplaatsen om niet met de woningen worden verkocht.

In overleg met de gemeente en de aannemer zijn de volgende oplossingen gevonden: de gemeente geeft f 7.500,- per parkeerplaats extra. De aannemer verlaagt de bouwsum met f 170.000,- op voorwaarde dat de bouw aansluitend op het aangrenzende huurwoningenproject in opdracht van VZOS kan plaatsvinden. Door de beide projecten te koppelen heeft Intervam de prijs kunnen verlagen (slechts een keer startkosten in plaats van twee keer). Er resteert dan een tekort van f 400.000,- dat binnen het plan wordt opgelost (zie paragraaf 2.3.3).

De eerste woningen worden in maart 1995 opgeleverd. Vanwege de bouwstaking loopt de oplevering van een deel van de woningen vertraging op. Na de staking geeft Intervam de prioriteit aan het opleveren van de resterende woningen, mede gezien het gevaar van vandalisme dat dreigde voor de leegstaande woningen. Dit heeft echter tot gevolg dat de afhandeling van de klachten van de mensen die er al wonen, blijft liggen.

2.3.3 De financiering

In financieel opzicht wijkt Groeiend Eigendom aanzienlijk af van zowel de normale koop- als de normale huursituatie. Het huurdeel wordt normaal als huurwoning gefinancierd. Voor het koopdeel trekt de corporatie een kapitaalmarktlening aan. De kopers sluiten op hun beurt een koop-, geldlenings- en huurovereenkomst af bij de corporatie. Dit betekent dus dat de corporatie een nieuwe rol krijgt, namelijk die van geldverstrekker.

Dit heeft gevolgen voor zowel het verkrijgen van een garantie op de lening als voor de fiscale behandeling.

In eerdere Groeiend-Eigendomprojecten werd een gemeentegarantie verstrekt voor

de door de corporatie aangetrokken lening. Aangezien het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) in het geval van de Houtzagerij de aangewezen instantie voor garantieverstrekking is, dient Woningstichting VZOS hier een garantieaanvraag in. Het WSW heeft echter problemen met het feit dat het juridisch eigendom van de woning is ondergebracht bij een afzonderlijke stichting. Aangezien de SEV (en de voor het Groeiend Eigendom ingeschakelde notaris) en VZOS van mening zijn dat deze afzonderlijke stichting noodzakelijk is om zekerheid te bieden aan de kopers (in het geval de corporatie failliet gaat), gaan ze niet in op het voorstel de stichting achterwege te laten. Op grond van het feit dat het WSW volgens de statuten alleen garanties verleent aan toegelaten instellingen, wordt de aanvraag afgewezen. Het acht het niet mogelijk een garantie af te geven voor een lening die is aangetrokken door een deelnemer waarvan de onroerende zaak juridisch niet aan de deelnemer toebehoort.

Vervolgens wendt VZOS zich tot de gemeente voor een gemeentegarantie. De gemeente eist meer zekerheden ter onderbouwing van de aanvraag. Als voorwaarde wil de gemeente het recht van eerste hypotheek. VZOS acht dit voorstel technisch onuitvoerbaar aangezien naast VZOS ook kopers deelnemen in de stichting waarin het juridisch eigendom is ondergebracht.

Om de impasse voor de afgifte van gemeentegarantie te doorbreken stelt VZOS het volgende voor. VZOS treft een voorziening in de ABR ter grootte van 50% van de stichtingskosten van het project. Deze reserve wordt bestemd om risico's uit het project op te vangen. De hoogte van de voorziening wordt jaarlijks aangepast. De bestemmingsreserve daalt naar rato van de stijging van het eigendom van de bewoners. Indien alle bewoners eigenaar zijn is de bestemmingsreserve dus nul. De gemeenteraad keurt het voorstel goed onder voorwaarde dat de reservering binnen de ABR bij notariële verklaring wordt geregeld.

Ook fiscaal wijkt het Groeiend Eigendom af van de gangbare eigendomsvormen. Het project is daarom aangemeld bij het ministerie van Financiën. Een voorwaarde om de hypotheekrente te kunnen aftrekken is namelijk dat de eigenaar een zeker risico loopt. In het geval van de Houtzagerij is hierover enige twijfel omdat er door de kopers een borg (van 5% van de totale stichtingskosten) wordt betaald.

Het ministerie is uiteindelijk van mening dat de koper met betrekking tot de waardefluctuatie van de woning voldoende risico loopt en dus de hypotheekrente kan aftrekken. Voorts wordt erop gewezen dat de rente over de waarborgsom belastbaar is en dus bij het belastbare inkomen moet worden opgeteld. Tenslotte geeft de koper het huurwaardeforfait aan voor dat deel van de woning dat zijn eigendom is. Het ministerie geeft verder aan dat er geen overdrachtsbelasting is verschuldigd. Zowel de levering van het juridisch eigendom van woningstichting VZOS aan de stichting Groeiend Eigendom als de levering van de stichting Groeiend Eigendom aan de kopers is vrijgesteld van overdrachtsbelasting. Er is wel omzetbelasting verschuldigd.

Evenals bij de Vaillantlaan werden bij de Houtzagerij subsidies ingezet. Tabel 2.3 geeft een overzicht van de financiële bijdragen voor het project aan de Houtzagerij. Uit het BWS-budget zijn subsidies voor de huursector verstrekt. Het gaat om de eenmalige bijdrage voor de eengezinswoningen en een jaarlijkse bijdrage voor de

Tabel 2.3 Subsidie (in f) per woning, Houtzagerij

Object	Subsidie	Bedrag per woning (in f)
32 appartementen	BWS-budget sociale-huurwoningen	14.400,- ¹
	BWS-budget pvo	9.517,-
39 eengezinswoningen	BWS-budget premiewoningen	5.000,-
	BWS-budget pvo	6.790,-
	extra subsidie voor prijsverlaging	2.564,- ²
71 parkeerplaatsen	aanvankelijke bijdrage	18.000,-
	bijdrage naar aanleiding van problemen	7.500,-
	met koppelverkoop	

¹ Contante waarde van de jaarlijkse bijdragen.

² Gemiddeld per woning.

Bron: archief VZOS.

appartementen. Verder is het pvo-budget aangewend. Tenslotte heeft de gemeente nog een bedrag van f 100.000,- beschikbaar gesteld om de prijzen van de moeilijk te verkopen eengezinswoningen te verlagen. Een deel van dit budget is overigens benut voor de verkoopcampagne die vervolgens op touw wordt gezet om het Groeiend Eigendom te verkopen. De uiteindelijke verkoopprijzen zijn te vinden in tabel 2.4.

Ook aan de parkeerplaatsen heeft de gemeente uiteindelijk een aanzienlijke financiële bijdrage geleverd. Aanvankelijk werd een subsidie verstrekt van f 18.000,- per parkeerplaats. Naar aanleiding van de problemen rond de koppelverkoop van parkeerplaatsen en woningen werd nog een extra bedrag van f 7.500,- per parkeerplaats verstrekt.

Per saldo heeft dit geleid tot een (zeer forse) totale bijdrage van f 49.417,- voor de appartementen en f 39.854,- voor de eengezinswoningen. Hierbij zijn de relatief lage grondprijzen en het negatieve grondexploitatiesaldo voor het gebied nog niet meegerekend. De grondprijzen (inclusief BTW) bedroegen gemiddeld voor de eengezinswoningen en de appartementen respectievelijk f 23.650,- en f 14.480,-. In 1995 gelden voor deze woningtypen respectievelijk de volgende grondprijzen: f 34.200,- en f 18.200,-. Het negatieve grondexploitatiesaldo bedroeg f 5.103.000,- voor het hele plangebied, maar is niet uitgesplitst naar de woningen en de voorzieningen (zwembad en Hammam).

De extra kosten (de vier ton) voor de parkeerplaatsen (zie paragraaf 2.3.2) hoopt VZOS uit de exploitatie te dekken. De verwachting is dat er een batig exploitatiesaldo ontstaat voor VZOS. VZOS heeft een lening afgesloten tegen 7,15% rente met een rentevaste periode van twintig jaar. Aan de kopers wordt een marktconforme rente aangeboden die hoger ligt. Aanvankelijk was dit 7,8% voor een rentevasteperiode van twintig jaar. Echter, in een later stadium is dit onder druk van marktontwikkelingen (daling van de rente) bijgesteld tot 7,5%.

Wanneer het Groeiend Eigendom zich volgens plan ontwikkelt (een gestage groei tot 100% in dertig jaar), dan leveren de eengezinswoningen een batig saldo van f 10.665,- (eindwaarde in jaar dertig: f 81.182,-). Het batige saldo voor de appartementen is berekend op f 16.951 (eindwaarde in jaar 30: f 104.489,-), zo blijkt uit berekeningen van Fakton. Verder is in de erfpachtsakte een antispeculatiebeding opgenomen, waarbij bij verkoop binnen tien jaar de positieve waardeontwikkeling ten gunste komt van de corporatie. Het uiteindelijke financiële resultaat voor VZOS kan echter pas op de lange termijn worden vastgesteld.

2.3.4 De verkoop

Ook de verkoop van de woningen aan de Houtzagerij wordt begeleid door het adviesbureau Akro Consult. De verkoop van de Groeiend-Eigendomappartementen moet wachten omdat de subsidiebeschikking nog niet is afgegeven waardoor de maandlast nog niet kan worden berekend. De verkoop start daarom met de eengezinswoningen. De prijzen van deze eengezinswoningen variëren van f 185.000,- tot f 190.000,-, daarbij komen nog de kosten voor een parkeerplaats van f 15.000,-. Het vereiste inkomen om voor een volledige hypotheek in aanmerking te komen bedraagt f 75.000,- per jaar.

De verkoop start in februari 1993 door middel van deelname aan de Haagse Koopwoningenbeurs. Op deze beurs zijn verkoopbrochures verspreid: circa 200 voor de eengezinswoningen en ook ongeveer 200 voor de appartementen. Verder zijn de koopwoningen geadverteerd in de Haagse Courant en in de Posthoorn. Op de hoek van de Vaillantlaan/Vaillantplein werd een bord geplaatst met informatie over het project. Op de bouwplaats zelf wordt eveneens een bord geplaatst met informatie en een telefoonnummer waar men informatie kon inwinnen.

De koopwoningenbeurs levert 7 reacties op en de advertentie en de borden 320 reacties. Deze laatste groep krijgt een verkoopbrochure toegestuurd. Van deze groep heeft uiteindelijk 19% (60 personen) een formulier teruggestuurd. Dit betekent dat er in totaal 67 belangstellenden zijn.

Deze aanmeldingen worden getoetst op financiële haalbaarheid. Voor 28 gegadigden blijkt de aankoop financieel niet haalbaar, tenzij men een bepaald bedrag aan eigen geld inbrengt. Dit blijkt uiteindelijk voor 20 van de 28 niet haalbaar. Er resteren dus 47 belangstellenden. Deze gegadigden worden uitgenodigd op het verkoopkantoor.

Voordat het gesprek plaatsvindt trekken zich nog 11 kandidaten terug. Hiervoor worden twee redenen genoemd: het imago van de buurt en het feit dat men reeds een andere woning heeft geaccepteerd. Aan de overige kandidaten wordt, op basis van de voorkeur, een bouwnummer toegewezen en zijn er gesprekken gevoerd op het verkoopkantoor. Zestien gegadigden geven te kennen dat zij van de koop afzien, zo blijkt uit de verkooprapportage van Akro Consult.

De negatieve beeldvorming over de Schilderswijk blijkt een belangrijk knelpunt. De verhouding prijs-buurt vindt men niet in overeenstemming. Men is bang om twee ton te investeren in de Schilderswijk daar men vreest voor de toekomstige waardeontwikkeling van een woning, blijkt uit het gesprek met de verkoper.

Dit blijkt ook uit de aantallen reacties op de advertenties. In de eerste advertentie staat de Schilderswijk niet vermeld. Op deze advertentie zijn relatief veel reacties

Tabel 2.4 De verkoopprijzen per woning

Woningtype	Aantal	Verkoopprijs (v.o.n.)* (in f)	Minimumbruto- jaarinkomen (in f)
Eengezinswoningen	18	190.000,-	51.000,-
Eengezinswoningen	8	185.000,-	50.000,-
Eengezinswoningen	11	184.000,-	50.000,-
Eengezinswoning	1	180.000,-	-
Eengezinswoning	1	178.000,-	-
Vijfkamerappartementen	4	156.000,-	45.000,-
Vierkamerappartementen	22	137.500,-	42.100,-
Driekamerappartementen	6	136.000,-	42.000,-

* Inclusief de eeuwigdurende afkoop van de erfpacht.

Bron: archief VZOS.

binnengekomen, maar deze hebben weinig ingevulde belangstellendenregistratieformulieren opgeleverd. Op de tweede advertentie waarin wel wordt vermeld dat het woningen in de Schilderswijk betreft, komen aanzienlijk minder reacties binnen, maar relatief veel belangstellendenregistratieformulieren.

Ook de parkeerplaatsen vormen een knelpunt. Het kopen van een 'open' parkeerplaats in een afgesloten parkeergarage wordt door een aantal kandidaten als negatief punt beschouwd. Men heeft negatieve ervaringen (beschadiging, inbraak) met een dergelijke parkeerplaats en/of men vindt de prijs te hoog. Tevens zijn er kandidaten die überhaupt geen belangstelling hebben voor een parkeerplaats.

Tenslotte is aan het begin van de verkoop de doelgroep nog niet helemaal duidelijk. De betrokkenen concluderen achteraf dat de gekozen aanpak (beurs, advertenties, folders en belangstellendenregistratieformulieren) niet helemaal de juiste is geweest.

In september 1993 is de verkoop gestart onder het model Groeiend Eigendom. Tegelijkertijd zijn de prijzen van de eengezinswoningen verlaagd. Dit betekent een aanzienlijke verruiming van de doelgroep (zie tabel 2.4), aanvankelijk was immers een minimumbruto-inkomen van f 75.000,- vereist.

Deze keer is de verkoop anders aangepakt. Er worden voorlichtingsavonden georganiseerd in de wijk waarbij de architect, de projectleider, een gemeenteambtenaar, de verkoper en de notaris een toelichting geven op het project. Belangstellenden krijgen vervolgens uitgebreid de mogelijkheid om vragen te stellen. Uiteindelijk zijn er zeven avonden georganiseerd waarop per avond gemiddeld 80 belangstellenden aanwezig zijn. Er worden veel afspraken gemaakt met potentiële kopers.

Er doen zich vervolgens een aantal nieuwe knelpunten voor bij de verkoop, blijkt uit het gesprek met de verkoopster. Ten eerste is Groeiend Eigendom een nieuw produkt. Mensen kennen het niet en de complexe constructie is alleen met veel tijd en inspanning duidelijk te maken aan belangstellenden. Normaal vergt de verkoop ongeveer twee gesprekken van een uur, bij dit project waren drie tot vier gesprekken van anderhalf en soms wel twee uur nodig.

Ten tweede staat het Groeiend Eigendom op dat moment negatief in de publiciteit. Er is een artikel verschenen in de Woonconsument van de 'vereniging eigen huis' waarin het Groeiend Eigendom negatief wordt afgeschilderd. Belangrijkste bezwaar is dat de bewoner bij Groeiend Eigendom geen vrijheid van financiering heeft.

Ten derde is de constructie voor mensen met een hoger inkomen financieel niet aantrekkelijk. Zij hebben maar de helft van de woning in eigendom en voor deze helft een hypotheek. In vergelijking met een 'gewone' koper kunnen zij maar de helft van de hypotheekrente aftrekken. Het is voor deze mensen dus voordeliger om gewoon te kopen.

Het aantal serieuze belangstellenden is echter voldoende en alle woningen worden verkocht.

DE KOPERS

3.1 Inleiding

Dit hoofdstuk schetst een beeld van de kopers waarbij een onderscheid wordt gemaakt tussen de Vaillantlaan en de appartementen en eengezinswoningen aan de Houtzagerij. Doel van dit hoofdstuk is na te gaan welke doelgroep is bereikt en of deze doelgroep tevreden is nu zij eenmaal in de woning woont.

We gaan allereerst na wat de kenmerken zijn van deze bewoners en hoe zij ertoe gekomen zijn om een woning aan de Vaillantlaan of aan de Houtzagerij te kopen. Vervolgens komen de woonlasten en de mening van de bewoners daarover aan de orde. Ook staan we stil bij het functioneren van de Vereniging van Eigenaren. Tenslotte gaan we na hoe de bewoners denken over hun woning en over de Schilderswijk. De mening van de kopers over het Groeiend Eigendom komt in hoofdstuk 5 uitgebreid aan de orde.

De in dit hoofdstuk beschreven resultaten zijn afkomstig uit een in december 1995/ januari 1996 gehouden enquête onder de bewoners. Alle 114 bewoners ontvingen een aankondigingsbrief en zijn vervolgens bezocht door een enquêteur die de vragenlijst mondeling afnam. Dit heeft een respons opgeleverd van 76%.

3.2 De kenmerken van bewoners

We beginnen met een beschrijving van de kenmerken van de bewoners van de Vaillantlaan en de Houtzagerij. Tabel 3.1 laat zien dat het merendeel van de bewoners deel uitmaakt van een huishouden met kinderen. Opmerkelijk is het grote aantal huishoudens van Surinaamse afkomst (tabel 3.2). Uit informatie van de verkoopster blijkt dat het merendeel Hindoestaanse Surinamers betreft. Een groep die veel waarde hecht aan eigen-woningbezit.

Het nettohuishoudensinkomen verschilt naar locatie en woningtype. De bewoners van de woningen aan de Vaillantlaan hebben relatief de laagste inkomens, de bewoners van de eengezinswoningen aan de Houtzagerij hebben vaak een inkomen boven de f 3.500,- netto per maand. De kopers van de appartementen aan de Houtzagerij nemen qua inkomen een tussenpositie in.

Tabel 3.1 Huishoudenssamenstelling

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Alleenstaanden	10	1	1	12
Gehuwd/samenwonend zonder kinderen	1	5	5	11
Gehuwd/samenwonend met kinderen	20	11	26	57
Eenoudergezin	2	2	2	6
Anders	0	0	1	1
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk 1995/1996.

Tabel 3.2 Geboorteland

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Nederland	4	5	4	13
Suriname	26	9	28	63
Turkije	1	1	1	3
Anders	2	4	2	8
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.3 Nettohuishoudensinkomen (in f) per maand

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Tot 2.000,-	3	0	1	4
2.000,- tot 2.500,-	9	4	4	17
2.500,- tot 3.000,-	7	2	1	10
3.000,- tot 3.500,-	6	3	4	13
3.500,- tot 4.000,-	3	9	8	20
4.000,- en meer	5	1	16	22
Onbekend	0	0	1	1
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Ook wanneer we het vorige adres van de respondenten in beschouwing nemen, zien we een duidelijk verschil tussen de drie typen woningen (zie tabel 3.4). De bewoners van de appartementen zijn relatief vaak afkomstig uit de Schilderswijk of een van de omliggende stadsvernieuwingswijken, terwijl degenen die een eengezinswoning bewonen vaak uit andere delen van Den Haag komen. Tenslotte verschilt ook de vorige eigendomsverhouding. De kopers van een woning aan de Vaillantlaan laten

Tabel 3.4 Vorige wijk

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Schilderswijk	16	7	9	32
Spoorwijk	2	3	1	6
Transvaalbuurt	2	3	5	10
Laakkwartier	4	2	3	9
Overig Den Haag	8	4	14	26
Buiten Den Haag	1	0	3	4
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.5 Vorige woning

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Koop	11	2	5	18
Huur	19	13	28	60
Onzelfstandig	3	2	2	7
Onbekend	0	2	0	2
totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

relatief vaak een koopwoning achter. Het betreft voor het merendeel woningen die worden gesloopt in het kader van de stadsvernieuwing. De kopers van de woningen aan de Houtzagerij woonden meestal in een huurwoning.

3.3 Het zoekgedrag

Niet alle kopers waren actief op zoek naar een woning toen zij hoorden dat er woningen aan de Vaillantlaan en de Houtzagerij te koop waren; dit blijkt uit tabel 3.6. Minder dan de helft van de respondenten was actief op zoek naar een andere woning. Van degenen die op zoek waren naar een woning, keek de helft uit naar een koopwoning. De anderen hadden geen voorkeur of zochten een huurwoning (zie tabel 3.7).

Dit betekent dus dat de projecten ook mensen aantrokken die niet gericht op zoek waren naar een koopwoning. De projecten hadden blijkbaar een aantrekkingskracht. Tenslotte blijkt uit tabel 3.8 dat van degenen die op zoek waren naar een woning, slechts een gering deel specifiek een woning in de Schilderswijk of omgeving zocht. Het gaat hier met name om kopers van een woning aan de Vaillantlaan. De projecten, met name de eengezinswoningen aan de Houtzagerij, hebben dus mensen naar de Schilderswijk getrokken die elders een woning zochten.

Tabel 3.9 laat zien dat de advertentie van VZOS en de bekenden van de kopers de belangrijkste informatiebronnen vormden. Ook de huis-aan-huis-folders speelden een niet te verwaarlozen rol. Opnieuw is er een verschil tussen de Vaillantlaan en de eengezinswoningen aan de Houtzagerij: voor de eerste groep vormden bekenden de belangrijkste informatiebron, voor de tweede groep was de advertentie het belangrijkste.

Tabel 3.6 Zoekgedrag

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Was actief op zoek	15	6	18	39
Was niet zo actief op zoek	12	7	10	29
Was niet op zoek	6	6	7	19
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.7 Gezochte woning (door degenen die op zoek waren)

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Koopwoning	17	6	20	43
Huurwoning	4	2		6
Geen voorkeur	6	5	8	19
Totaal	27	13	28	68

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.8 Gezochte wijk* (door degenen die op zoek waren)

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Schilderswijk	11	3	7	21
Transvaalbuurt	4	2	1	7
Spoorwijk/Laakkwartier	3	0	1	4
Overig Den Haag	9	6	10	25
Overall in Den Haag	7	5	8	20
Buiten Den Haag	2	1	2	5
Totaal	36	17	29	82

* meer dan een antwoord mogelijk.

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.9 Informatie over de beide projecten*

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Advertentie VZOS	6	9	21	36
Advertentie makelaar	6	0	0	6
Huis-aan-huisfolder	8	1	6	15
Bekenden	9	8	11	28
Bord	6	1	2	9
Anders	1	4	2	7
Totaal	36	23	42	101

* meer dan een antwoord mogelijk.

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.10 Koop in geval het een gewone koopwoning was geweest

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Gekocht	18	15	22	55
Niet gekocht	13	3	8	24
Weet niet	2	1	5	8
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tenslotte is aan de bewoners van de Vaillantlaan gevraagd of zij de woning ook gekocht zouden hebben als het geen sociale-koopwoning was geweest. Maar liefst meer dan de helft van de bewoners zou de woning ook gekocht hebben zonder de subsidie. Dit is opmerkelijk gezien de lage inkomens van de kopers. Overigens is dit geen onbekend beeld bij de sociale-koopwoningen.

Aan de bewoners van de Houtzagerij is gevraagd of zij de woning ook gekocht zouden hebben als het geen Groeiend Eigendom was geweest. Hier zien we in nog sterkere mate dat men de woning ook als 'gewone' koopwoning gekocht zou hebben. Uit tabel 3.3 bleek al dat een groot deel van de bewoners over een voldoende inkomen beschikt. De vraag is echter of zij de woning ook hadden kunnen kopen.

Tabel 3.11 geeft een overzicht van de inkomens van degenen die zeggen de woning ook als 'gewone' koopwoning gekocht te hebben. Een deel van deze groep lijkt op basis van het huidige inkomen niet in staat om de woning te kopen. Voor de huishoudens met een nettohuishoudensinkomen beneden f 2.500,- is nagegaan hoeveel eigen geld zij hebben ingebracht. Ruim de helft van deze groep (8 van de 14) heeft meer dan f 20.000,- aan eigen geld ingebracht voor de huidige woning. De conclusie luidt dat 60% van de respondenten die zeggen hun woning ook als gewone woning gekocht te hebben, dit ook gezien hun inkomen (zie tabel 3.11) zonder problemen zouden kunnen. Voor 10% lijkt het problematisch en voor 30% zou het

Tabel 3.11 Nettohuishoudensinkomen (in f) per maand

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Tot 2.000,-	1	0	0	1
2.000,- tot 2.500,-	6	4	3	13
2.500,- tot 3.000,-	5	2	1	8
3.000,- tot 3.500,-	2	2	0	4
3.500,- tot 4.000,-	2	7	7	16
4.000,- en meer	2	0	11	13
Onbekend	0	0	0	0
Totaal	18	15	22	55

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

mogelijk kunnen zijn. Het betreft hier uiteraard een indicatie, om de haalbaarheid precies te bepalen is meer informatie nodig.

3.4 De financiën

Om inzicht te krijgen in de woonlasten van de bewoners gaan we allereerst na welke bedrag aan eigen geld de bewoners hebben ingebracht. Tabel 3.12 laat zien dat met name de kopers van de Vaillantlaan vaak een aanzienlijk bedrag aan eigen geld hebben ingebracht. Het gaat hier vaak om degenen met de laagste inkomens voor wie de koop zonder deze eigen inbreng niet haalbaar was. Uit de financiële administratie van VZOS blijkt dat drie bewoners helemaal geen hypotheek nodig hadden. Tabel 3.13 geeft een overzicht van de maandelijkse brutowoonuitgaven van de bewoners. Het gaat voor de bewoners van de Vaillantlaan om de hypotheeklasten (afhankelijk van de soort hypotheek) en de bijdrage die zij betalen aan de Vereniging van Eigenaren. Voor de bewoners van de Houtzagerij betreft het het bedrag dat zij maandelijks aan VZOS betalen. Dit bedrag omvat de huur, de rente, de aflossing, de groei en de bijdrage voor de Vereniging van Eigenaren. De nettolasten hangen af van het inkomen dat bepalend is voor het fiscale effect en de premie voor de sociale-koopwoningen aan de Vaillantlaan. Meer over de nettowoonlasten is te vinden in hoofdstuk 5.

Tabel 3.12 Eigen geld (in f)

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Geen	12	14	17	43
Tot 10.000,-	5	3	4	12
10.000,- tot 20.000,-	5	2	5	12
20.000,- tot 30.000,-	4	0	4	8
30.000,- en meer	6	0	3	9
Onbekend	1	0	2	3
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.13 De bruto woonuitgaven (in f) per maand

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Tot 600,-	3	0	1	4
600,- tot 800,-	8	1	2	10
800,- tot 1.000,-	14	13	4	31
1.000,- tot 1.200,-	5	3	11	19
1.200,- en meer	0	0	18	18
Onbekend	3	2	0	5
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.14 Meerwerk bij de Houtzagerij

Bedrag in f	Apparte- menten	Eengezins- woningen	Totaal
Minder dan 0,-	3	3	6
0,- tot 5.000,-	23	13	36
5.000, tot 10.000,-	3	9	12
10.000,- tot 15.000,-	0	9	9
15.000,- en meer	0	4	4
Totaal	29	38	67

Bron: archief, VZOS.

Vervolgens is nagegaan hoeveel de bewoners in de woning zelf hebben geïnvesteerd. Tabel 3.14 geeft een overzicht van het meerwerk dat de bewoners hebben laten verrichten. Hieruit blijkt dat er fors in de eengezinswoningen is geïnvesteerd. Van de 38 bewoners hebben er 22 meer dan f 5.000,- meerwerk laten verrichten (waar-

van 13 meer dan f 10.000,-). Gemiddeld betekent dit dat per woning een bedrag van f 7.007,- aan meerwerk is verricht. Dit is aanzienlijk meer dan bij de appartementen waar men voor gemiddeld f 1.796,- aan meerwerk liet verrichten. Overigens geeft de aannemer aan dat dit niet ongebruikelijk is bij eengezinswoningen in deze prijsklasse.

Voorts blijkt uit het gesprek met de aannemer dat het minderwerk vooral betrekking heeft op mensen die bijvoorbeeld een andere keuken willen die niet wordt geleverd in het standaardmeerwerkpakket. Exacte gegevens over de Vaillantlaan zijn niet beschikbaar. Het gaat volgens de aannemer om een totaalbedrag van f 44.000,-, dat is ongeveer f 1.000,- per woning. Het merendeel van de bewoners dat meer dan f 5.000,- aan meerwerk liet verrichten heeft het bedrag meegefinancierd in de hypotheek.

Tabel 3.15 laat tenslotte zien hoeveel de bewoners zelf in verfraaiing van de woning hebben geïnvesteerd. Ook hier gaat het om aanzienlijke bedragen, met name bij de bewoners van de eengezinswoningen aan de Houtzagerij.

Tabel 3.15 Investerings in verfraaiing van de woning (in f)

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Tot 2.000,-	7	3	0	10
2.000,- tot 5.000,-	4	3	4	11
5.000,- tot 10.000,-	9	4	8	21
10.000,- tot 20.000,-	8	5	10	23
Meer dan 20.000,-	5	4	12	21
Onbekend	0	0	1	1
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.16 Oordeel over de woonlasten

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Meegevalen	12	4	8	24
Zoals verwacht	16	8	17	41
Tegengevalen	5	7	10	22
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.17 Bezuinigen

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Moet bezuinigen	14	7	9	30
Hoef niet te bezuinigen	19	12	26	57
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Een kwart van de bewoners beschouwt de uiteindelijke woonlasten als een tegenvaller. Het betreft voor een groot deel bewoners van de Houtzagerij. Het oordeel vertoont geen duidelijke samenhang met het inkomen of met het ingebrachte eigen geld om de woonlasten te verlagen. Zowel onder hoge- als onder de lage-inkomensgroepen en zowel onder degenen die veel eigen geld inbrachten als onder degenen die geen eigen geld inbrachten, komt het oordeel 'tegengevallen' voor. Dit heeft voor de bewoners van de Houtzagerij ongetwijfeld te maken met de tegenvallers met in de bouwrente en de verhoging van het huurdeel als gevolg van een rekenfout (zie hoofdstuk 4).

Er zijn vijf respondenten van de Houtzagerij die aangeven dat zij een betalingsachterstand hebben. Twee van de vier geven als reden aan dat de woonlasten hoger zijn uitgevallen dan aanvankelijk was berekend. De andere twee voeren persoonlijke omstandigheden aan.

Tenslotte is gevraagd hoe men de woonlasten in verhouding tot het inkomen ervaart. Heeft men het idee te moeten bezuinigen om de woonlasten te kunnen opbrengen of niet? Tabel 3.17 laat zien dat een derde aangeeft te moeten bezuinigen. Het gaat vooral om huishoudens met een nettohuishoudensinkomen tot f 3.000,- per maand. Vaak blijkt overigens dat deze huishoudens een aanzienlijk bedrag hebben geïnvesteerd in verfraaiing van de woning. Deze huishoudens leggen in hun bestedingen blijkbaar een hoge prioriteit bij het wonen.

3.5 De Vereniging van Eigenaren

Voor de Vereniging van Eigenaren (VvE) van de Vaillantlaan en die van de Houtzagerij is dezelfde professionele administrateur gekozen. Over het functioneren van de VvE bestaat grote ontevredenheid. Dit geldt zowel voor de VvE van de Vaillantlaan als voor die van de Houtzagerij.

Tabel 3.19 laat zien dat het merendeel van de bewoners van mening is dat de VvE slecht functioneert. Voor een deel is dit waarschijnlijk te wijten aan de problemen rond de afhandeling van de klachten bij de oplevering die een belangrijke plaats innamen op de vergaderingen. De ontevredenheid over de VvE is overigens geen onbekend fenomeen. Uit de evaluatie van het Groeiend Eigendom in Zoetermeer (Ten Have en Oosterlaar, 1993) blijkt eveneens dat bewoners het functioneren van de Vereniging van Eigenaren zelden als goed bestempelen.

Tabel 3.18 Aantal bijgewoonde vergaderingen van de Verenigingen van Eigenaren

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Geen	3	4	5	12
1	2	0	4	6
2	9	7	7	23
3	11	6	12	29
4	8	2	4	14
5 en meer	0	0	3	3
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.19 Oordeel over het functioneren van de Vereniging van Eigenaren

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Goed	2	3	4	9
Redelijk	16	7	9	32
Slecht	14	9	21	44
Weet niet	1	0	1	2
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk 1995/1996.

3.6 De woning en de buurt

Aan de bewoners is een oordeel gevraagd over de verschillende aspecten van de woning. Uit de tabellen 3.20 tot en met 3.23 blijkt dat er met name ontevredenheid bestaat over de toestand waarin de woningen zijn opgeleverd. Dit heeft ongetwijfeld te maken met de problemen rond de afhandeling van de klachten bij de Houtzagerij. De ontevredenheid over de grootte van de woning betreft bij de appartementen in alle gevallen drie- of vierkamerappartementen. Deze ontevredenheid kan in verband gebracht worden met de in hoofdstuk 2 beschreven behoefte aan grote woningen. Opmerkelijk is het relatief grote aantal bewoners van de eengezinswoningen dat ontevreden is over de grootte van de woning.

Tabel 3.20 Mening over de woningplattegrond

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Zeer tevreden	3	1	0	4
Tevreden	25	11	23	59
Ontevreden	3	5	9	17
Zeer ontevreden	2	2	3	7
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.21 Mening over de grootte van de woning

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Zeer tevreden	4	3	0	7
Tevreden	22	12	22	56
Ontevreden	5	3	12	20
Zeer ontevreden	2	1	1	4
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.22 Mening over de prijs-kwaliteitsverhouding

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Zeer tevreden	1	1	1	3
Tevreden	26	14	22	62
Ontevreden	4	3	8	15
Zeer ontevreden	2	1	4	7
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.23 Mening over de kwaliteit bij de oplevering

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Zeer tevreden	0	0	0	0
Tevreden	7	7	4	18
Ontevreden	7	7	9	23
Zeer ontevreden	19	5	22	46
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Vervolgens is gevraagd aan de bewoners om een reactie te geven op een aantal stellingen over de buurt. Tabel 3.24 laat zien dat met name de bewoners van de Vaillantlaan de Schilderswijk een gezellige buurt vinden. Uit tabel 3.4 bleek al dat veel van deze bewoners voorheen ook al in de Schilderswijk woonden. Bijna de helft van de bewoners heeft veel bekenden in de buurt. Er is geen duidelijk verschil tussen de Vaillantlaan en de Houtzagerij noch tussen de appartementen en de eengezinswoningen.

Het merendeel van de bewoners ervaart leefbaarheidsproblemen, zo blijkt uit de tabellen 3.26 tot en met 3.28. Inbraak scoort het hoogst onder de bewoners (76), gevolgd door vervuiling (70) en drugsoverlast (47). Opmerkelijk hierbij is dat de bewoners van de Vaillantlaan het meest aangeven het niet met de stellingen over de problemen eens te zijn. Dit zou te maken kunnen hebben met het feit dat relatief veel bewoners ook voorheen al in de Schilderswijk woonden en daarom een ander referentiekader hebben. Een nadere analyse leert echter dat degenen die het oneens zijn met de stellingen over de problemen even vaak uit andere wijken als uit de Schilderswijk afkomstig zijn.

Tabel 3.24 De Schilderswijk is een gezellige buurt

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Zeer eens	9	0	0	9
Eens	17	10	25	52
Oneens	7	6	8	21
Zeer oneens	0	3	2	5
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.25 Er wonen veel bekenden

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Zeer eens	3	2	4	9
Eens	11	8	11	30
Oneens	9	5	18	32
Zeer oneens	10	4	2	16
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.26 Er is veel inbraak

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Zeer eens	10	9	15	34
Eens	16	8	18	42
Oneens	6	2	2	10
Zeer oneens	1	0	0	1
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.27 Er is veel vervuiling

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Zeer eens	11	6	10	27
Eens	14	9	20	43
Oneens	7	3	4	14
Zeer oneens	1	1	1	3
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.28 Er is veel drugsoverlast

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Zeer eens	3	5	4	12
Eens	12	9	14	35
Oneens	16	4	17	37
Zeer oneens	2	1	0	3
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 3.29 Verhuisplannen binnen twee jaar

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Ja	4	1	3	8
Nee	29	18	32	79
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tenslotte is aan de bewoners gevraagd of zij van plan zijn om binnen twee jaar te verhuizen. Tabel 3.29 laat zien dat acht bewoners verhuisplannen hebben. Voor drie van de vier bewoners van de Houtzagerij vormt de buurt de oorzaak voor de verhuisplannen. De vierde respondent verhuist om werkredenen. Door de vier bewoners van de Vaillantlaan worden verschillende redenen genoemd: de woning is te duur, de woning wordt te klein door gezinsuitbreiding en persoonlijke omstandigheden (een andere baan). De laatste respondent heeft een aantal klachten over de woning en de woonomgeving: de woning is gehorig, het portiek wordt niet onderhouden en de klachten over de oplevering worden slecht afgehandeld.

GROEIEND EIGENDOM

4.1 Inleiding

Dit hoofdstuk gaat specifiek in op het Groeiend Eigendom. Het doel van dit hoofdstuk is te achterhalen of het Groeiend Eigendom aan de verwachtingen van de betrokkenen heeft voldaan en wat de toekomstperspectieven voor deze experimentele eigendomsvorm zijn.

We gaan in op de risico's van het Groeiend Eigendom voor de corporatie. De informatie is afkomstig uit een door Fakton uitgevoerde risico-analyse. Ook de ervaringen van VZOS met het beheer van het Groeiend Eigendom komt in dit hoofdstuk aan de orde. Het gaat hierbij met name om de financiële administratie en de Vereniging van Eigenaren. Vervolgens wordt aandacht besteed aan de woonuitgavenconsequenties van het Groeiend Eigendom. Hiervoor is gebruik gemaakt van de berekeningen van Fakton en een financieel overzicht van VZOS.

De ervaringen van de bewoners komen in paragraaf 4.5 aan de orde. Er wordt in kaart gebracht hoe de bewoners de verschillende onderdelen van het Groeiend Eigendom waarderen en wat hun 'groeiplannen' zijn. Hierbij wordt opnieuw gebruik gemaakt van de enquêteresultaten.

Paragraaf 4.6 gaat tenslotte in op de visie van betrokken over de toekomstmogelijkheden van het Groeiend Eigendom. Tevens worden de ervaringen met andere Groeiend-Eigendomprojecten kort samengevat.

4.2 De risico's van terugkoop voor VZOS

Het Groeiend Eigendom biedt de bewoner een aantal garanties. In deze paragraaf verschaffen we inzicht in de risico's die dit voor de woningcorporatie met zich brengt. Hierbij wordt gebruik gemaakt van berekeningen van het adviesbureau Fakton.

Een eerste risico is dat de bewoner tijdelijk minder betaalt als zijn inkomen terugloopt. Indien een appartementbewoner na acht jaar in de problemen komt, kan zijn betaling dalen met f 1.293,- (is 16% van de jaarlast) per jaar (stoppen aflossing en rente op waarborg). Indien hij groeiend eigenaar is, kan zijn betaling zelfs dalen met

f 2.513,- (is 28% van de jaarlast) per jaar. Voor bewoners kunnen de jaarlijkse lasten dus aanzienlijk dalen zonder dat dit consequenties heeft voor de corporatie.

Een tweede risico is dat de corporatie de woning moet kopen om de bewoner zonder schulden te kunnen laten vertrekken. Indien de corporatie bijvoorbeeld na acht jaar de woning moet inkopen, ontstaat het volgende beeld. De bewoner heeft op dat moment 54,1% van de woning in eigendom. Zijn hypotheekschuld bedraagt op dat moment f 76.656 en de waarborgsom plus rente is f 12.868,- (zie tabel 4.1). Schuldenvrij betekent voor de bewoner dat hij minimaal een prijs van f 63.788,- voor 54,1% huis ontvangt, dus f 117.908,- voor de hele woning. De bewoner kan de woning dus beter zelf verkopen als de waarde van de woning f 117.908,- of hoger is, wanneer de prijs daaronder ligt moet de corporatie de woning kopen (dit betekent wel dat de waarde van de woning 24% kan dalen zonder consequenties voor de corporatie).

De conclusie van Fakton luidt dat de risico's voor de corporatie op dit punt nihil zijn. Ook bij de eengezinswoningen (tabel 4.2) blijkt dat de waarde van de woning aanzienlijk kan dalen zonder dat dit consequenties heeft voor de corporatie.

Tabel 4.1 Schuldenvrij de woning verlaten, appartementen

Jaar	% eigen dom f	Hypotheek-schuld f	Waarborg f	Schuld - waarborg f	Minimale verkoopprijs f	% waarde-daling
2	50,5	78.422	8.819	69.603	137.828	11
4	51,5	77.927	10.002	67.925	131.891	15
8	54,1	76.656	12.868	63.788	117.908	24
15	60,6	73.142	19.996	53.146	87.700	43
20	67,8	69.074	27.396	41.678	61.472	60

Bron: Risico-analyse Fakton, aangevuld met OTB-berekeningen.

Tabel 4.2 Schuldenvrij de woning verlaten, eengezinswoningen

Jaar	% eigendom	Hypotheek-schuld f	Waarborg f	Schuld - waarborg f	Minimale verkoopprijs f	% waarde-daling
2	50,3	97.714	10.522	87.192	173.344	11
4	51,0	96.747	11.778	84.969	166.606	14
8	52,7	94.318	14.758	79.560	151.000	22
15	57,6	87.844	21.898	65.946	114.490	41
20	64,0	80.627	29.030	51.597	80.620	58

Bron: Risico-analyse Fakton, aangevuld met OTB-berekeningen.

Tabel 4.3 Verhuren, eengezinswoningen

	Schuld <i>f</i>	Deposito <i>f</i>	Boek- waarde bij verhuur <i>f</i>	ABR bij verhuur (A) <i>f</i>	B-S+D-A <i>f</i>	Vershil in CW <i>f</i>
2	188.019	7.016	190.692	2.274	7.415	6.464
4	183.273	4.982	198.196	4.882	15.023	11.418
8	171.585	2.355	218.578	11.306	38.042	21.976
15	147.930	11.555	255.060	27.805	90.880	32.481
20	114.269	21.761	279.952	45.508	141.936	36.000

Bron: risico-analyse Fakton, aangevuld met OTB-berekeningen.

Voor de eengezinswoning heeft Fakton bovendien de gevolgen berekend indien de woning na verkoop wordt verhuurd (zie tabel 4.3). Als de woning na acht jaar wordt teruggekocht, bedraagt de schuld op de woning *f* 169.230,- (*f* 171.585,- minus het deposito van *f* 2.355,-). Uitgangspunt bij verhuur van de woning is dus een boekwaarde van *f* 169.230,-. Bij een normale verhuursituatie bedraagt de boekwaarde *f* 218.578,- en er is dan een ABR opgebouwd van *f* 11.306. Het verschil is dus *f* 38.042,-. Dit betekent dus een aanzienlijk aantrekkelijker uitgangspositie voor de verhuur van de woning.

4.3 Het beheer

De corporatie is in geval van Groeiend Eigendom verhuurder en geldverstrekker tegelijk. De bewoners hebben een koop-, geldlenings- en huurovereenkomst getekend en betalen zowel huur als rente en aflossing aan de corporatie.

Bij aanvang van het contract traden er problemen op. Het bedrag dat de bewoners moeten betalen wijkt af van het bedrag dat hun tijdens de voorlichting werd voorgehouden. Hiervoor zijn twee oorzaken aan te wijzen: een fout bij de huurberekening en een verkeerde inschatting van de bouwrente. Op een gegeven moment blijkt dat de eigenaarslasten (zakelijke belastingen, verzekeringspremies, de bijdrage aan de onderhoudsreserve en de contributie voor de vereniging) van VZOS voor het huurdeel niet zijn doorberekend in de huur, terwijl hier in de notariële akten wel vanuit werd gegaan.

Deze fout wordt hersteld wat betekent dat de eigenaarslasten alsnog in de huur worden doorberekend. Daarvoor moeten de koop-, geldlenings- en huurovereenkomsten opnieuw door de kopers worden ondertekend. Een andere tegenvaller voor de bewoners is dat de bouwrente twee keer zo hoog blijkt als aanvankelijk was berekend. Dit heeft ertoe geleid dat bedragen van *f* 2.000,- tot *f* 5.000,- bij de koopsom moeten worden opgeteld.

De corporatie als verhuurder en als geldverstrekker verzorgt de financiële administratie voor het project. Voor de direct betrokkenen betekent dit extra werk. Niet alleen omdat men nog aan het systeem moet wennen, maar ook omdat de aansluiting

met de normale verhuuradministratie ontbreekt. Er moet een afzonderlijke administratie worden opgezet.

De administratie van het project is gecompliceerd omdat men naast de gewone verhuuradministratie, ook te maken heeft met de administratie rond de hypotheek. Bovendien is de flexibiliteit voor de bewoner weliswaar een voordeel, maar deze brengt voor de corporatie extra werk met zich. Veranderingen in het groeitempo moeten worden aangebracht. Deze hebben zowel consequenties voor de huur als voor de rente en aflossing.

Daar komt nog bij dat er veel vragen komen van de bewoners om de consequenties van bijvoorbeeld extra stortingen door te rekenen. Zij willen bijvoorbeeld weten of het verstandiger is om versneld af te lossen of om versneld te kopen. Een andere oorzaak voor het extra werk zijn de kinderziekten in de programmatuur voor de financiële administratie. Er werden nog verschillende fouten ontdekt die moesten worden hersteld. Aangezien het Groeiend Eigendom slechts van een beperkte schaal is, kan deze kennis en ervaring slechts in beperkte mate effectief worden gemaakt.

Een andere beheerconsequentie voor de corporatie betreft het onderhoud. De kopers en de corporatie participeren beide in een Vereniging van Eigenaren. Er is een professionele administrateur ingeschakeld door de vereniging. De administrateur heeft een voorstel, rekening houdend met de verschillende woningtypen en de parkeerplaatsen, voor de stemverdeling opgesteld. Voorts heeft de administrateur een begroting opgesteld en de maandelijkse lasten (zie hoofdstuk 3) aan de bewoners voorgedragen.

Contractueel is vastgelegd dat de corporatie het onderhoudsplan opstelt. Op het moment van de evaluatie heeft er nog geen overleg over het onderhoudsplan plaatsgevonden (wel over de door de administrateur opgestelde onderhoudsbegroting). Het merendeel van de tijd is besteed aan het behandelen van de klachten na de oplevering. Hierbij blijkt dat er bij de bewoners verwarring bestaat over de taakverdeling tussen de administrateur en de corporatie. Onderling werd afgesproken dat de administrateur de klachten over de oplevering verzameld en doorgeeft aan VZOS, de opdrachtgever. Achteraf gezien is deze taakverdeling niet handig geweest omdat deze heeft geleid tot verwarring onder de bewoners.

4.4 De woonuitgaven

Bij de aanvang van het project zijn de nett woonuitgaven door Fakton doorgerekend. Hierbij is een vergelijking gemaakt tussen kopen, huren en Groeiend Eigendom (tabel 4.4). Hieruit blijkt dat de aanvangslasten bij Groeiend Eigendom aanzienlijk lager liggen dan bij een gewone koopwoning. Voor de laagste inkomenscategorie blijkt huren de aantrekkelijkste optie vanwege de individuele huursubsidie. Wanneer we de ontwikkeling van de woonuitgaven in beschouwing nemen, blijkt Groeiend Eigendom zonder groei de meest aantrekkelijke optie (afbeelding 4.1). Bovendien blijkt Groeiend Eigendom met groei, dankzij de subsidie voor sociale-huurwoningen, aantrekkelijker dan een gewone koopwoning (zonder subsidie).

Zoals uit hoofdstuk 2 al bleek, kloppen de bij tabel 4.4 genoemde uitgangspunten

niet meer: de hypotheekrente bedraagt 7,5% en de kosten van de parkeerplaats (f 15.000,-) zijn niet aan de kopers doorgerekend. Hierdoor zijn de lasten lager uitgevallen.

Een overzicht als in tabel 4.4 en afbeelding 4.1 is niet aangeleverd voor de eengezinswoningen. Echter, aangezien het om een hoger hypotheekbedrag (hogere stichtingskosten en lagere subsidie) gaat, loopt de Groeiend Eigenaar in vergelijking met de gewone eigenaar een aanzienlijk bedrag aan rente-aftrek mis. Kopen lijkt dan ook voordeliger dan Groeiend Eigendom, zeker voor huishoudens met een hoger inkomen.

De uiteindelijk gerealiseerde brutowoonlasten zijn te vinden in tabel 4.5. Het betreft hier de woonuitgaven bij een normale groei en zonder inbreng van eigen extra eigen geld. In de praktijk zijn er natuurlijk, zij het geringe, prijsverschillen tussen de verschillende woningtypen. De aan de stichtingskosten gerelateerde huren liggen voor 25 van de 32 appartementen tussen f 213,- en f 214,-. De overige appartementen zijn goedkoper (minimaal f 190,-). De huur voor de eengezinswoningen varieert tussen f 383,- en f 386,-.

De totale woonlasten vertonen een grotere variatie zoals blijkt uit een overzicht van VZOS. Het totaal is immers afhankelijk van een aantal vrij te kiezen parameters: de groei, de inbreng van eigen geld en eventueel meegefinancierd meerwerk. Ook de bouwrente varieert. Bij de appartementen variëren de totale brutowoonlasten tussen f 761,- (geen hypotheek en een groei van f 431,-) en f 1.215,- (geen eigen geld en een groei van f 400,-). Bij de eengezinswoningen is sprake van een variatie tussen f 572,- (geen hypotheek en een normale groei) en f 1.483,- (geen eigen geld en een groei van f 155,-).

Tabel 4.4 Vergelijking van de nettowoonuitgaven in het eerste jaar voor huur, koop en Groeiend Eigendom (in f)

Bruto-inkomen (f per maand)	Huur eerste jaar		Groeierend eigendom eerste jaar		Koop eerste jaar
	excl. IHS	incl. IHS	excl. groei	incl. groei	
45.000	818	818	742	792	937
40.000	818	728	742	792	937
36.500	818	678	742	792	937

Bron: Notitie Groeiend Eigendom 1993, Fakton.

Uitgangspunten voor de berekening:
 stichtingskosten woning plus garage: f 154.500
 hypotheekrente: 8,5%
 huurstijging: 3,0%
 rente op waarborg: 6,5%
 CW-subsidie: f 21.600

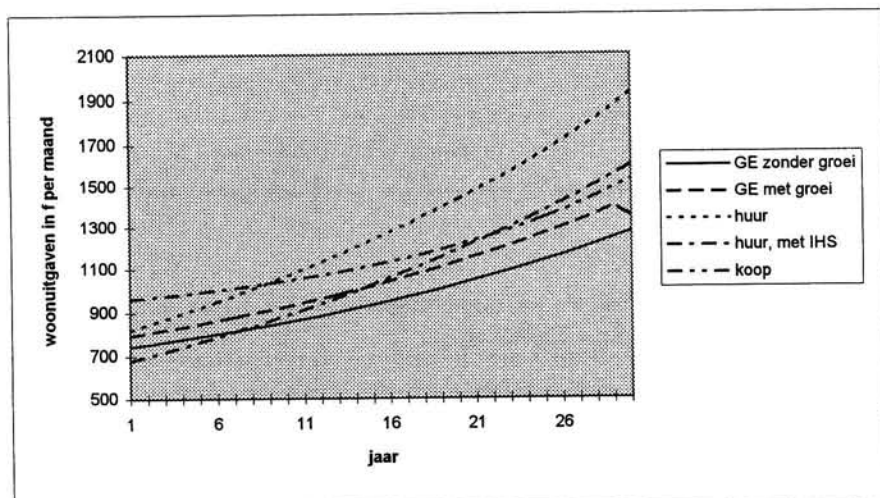
Tabel 4.5 Brutowoonuitgaven Groeiend Eigendom in de standaard situatie, *f*

	Appartement	Eengezinswoning
Huur	213,54	385,08
Groei	50,96	51,53
Bijdrage VVE*	130,02	135,65
Aflossing	26,61	36,74
Rente	480,42	665,73
Totaal	901,55	1.274,73

* Onderhoud woning en parkeerplaats, administratiekosten, servicekosten, verzekering, onroerende-zaakbelasting zoals vastgesteld door de administrateur.

Bron: financieel overzicht VZOS.

Afbeelding 4.1 De ontwikkeling van de woonuitgaven per maand bij huur, koop en Groeiend Eigendom



Bron: Fakton, aangevuld met de variant huur met IHS bij een inkomen van *f* 36.500.

Het gaat hier om de brutowoonuitgaven die de bewoners maandelijks aan de corporatie betalen. Het fiscale effect (rente-aftrek en bijtelling huurwaardeforfait) is hierin nog niet verrekend. De nettowoonuitgaven zijn afhankelijk van het inkomen. Aan de hand van een rekenvoorbeeld geven we een schatting van de nettowoonuitgaven. Uitgaande van de brutowoonuitgaven in tabel 4.5 en een marginaal belastingtarief van 0,38 resp. 0,50 bedragen de nettowoonuitgaven voor de appartementen *f* 745,- resp. *f* 698,-. Bij de eengezinswoningen gaat het bij de respectievelijke marginale belastingtarieven om de volgende nettowoonuitgaven: *f* 1.061,- en *f* 996,-.

4.5 De ervaringen van bewoners

Voor een omschrijving van de kenmerken van de bewoners van Groeiend Eigendom verwijzen wij naar hoofdstuk 3. In deze paragraaf gaan we met name in op de specifieke onderdelen van het systeem. Allereerst is gevraagd naar de voorlichting over het Groeiend Eigendom. Het merendeel vond de voorlichting over deze toch ingewikkelde constructie duidelijk (zie tabel 4.6). Tabel 4.7 laat zien dat de onduidelijkheden die er bij bewoners bestaan vooral betrekking hebben op de groei van het eigendom. Verder blijkt, geheel in overeenstemming met paragraaf 3.5, dat de Vereniging van Eigenaren en het onderhoud vragen oproepen.

Vervolgens is de bewoners gevraagd naar hun oordeel over de voordelen die aan het model Groeiend Eigendom worden toegedicht. Het beeld dat ontstaat, is voor alle voordelen ongeveer hetzelfde (tabel 4.8). Het oordeel 'belangrijk' scoort in alle gevallen het hoogst, terwijl enkelen het voordeel als zeer belangrijk en enkelen het als onbelangrijk ervaren. Opmerkelijk is het relatief grote aantal respondenten dat het kunnen terugvallen op een huurwoning als zeer belangrijk ervaart. Eveneens opmerkelijk is dat de terugkoopgarantie, die toch de aanleiding was om ook de eengezinswoningen om te zetten in Groeiend Eigendom, niet hoger scoort dan de

Tabel 4.6 Voorlichting over Groeiend Eigendom

	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Duidelijk	13	23	36
Niet helemaal duidelijk	5	9	14
Helemaal niet duidelijk	1	3	4
Totaal	19	35	54

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 4.7 Onderdelen waarover onduidelijkheid bestaat*

	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Groei van het eigendom	5	7	12
Vereniging van Eigenaren	4	2	6
Maandelijkse lasten	4	2	6
Terugkoopgarantie	1	5	6
Onderhoud	2	3	5
Renteaftrek	1	3	4
Waarborgsom	2	2	4
Overig	3	1	4
Totaal	22	25	47

* meer antwoorden mogelijk.

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 4.8 Mening over de voordelen van het Groeiend Eigendom

	Zeer belangrijk		Belangrijk		Onbelangrijk		Zeer onbelangrijk	
	a	e	a	e	a	e	a	e
	Terugkoopgarantie	4	6	10	23	3	5	1
Zelf het groeitempo kunnen bepalen	3	3	14	26	0	5	1	0
Terecht kunnen bij de corporatie	3	4	10	25	4	4	1	1
Minder groei bij inkomensdaling	4	9	12	23	2	2	0	0
Kunnen terugvallen op een huurwoning	9	10	8	21	1	3	0	0
Totaal	23	32	54	118	10	19	3	1

a appartementen.

e eengezinswoningen.

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

andere onderdelen. Men vindt blijkbaar de mogelijkheid om terug te kunnen vallen op een huurwoning en het kunnen verlagen van de woonlasten bij inkomensdaling minstens zo belangrijk als een terugkoopgarantie. Dit geldt zowel voor de bewoners van de appartementen als voor de bewoners van de eengezinswoningen.

Andere voordelen die door de respondenten worden genoemd zijn de Vereniging van Eigenaren en de gedeelde verantwoordelijkheid. De vrijheid en flexibiliteit van het systeem wordt ten slotte door een van de bewoners genoemd.

Aan de bewoners is ook gevraagd in hoeverre een aantal zaken die wel als nadeel worden genoemd, als belangrijk nadeel wordt ervaren. Tabel 4.9 laat zien dat de complexiteit door veel bewoners als nadeel wordt ervaren. Toch is dit voor een derde van de bewoners geen probleem.

Het feit dat slechts voor het eigendomsdeel van de woning rente-aftrek plaatsvindt wordt door het merendeel van de bewoners als nadeel ervaren. Dit geldt in iets sterkere mate voor de bewoners van eengezinswoningen. Dit is niet verbazingwek-

Tabel 4.9 Mening over de nadelen van het Groeiend Eigendom

	Zeer belangrijk		Belangrijk		Onbelangrijk		Zeer onbelangrijk	
	a	e	a	e	a	e	a	e
	Ingewikkelde constructie	4	2	9	18	5	12	0
Gedeeltelijk rente-aftrek	3	7	9	23	6	3	1	0
Gebonden aan VVE		5		5		20		4
Totaal	7	14	18	46	11	35	1	5

a appartementen.

e eengezinswoningen.

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

kend gezien hun hogere inkomen en hogere woonlasten.

Tenslotte is aan de bewoners van de eengezinswoningen gevraagd in hoeverre zij het als nadeel ervaren dat zij lid zijn van een Vereniging van Eigenaren. Deze vraag is niet voorgelegd aan de bewoners van de appartementen, omdat deze immers altijd met een Vereniging van Eigenaren te maken hebben. Opmerkelijk is dat minder dan de helft van de bewoners van de eengezinswoning het lidmaatschap van de Vereniging van Eigenaren als nadeel ervaart. Uit hoofdstuk 3 blijkt immers dat er grote ontevredenheid bestaat over het functioneren van de Vereniging van Eigenaren. Degenen in de categorie 'zeer onbelangrijk' geven aan dat zij de Vereniging van Eigenaren juist als voordeel ervaren.

Er wordt tenslotte nog een aantal andere nadelen genoemd. Een eerste nadeel is dat er geen vrijheid is om een financieringsvorm te kiezen. Een volgend nadeel, dat door verschillende bewoners wordt genoemd, is de huurverhoging. De grote zeggenschap van de corporatie wordt door een van de bewoners als nadeel ervaren. Tenslotte vermeldt een van de respondenten dat er geen eenheid is onder de bewoners waardoor de Vereniging van Eigenaren niet goed functioneert.

Bij de start van het project zijn de bewoners voor 50% eigenaar en betalen zij huur voor de helft van de woning en rente, aflossing en een bijdrage voor de Vereniging van Eigenaren voor de andere helft van de woning. Tevens wordt een bedrag betaald voor de groei van het Eigendom.

Uit een financieel overzicht van de corporatie blijkt dat in het eerste jaar 15 van de in totaal 71 kopers hebben gekozen voor een versnelde groei (dus sneller dan dertig jaar). Het betreft drie eigenaren van eengezinswoningen en twaalf eigenaren van appartementen.

In de enquête is vervolgens gevraagd naar de groeiplannen. Tabel 4.10 laat zien dat tien respondenten gebruik willen maken van de mogelijkheid om na een jaar volledig eigenaar te worden. Zoals in hoofdstuk 2 werd aangegeven wordt deze mogelijkheid geboden omdat een aantal bewoners de woning al gekocht had voordat het project werd omgezet in Groeiend Eigendom. Dertien bewoners zijn op dit moment van plan om in dertig jaar naar volledig eigendom te groeien. Het merendeel van de bewoners denkt sneller te groeien; zij gaven vaak aan na vijftien of twintig jaar volledig eigenaar te willen zijn. Opmerkelijk is hierbij het verschil tussen de appartementen en de eengezinswoningen.

Tabel 4.10 Groeitempo

	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Na 1 jaar eigenaar	3	10	13
Tussen 1 en 30 jaar	9	19	28
30 jaar	7	2	9
Weet niet		4	4
Totaal	19	35	54

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 4.11 Oordeel over informatieverstrekking

	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Goed	7	17	24
Redelijk	9	14	23
Slecht	3	4	7
Totaal	19	35	54

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 4.12 Duidelijkheid van de taakverdeling

		Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Taakverdeling onderhoud	duidelijk	9	18	27
	onduidelijk	10	17	27
Beantwoording vragen	duidelijk	10	19	29
	onduidelijk	9	16	25
Totaal		19	35	54

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

De tweede groep heeft meer haast om volledig eigenaar te worden. Vermoedelijk hangt dit samen met de ontevredenheid over de rente-af trek die nu niet optimaal wordt benut.

De bewoners van het Groeiend Eigendom is gevraagd naar hun oordeel over de informatieverstrekking over bijvoorbeeld de gevolgen van een extra storting. Over het algemeen wordt deze als redelijk tot goed beoordeeld (zie tabel 4.11).

Tenslotte is aan de bewoners van het Groeiend Eigendom gevraagd of voor hen de taakverdeling met betrekking tot het onderhoud duidelijk is en of zij weten voor welke vragen zij bij de corporatie en voor welke zij bij de administrateur terecht kunnen. Tabel 4.12 laat zien dat over beide bij veel bewoners onduidelijkheid bestaat. Het functioneren van de Vereniging van Eigenaren is, zoals ook al in hoofdstuk 3 bleek, een punt van zorg.

4.6 De toekomst van Groeiend Eigendom

De Schilderswijk is niet de eerste locatie waar het Groeiend Eigendom werd toegepast. In Almere en Zoetermeer heeft men al enige ervaring opgedaan met deze eigendomsvorm. Om inzicht te krijgen in de toekomst van het Groeiend Eigendom worden de ervaringen bij deze projecten kort samengevat. Hiervoor is gebruik gemaakt van een notitie over het Groeiend Eigendom (SEV, 1995) en het rapport

"Groeiend Eigendom in Zoetermeer en Almere, de eerste ervaringen" (Ten Have en Oosterlaar, 1993). Deze evaluatie heeft betrekking op 24 woningen in Zoetermeer en 55 in Almere. Inmiddels heeft De Goede Stede in Almere ongeveer 200 Groeiend-Eigendomwoningen gerealiseerd.

In Zoetermeer en Almere ging het er met name om een aanvulling te zoeken op het premiekoopsegment. Het betrof in beide gevallen eengezinswoningen in uitbreidingswijken. Men had hierbij vooral de starters op de woningmarkt op het oog. Het Groeiend Eigendom biedt de mogelijkheid om vooruit te lopen op toekomstige inkomensstijgingen.

De conclusie luidt dat het doel om met Groeiend Eigendom een doelgroep te bereiken die, zonder de risicobeperking, niet zou kunnen kopen maar ten dele is gehaald. Op de krappe woningmarkt in Zoetermeer viel de keuze van bewoners niet zozeer op de risicobeperkende bepalingen als wel op de schaarse eengezinswoning. Doordat er in Zoetermeer strengere inkomenseisen werden gesteld, zijn wel de juiste inkomensgroepen bereikt. In Almere is het juist andersom: men heeft wel bewust voor het Groeiend Eigendom gekozen. Echter, de woningen zijn uiteindelijk terechtgekomen bij hogere-inkomensgroepen dan werd beoogd.

De bewoners zijn tevreden over de constructie blijkt uit de evaluatie. Een groot deel van de bewoners is echter geen 'Groeiend Eigenaar' meer. De lage rente in de afgelopen periode heeft het voor veel bewoners mogelijk gemaakt om versneld eigenaar te worden. In 1994 is het project Groeiend Eigendom in Zoetermeer beëindigd, doordat alle bewoners het volledige eigendom hadden verworven.

Evenals in de Schilderwijk vormt ook in Zoetermeer en Almere het beheer een knelpunt. De administratie van de Groeiend Eigendom-complexen is zeer arbeidsintensief. In Almere kon men niet overweg met de door Fakton ontwikkelde programmatuur en heeft men een eigen programma ontwikkeld. Het systeem is evenwel nog steeds zeer arbeidsintensief. Een ander nadeel is dat een koppeling met de rest van de administratie niet mogelijk is. Tenslotte is de constructie gecompliceerd voor de corporatie bij terugkoop en tweede verkoop.

Een probleem bij het Groeiend Eigendom, en met name van de complexe programmatuur om de financiële consequenties te berekenen, is dat de voordelen van Groeiend Eigendom niet echt duidelijk gemaakt kunnen worden. Een heldere onderbouwing van de financiële voordelen ontbreekt.

De Goede Stede in Almere is inmiddels gestopt met het realiseren van Groeiend Eigendom. Naast de problemen rond het beheer, speelt de afnemende belangstelling een rol in deze beslissing. Een laatste reden is dat de gemeente geen gemeentegarantie verstrekt en het WSW niet bereid is om Groeiend Eigendom te garanderen.

Aan de betrokkenen bij het Groeiend Eigendom in de Schilderswijk is gevraagd hoe hun ervaringen met Groeiend Eigendom zijn geweest en hoe zij over de toekomst van Groeiend Eigendom denken. Achtereenvolgens passerden hun antwoorden de revue.

Adviesbureau

Een van de aanleidingen om de koopwoningen om te zetten in Groeiend Eigendom, was dat men de bereikbaarheid voor lage-inkomensgroepen hiermee kon vergroten.

Een groot probleem bij sociale-koopwoningen is dat men de lage-inkomensgroepen niet bereikt omdat deze niet voldoen aan de eisen van de Bemiddelende Organen. Groeiend Eigendom was een mogelijkheid om de objectsubsidies voor sociale-huurwoningen in te zetten zodat ook de lage-inkomensgroepen hiervan gebruik konden maken.

In dit geval levert Groeiend Eigendom dus een financieel voordeel op ten opzichte van koop. Echter, in het geval van een VSEB-subsidie zoals bij de eengezinswoningen, blijkt Groeiend Eigendom duurder dan een gewone koopwoning.

Een ander punt van kritiek is de complexiteit van de constructie. Het is erg moeilijk te verkopen. De verkoopgesprekken vragen ongeveer drie keer zoveel tijd als bij gewone koopwoningen. Bovendien hebben de kopers vreselijk ingewikkelde overeenkomsten moeten tekenen.

Het aardige van Groeiend Eigendom is de terugkoopgarantie. Deze garantie is echter ook mogelijk zonder Groeiend Eigendom toe te passen.

Gemeente

De gemeente heeft plannen om vormen tussen huur en koop in de voorraad toe te passen, bij verkoop van huurwoningen. Dit idee is omschreven in de notitie Voorraaddifferentiatie, welke in politieke discussie is gebracht bij de begrotingsonderhandeling (najaar 1995).

Bij het Groeiend Eigendom in de Schilderswijk wordt een aantal kanttekeningen geplaatst. De eerste betreft het nut van Groeiend eigendom bij een lage rente. De rente is nu zo laag dat het meer voor de hand ligt om een woning gewoon te kopen. Er zijn ook twijfels over tussenvormen tussen kopen en huren in de nieuwbouw in stadsvernieuwingswijken. Het gaat om een kleine doelgroep die wel in aanmerking komt voor Groeiend Eigendom maar niet kan kopen. Bovendien is het een ingewikkelde constructie met name voor de doelgroep in stadsvernieuwingswijken. Wellicht is het bouwen goedkope koopwoningen en van wat duurdere (f 800,- tot f 900,- per maand) en luxere (grotere) huurwoningen een betere manier om tot een grotere differentiatie te komen en de koopkrachtige huishoudens in de wijk vast te houden. Nu wordt er in de huursector vooral zo goedkoop mogelijk gebouwd.

De zekerheid die het systeem van Groeiend Eigendom biedt, wordt als voordeel beschouwd. Maar er zou ook op andere wijze aan risicobeperking kunnen worden gedaan. Een ander voordeel is de betrokkenheid van de woningcorporatie bij het beheer. Een ontwikkelaar die koopwoningen voor de markt ontwikkelt, is alleen aan te spreken op zijn eigen risico en is na de verkoop verdwenen.

Makelaar

De bij de Vaillantlaan betrokken makelaar ziet geen heil in de verkoop van Groeiend Eigendom. Hij prefereert gewone koopwoningen.

Woningcorporatie

Groeiend Eigendom kan voordelen hebben voor een corporatie. VZOS is financieel en technisch nog betrokken bij de woningen. Bij gewone koop heeft de corporatie na de oplevering geen invloed meer. Bij Groeiend Eigendom speelt de corporatie een

rol bij het onderhoud. VZOS, die ook huurwoningen in de nabije omgeving beheert, kan een goede onderhoudstoestand van de woningen waarborgen. Ook voor bewoners is dit een voordeel: zij kunnen profiteren van de deskundigheid van VZOS. Ten slotte is het een voordeel dat deze woningen ook toegankelijk zijn voor mensen met lage inkomens. Echter, in het geval van de Houtzagerij hadden vele kopers een 'gewone' woning kunnen kopen. Eigenlijk had Groeiend Eigendom in dit opzicht dus geen meerwaarde.

Gezien de problemen rond het beheer en vooral de financiële administratie is het animo bij VZOS, vooral bij degenen die met het beheer te maken hebben, om opnieuw woningen als Groeiend Eigendom te realiseren gering.

SEV

Voor het goed functioneren van het Groeiend Eigendom is een aantal aanpassingen van het systeem nodig. Het systeem moet simpeler en zowel voor corporatie als voor belangstellende kopers moet het financiële voordeel helder kunnen worden gemaakt. Verder is het belangrijk dat de administratie wordt vereenvoudigd. Het is bij de SEV niet duidelijk of dit mogelijk is.

De vraag is echter of er sprake is van een duidelijke doelgroep onder de huidige marktomstandigheden. Op dit moment is de financiële drempel om te kopen niet zo groot vanwege de lage rente. Ook de psychologische drempel om te kopen is nu veel lager dan in het begin van de jaren '80 toen Groeiend Eigendom werd ontwikkeld. Men lijkt zich minder bewust van het gevaar dat de koopwoningenmarkt kan instorten. Hierdoor slaat Groeiend Eigendom op dit moment niet zo aan als middel om lage-inkomensgroepen (met name starters) te bereiken.

De SEV heeft het experimentenprogramma tussen kopen en huren op een laag pitje gezet. Er zijn weinig nieuwe initiatieven en oude initiatiefnemers (Almere) haken af. Dit is bijvoorbeeld ook de reden dat er geen werk van wordt gemaakt om Groeiend Eigendom door het WSW gewaarborgd te krijgen. De aandacht van de SEV gaat op dit moment uit naar het ontwikkelen van koopwoningen op VINEX-locaties die bereikbaar zijn voor lage-inkomensgroepen: de beschermde goedkope koopwoningen. Hierbij gaat het er met name om de goedkope koopwoningen ook goedkoop te houden, terwijl deze toch aantrekkelijk zijn voor de kopers.

5.1 Inleiding

Dit hoofdstuk zet de analyse van de bereikte doelgroep voort. De uiteindelijke kopers zijn in hoofdstuk 3 uitgebreid aan de orde geweest. Het eerste deel van dit hoofdstuk gaat vooral in op degenen die in eerste instantie belangstelling toonden, maar uiteindelijk zijn afgehaakt of afgewezen. Aan de hand van de verkoopgegevens worden de kenmerken van degenen die zich voor de projecten hebben aangemeld bestudeerd. Daarna komt de motivatie van de afhakers aan de orde.

Vervolgens gaan we na welke invloed de projecten hebben gehad op de bewonerssamenstelling in de wijk. Is er sprake van een toename van de differentiatie qua inkomen, etniciteit, leeftijd en huishoudenssamenstelling? De respondenten worden vergeleken met de bevolking van de Schilderswijk en de ingeschreven woningzoekenden voor de Schilderswijk op basis van gegevens van de gemeente Den Haag.

Een volgende doelstelling was het vrijmaken van goedkope huurwoningen voor de lage-inkomensgroepen in de wijk. We gaan daarom, aan de hand van de enquête-resultaten, na welke woningen beschikbaar zijn gekomen.

Een laatste en zeker niet de minst belangrijke doelstelling was een bijdrage te leveren aan de verbetering van de leefbaarheid in de Schilderswijk. Het vertrouwen en de verwachtingen van de direct betrokkenen over de Schilderswijk zijn gepeild. Tenslotte wordt de mening van bewoners gevraagd over de ontwikkelingen in de wijk en de perspectieven voor de toekomst. Hierbij is gebruik gemaakt van de interviews met betrokkenen en de resultaten van de enquête.

5.2 De belangstellenden voor een koopwoning

Aan de hand van de verkoopgegevens wordt een beeld geschetst van degenen die belangstelling toonden voor de woningen aan de Vaillantlaan en de Houtzagerij. Voor zover mogelijk wordt daarbij een vergelijking gemaakt met de uiteindelijke kopers.

De advertenties en strooifolders voor de Vaillantlaan hebben in totaal 373 reacties opgeleverd. Aan de belangstellenden is een belangstellendenregistratieformulier

Tabel 5.1 Aantal reacties voor de Vaillantlaan naar herkomst

	Formulier niet ingevuld	Formulier ingevuld
	251	122
Herkomst:	onbekend	
Schilderswijk		60
Elders in Den Haag		57
Buiten Den Haag		5

Bron: marktrapportage Akro Consult.

Tabel 5.2 Bruto-inkomen van de belangstellenden voor de Vaillantlaan

	Belangstellenden
Bruto maandinkomen boven f 3.000,-	44
- waarvan tweeverdiener	31
Bruto maandinkomen beneden f 3.000,-	78
- waarvan tweeverdiener	13
Totaal	122

Bron: marktrapportage Akro Consult.

toegestuurd. Dit heeft vervolgens 122 ingevulde formulieren opgeleverd. De helft van de belangstellenden is afkomstig uit de Schilderswijk (zie tabel 5.1). De 57 belangstellenden die elders uit Den Haag komen, blijken vaak afkomstig uit de directe omgeving van de Schilderswijk.

De uiteindelijke kopers (zie tabel 3.4) zijn relatief vaak afkomstig uit de Schilderswijk. Dit is niet verbazingwekkend aangezien de toewijzingsregels die voorrang toekennen aan de bewoners uit de wijk. Mogelijk hebben de belangstellenden van buiten de wijk vaker besloten om af te haken. Dit is echter niet na te gaan uit de beschikbare gegevens. Zowel bij de belangstellenden als bij de uiteindelijke kopers ligt het aandeel alloctonen ruim boven de 80%. Het aandeel lage inkomens ligt bij de uiteindelijke kopers (zie tabel 3.3) lager dan bij de belangstellenden. Uit hoofdstuk 2 bleek al dat veel belangstellenden niet aan de financiële voorwaarden konden voldoen.

In hoofdstuk 2 werd de gang van zaken rond de verkoop van de woningen aan de Houtzagerij beschreven. Hieruit blijkt dat de verkoopacties in eerste instantie 67 belangstellenden opleverden voor de eengezinswoningen. Er resteerden slechts rond de twintig serieuze kandidaten. Vervolgens werd besloten de verkoopprijs te verlagen en premiekoopwoningen om te zetten in Groeiend Eigendom. Op dat moment startte ook de verkoop van de appartementen.

We gaan nu in op de kenmerken van de belangstellenden voor de woningen aan de Houtzagerij. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de tussenrapportage van de verkoop

van de eengezinswoningen als premiekoopwoning. Vervolgens gaat het om de kenmerken van de kandidaten voor het Groeiend Eigendom. Deze gegevens zijn afkomstig uit het verkoopbestand van Akro Consult.

Uit tabel 5.3 blijkt dat het merendeel van de belangstellenden woonachtig is in een stadsvernieuwingswijk. Ruim een derde woont op het moment van aanmelding in de Schilderswijk. De belangstelling voor de eengezinswoningen is voor een groot deel (bijna 40%) afkomstig van buiten de stadsvernieuwingswijken. Een nog groter deel van de uiteindelijke kopers van de eengezinswoningen komt van buiten de stadsvernieuwingswijken (zie tabel 3.4).

Tabel 5.4 laat zien dat de belangstellenden vaak over aanzienlijke inkomens beschikken, met name de belangstellenden voor een eengezinswoning. Het merendeel van de gegadigden heeft ruim voldoende inkomen om aan de in hoofdstuk 2 genoemde voorwaarden te voldoen. Deze inkomensverdeling komt in grote lijnen overeen met die van de uiteindelijke kopers (zie tabel 3.3): bij de eengezinswoningen treffen we veel hogere inkomens aan, bij de appartementen zowel hoge als lage inkomens. Veel belangstellenden zagen uiteindelijk van de aankoop van een woning af. We gaan in op de achterliggende redenen (tabel 5.5).

Tabel 5.3 Huidige wijk van de belangstellenden voor de Houtzagerij

	Eengezinswoning	Appartement	Totaal
Schilderswijk	24	14	38
Laakkwartier/Transvaal/Spoorwijk	17	10	27
Overig Den Haag	23	7	30
Buiten Den Haag	3	2	5
Totaal	67	33	100

Bron: tussentijdse rapportage + verkoopbestand Akro Consult.

Tabel 5.4 Brutojaarinkomen (huishouden) van de belangstellenden voor de Houtzagerij

Inkomenscategorie*	Eengezinswoning	Appartement	Totaal
Tot 42.000	4	7	11
42.000 tot 45.000	2	2	4
45.000 tot 50.000	6	4	10
50.000 tot 60.000	8	4	12
60.000 tot 70.000	18	3	21
Meer dan 70.000	27	7	34
Onbekend	2	6	8
Totaal	67	33	100

* Categorie-indeling is gebaseerd op vereiste inkomens (zie tabel 2.4).

Bron: Tussentijdse rapportage + verkoopbestand Akro Consult.

Tabel 5.5 Redenen van belangstellenden om af te haken

	Premiekoop eengezinswoningen	Groeiend Eigendom	
		eengezins- woningen	apparte- menten
Buurt	16	3	1
Groeiend Eigendom	n.v.t.	8	2
Financieel	9	18	10
Woning	1	3	2
Anders	3	1	7
	29	33	22

Bron: rapportage en verkoopbestand Akro Consult.

De verkoop van de Houtzagerij kan worden onderscheiden in twee fasen. In de eerste fase werden de woningen verkocht als premiekoopwoningen met een prijs van f 185.000,- tot f 190.000,- plus f 15.000,- voor de parkeerplaatsen. In deze fase haken er veel mensen af vanwege de buurt (zie tabel 5.5). Overigens bleek al in hoofdstuk 2 dat veel mensen in een eerder stadium afhaakten vanwege de buurt.

Een tweede categorie redenen is van financiële aard. Het gaat zowel om mensen die de prijs niet aantrekkelijk vinden als om mensen voor wie de koopprijs financieel niet haalbaar is. In de categorie anders treffen we drie mensen aan die in de tussentijd een woning in een ander project hebben geaccepteerd.

Vervolgens ging de verkoop onder het model van Groeiend Eigendom van start. Hiervoor werden ook degenen die in de vorige ronde bereid waren om te kopen uitgenodigd voor een gesprek. De tweede kolom in tabel 5.5 laat de redenen van de afhakers zien.

Het aantal mensen dat afhaakt vanwege de buurt is zeer beperkt in vergelijking met de eerste fase. Maar de mensen in deze fase weten dan ook dat het om de Schilderswijk gaat en velen zijn voorgelicht op een van de georganiseerde avonden.

De belangrijkste categorie redenen om af te haken, omvat financiële redenen. Het gaat vaak om mensen voor wie de koop van de woning financieel niet haalbaar is, maar ook mensen die het wel kunnen betalen, maar het financieel niet aantrekkelijk vinden. Echter, ook het Groeiend Eigendom was voor een aantal mensen een reden om van de koop van de woning af te zien. Mensen die opgeven vanwege de woning af te haken, hadden liever een grotere woning/woonkamer gehad. Tot slot is er een categorie overig, die met name persoonlijke omstandigheden omvat.

5.3 De bewonerssamenstelling

Zoals eerder werd vermeld bestaat de Schilderswijk voor het merendeel uit huurwoningen (zie ook tabel 5.6). De vraag is in hoeverre de bouw van koopwoningen en Groeiend Eigendom heeft geleid tot een verandering in de bewonerssamenstelling.

Daartoe zijn de uiteindelijke kopers (de 87 respondenten) vergeleken met de bevolking van de Schilderswijk en met de ingeschreven woningzoekenden voor de Schilderswijk.

Uit tabel 5.7 blijkt dat het aandeel gezinnen onder de kopers aanzienlijk hoger ligt dan bij de bevolking van de Schilderswijk en de woningzoekenden. Verder blijkt de leeftijdsgroep 35 tot 65 jaar sterk vertegenwoordigd onder de kopers (tabel 5.8). Wat betreft het inkomen zien we een sterke vertegenwoordiging van de hoogste inkomenscategorieën bij de kopers vergeleken met de woningzoekenden. Voor de bevolking van de Schilderswijk zijn helaas geen actuele inkomensgegevens beschikbaar. Het meest opmerkelijk tenslotte is de sterke vertegenwoordiging van de (Hindoestaanse) Surinamers bij de kopers (tabel 5.10).

Tabel 5.6 De woningvoorraad in de Schilderswijk naar eigendomsverhouding

Eigendomsverhouding	%
Sociale-huurwoning	42
Particuliere huurwoning	34
Koopwoning	9
Onbekend	15
Totaal (= 100%)	11.538

Bron: totaal woningen Basissysteem Gebouwen per 1-1-1995; eigendomsverhouding: OGB per augustus 1993.

Tabel 5.7 Huishoudenssamenstelling

	Bewoners Schilderswijk %	Woningzoekenden (vestigings) %	Kopers Vaillantlaan/ Houtzagerij %
Alleenstaand	44	42	14
Samenwonend/gehuwd	19	12	13
Gezin met kinderen	23	26	66
Eenoudergezin	14	16	7
Overigen	-	2	1
Totaal (= 100%)	15.058	3.560	87

Bron: huishoudensraming 1993, DBW/PPO gemeente Den Haag; woonruimteverdelingsysteem 1994, gemeente Den Haag; OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk.

Tabel 5.8 Leefstijfsverdeling

	Bewoners Schilderswijk %	Woningzoekenden (vestigers) %	Kopers Vaillantlaan/ Houtzagerij %
Tot 20 jaar*	*35		
Tot 35 jaar	**30	57	37
35-65 jaar	29	40	62
65 jaar en ouder	6	4	1
Totaal (= 100%)	32.776	3.560	87

* Bij de bewoners gaat het om gegevens uit het bevolkingsregister, om een vergelijking te maken lijkt het afzonderen van de groep tot 20 (die waarschijnlijk niet zelfstandig woont) het meest inzichtelijk.

** 20 tot 35 jaar.

Bron: bevolkingsregister gemeente Den Haag, voorlopige cijfers per 1-1-1995; woonruimteverdelingsstelsel 1994, gemeente Den Haag; OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk.

Tabel 5.9 Huishoudensinkomen

Huishoudensinkomen (f per maand)	Bewoners Schilderswijk % ¹	Woningzoekenden (vestigers) % ²	Kopers Vaillantlaan/ Houtzagerij % ³
Tot 1.500	-	29	
1.500 - 2.000	-	23	5
2.000 - 3.000	-	33	31
3.000 - 4.000	-	10	38
4.000 en meer	-	6	25
Totaal (= 100%)	-	3.560	87

¹ Deze gegevens zijn niet bekend.

² Het betreft hier het brutohuishoudensinkomen.

³ Het betreft hier het nettohuishoudensinkomen.

Bron: woonruimteverdelingsstelsel 1994, gemeente Den Haag; OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk.

Tabel 5.10 Etnische herkomst

	Bewoners Schilderswijk %	Woningzoekenden (vestigers) %	Kopers Vaillantlaan/ Houtzagerij %
Nederlands	23	27	15
Surinaams	24	33	72
Turks	24	13	4
Marokkaans	16	17	2
Overig	13	10	7
Totaal (= 100%)	32.776	3.560	87

Bron: bevolkingsregister gemeente Den Haag, voorlopige cijfers per 1-1-1995; woonruimteverdelingsstelsel 1994, gemeente Den Haag; OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

5.4 De doorstromingseffecten

Om het doorstromingseffect van de projecten te bepalen is allereerst nagegaan hoeveel woningen er beschikbaar zijn gekomen.

Tabel 5.11 laat zien dat de 87 respondenten 49 woningen (waarvan 43 in Den Haag) hebben vrijgemaakt: 3 koopwoningen en 46 huurwoningen. Dit betekent dat ruim 40% van de kopers geen beschikbare woning achterlaat. Het doorstromingsrendement wordt met name beperkt doordat veel bewoners een te slopen woning achterlaten en doordat in een aantal gevallen mensen in de woning achterblijven.

De tabellen 5.12 tot en met 5.14 geven een nader overzicht van de beschikbare huurwoningen. Ongeveer twee derde van de beschikbare woningen staat in de Schilderswijk of een van de andere stadsvernieuwingswijken in Den Haag. Het betreft in bijna alle gevallen etagewoningen, meestal met vier kamers. Tenslotte is gekeken hoeveel van de beschikbare woningen bereikbaar zijn voor de doelgroep. Uit tabel 5.14 blijkt dat de 87 respondenten uit de Vaillantlaan en de Houtzagerij gezamenlijk 27 woningen met een huur beneden de fiatteringsgrens voor individuele huursubsidie hebben achtergelaten en 14 huurwoningen in het middensegment (*f* 665,- tot *f* 810,-). Van de 3 koopwoningen valt er een in de categorie bereikbaar (tot *f* 110.000,-).

Tabel 5.11 De achtergelaten woningen

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Beschikbaar	14	9	26	49
Achterblijvers	4	2	2	8
Sloop	11	4	2	18
Geen (woonde onzelfstandig)	3	2	2	7
Onbekend	1	2	3	6
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 5.12 Beschikbare huurwoningen naar type en wijk

Woningtype	Schilderswijk	Andere sv-wijk	Elders	Totaal
Flat	4	3	5	12
Boven/benedenwoning	4	7	8	19
Maisonnette	4	3	2	9
Eengezinswoning	1	1	2	4
Onbekend	0	0	2	2
Totaal	13	14	19	46

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 5.13 Beschikbare woningen naar aantal kamers en wijk

Aantal kamers	Schilderswijk	Andere sv-wijk	Elders	Totaal
2	1	0	1	2
3	5	2	3	10
4	4	12	6	22
5	3	0	5	8
6 of meer	0	0	2	2
Onbekend	0	0	2	2
Totaal	13	14	19	46

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 5.14 Beschikbare huurwoningen naar huurklasse en type verhuurder

Huurklasse (f per maand)	Sociale verhuurder	Particuliere verhuurder	Totaal
Tot 665,-	24	3	27
665,- tot 810,-	14	0	14
810,- en hoger	5	0	5
Onbekend	0	0	0
Totaal	43	3	46

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

5.5 Visies van betrokkenen op de wijk

Aan de verschillende betrokkenen is gevraagd naar hun visie op het resultaat van de beide projecten. Daarbij stonden twee vragen centraal. Hebben deze een nieuwe markt opengeboren: de markt voor koopwoningen in de Schilderswijk? Hebben deze een bijdrage geleverd aan de leefbaarheid in de wijk? In het navolgende geven we de visies weer van de makelaar, de gemeente, het adviesbureau Akro Consult, de aannemer Intervam en woningstichting VZOS.

Makelaar

Er is zeker een markt voor koopwoningen in de Schilderswijk. Ook de verkoop van andere projecten (appartementen en maisonnettes) in de Schilderswijk verloopt soepel. De doelgroep voor koopwoningen in de Schilderswijk bestaat uit mensen die een band hebben met de Schilderswijk en in de lagere- en middeninkomenscategorieën vallen. Wat betreft het marktsegment biedt vooral de prijsklasse f 150.000,- tot f 225.000,- perspectief.

Voor de toekomst van deze markt zijn natuurlijk de ontwikkelingen in de Schilderswijk van groot belang. De investeringen van de gemeente in de woonomgeving en in de leefbaarheid van de Schilderswijk hebben veel verbetering gebracht en een gun-

stiger klimaat voor koopwoningen geschapen. In vergelijking met vijf jaar geleden is er veel verbeterd. Toen was er onder de makelaars weinig animo om woningen in de Schilderswijk te verkopen.

Het gaat er uiteindelijk om hoe het verder gaat met de Schilderswijk. Op termijn zal moeten blijken of de mensen die nu gekocht hebben, niet in een val gelopen zijn en te maken krijgen met een waardedaling van de woning. Op dit moment is dat moeilijk in te schatten: er zijn nog weinig woningen voor de tweede keer verkocht. Maar het blijft toch een punt van aandacht gezien de drugsproblematiek en de inbraken. Het is een kwestie van hopen dat het goed gaat: mensen moeten vertrouwen krijgen en houden in de Schilderswijk.

Gemeente

De gemeente stimuleert het ontwikkelen van koopwoningen in de stadsvernieuwing met als doel bevordering van differentiatie in de woningvoorraad en ter vergroting van de stabiliteit in het gebied. Door middel van deze projecten is de markt opengebroken en blijkt het aanbod een nieuwe vraag te creëren. De inzet van subsidies is in die zin verantwoord geweest.

Voor wat betreft de leefbaarheid wordt geconstateerd dat de woonomgeving bij de koopwoningen er beter uitziet. Met name de binnenterreinen zien er bij de koopwoningen beter uit volgens de projectleider stadsvernieuwing. Verder is het opmerkelijk dat de problemen (drugs, inbraak) zich concentreren in het huurdeel van de Vaillantlaan.

Adviesbureau

Met projecten aan de Vaillantlaan en de Houtzagerij wordt een groep bereikt die anders zou zijn weggetrokken uit de Schilderswijk: met name de draagkrachtige allochtonen. Het resultaat is een grotere differentiatie in de wijk. In dit opzicht zijn de projecten geslaagd. Op termijn zal dit een positief effect hebben op de wijk.

Verder is gebleken dat er een vraag naar koopwoningen bestaat in de Schilderswijk. VZOS heeft de markt opengebroken: er worden steeds meer koopwoningen gebouwd in de Schilderswijk. Het adviesbureau is opnieuw betrokken bij de bouw van koopwoningen in de Schilderswijk.

Aannemer

Het bouwen van koopwoningen heeft een positief effect en leidt tot de bouw van meer koopwoningen. Bovendien heeft het een positief effect op de huurders: je ziet dat veel huurders hun tuin op orde gaan brengen wanneer zij grenzen aan de keurige tuinen van de eigenaar-bewoners van de nieuwe woningen. Er is sprake van een 'sociale correctie'.

Een bijdrage van de gemeente is noodzakelijk. De gemeente (de Projectorganisatie Stadsvernieuwing) kent de buurt en kan het proces begeleiden en de inrichting van de woonomgeving voor haar rekening nemen. De gemeente speelt een cruciale rol. Zonder aansporing en financiële steun van de gemeente zouden er nooit koopwoningen door marktpartijen worden gebouwd.

Intervam is op dit moment op aandringen van de gemeente betrokken bij een koop-

woningenproject. Voor dit project draagt Intervam het risico. Het gaat voor Intervam met name om goodwill bij de gemeente. Als echte marktpartij die uit is op winst, is het bouwen van koopwoningen in de Schilderswijk niet aantrekkelijk.

Woningcorporatie

Uit de resultaten blijkt dat er veel woningen verkocht zijn aan mensen die een goedkope huurwoning in de Schilderswijk achterlaten. In dit opzicht zijn deze twee projecten zeer geslaagd: draagkrachtige Schilderswijkers blijven in de buurt en er worden goedkope huurwoningen vrijgemaakt.

De kopers lijken meer betrokken bij de buurt dan de huurders. Hiervoor zijn een aantal aanwijzingen. De kopers zijn erg geïnteresseerd in wat er in de buurt gebeurt. Het ziet er naar uit dat een aantal wil deelnemen in de beheergroep voor het gebied Houtzagerij. Verder zien de woningen er goed uit. Aangezien het hun eigendom is, gaan de bewoners er zorgvuldiger mee om. Het is overigens ook een iets andere groep dan de gemiddelde Schilderswijkster: de kopers zijn allemaal mensen met werk (een aantal eigen bedrijfjes). Het is de bovenkant van de doelgroep.

De bouw van de Vaillantlaan en de Houtzagerij heeft een voorbeeldfunctie vervuld. Er worden nu veel meer koopwoningen gebouwd. Zowel woningcorporaties als marktpartijen ontwikkelen koopprojecten. Er is echter een risico dat er verkoopproblemen gaan ontstaan wanneer er zoveel koopwoningen opgeleverd gaan worden. Niemand weet precies hoe groot de groep met potentiële kopers is. Een project met appartementen van f 150.000,- tot f 180.000,- aan de Hobbemastraat trok overigens in de voorverkoop weinig belangstelling.

5.6 De bewoners over de wijk

In de enquête was een aantal vragen opgenomen over het vertrouwen van de bewoners in de wijk. Tabel 5.15 laat zien dat het merendeel van de bewoners optimistisch is over de waardeontwikkeling van de woning. Slechts een enkeling verwacht een waardedaling van de woning.

Dit optimisme blijkt ook uit tabel 5.16. Meer dan drie kwart van de respondenten is het eens met de stelling dat het steeds beter gaat met de Schilderswijk. Ook met de stelling 'Er moeten meer koopwoningen worden gebouwd' is het merendeel van de respondenten het eens (zie tabel 5.17). Vermoedelijk verwachten zij dat hiervan een positieve invloed uitgaat. Maar zij hebben blijkbaar ook het idee dat er nog wel een vraag is naar koopwoningen. De vraag of men mensen kent die een soortgelijke woning zouden willen kopen, bleek meer dan de helft bevestigend te beantwoorden (zie tabel 5.18). De bewoners zien dus wel een markt voor koopwoningen in de Schilderswijk.

Wat betekent het realiseren van koopwoningen nu voor de betrokkenheid bij de buurt? De veronderstelling was dat eigenaren zich meer bij de buurt betrokken voelen bij de buurt dan huurders. Logisch is dus de verwachting dat de bouw van koopwoningen een positief effect heeft op de betrokkenheid bij de buurt. Aan de bewoners van het Groeiend Eigendom is allereerst gevraagd in hoeverre zij zich zelf

Tabel 5.15 Verwachting over de waardeontwikkeling van de woning

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Stijgt	24	13	27	64
Blijft gelijk	6	5	4	15
Daalt	2	0	2	4
Weet niet	1	1	2	4
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 5.16 Het gaat steeds beter met de wijk

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Zeer eens	3	2	1	6
Eens	26	12	27	65
Oneens	4	3	5	12
Zeer oneens	0	2	2	4
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 5.17 Er moeten meer koopwoningen worden gebouwd

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Zeer eens	12	5	14	31
Eens	16	7	20	43
Oneens	5	7	2	14
Zeer oneens	0	0	0	0
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 5.18 Aantal mensen dat men kent die een soortgelijke woning zou willen kopen

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Geen	14	6	18	38
1 - 3	16	8	11	35
4 - 10	3	2	5	10
Meer dan 10	0	3	1	4
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 5.19 De mate waarin bewoners van Groeiend Eigendom zich eigenaar-bewoners voelen

	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Echte eigenaar	12	28	40
Half eigenaar, half huurder	6	3	9
Geen echte eigenaar	1	4	5
Totaal	19	35	54

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

Tabel 5.20 De mening van kopers over de betrokkenheid in vergelijking met huurders

	Vaillantlaan	Houtz. app.	Houtz. egw	Totaal
Groter	12	6	15	33
Niet groter	9	8	9	26
Weet niet	12	5	11	28
Totaal	33	19	35	87

Bron: OTB-enquête Koopwoningen Schilderswijk, 1995/1996.

een 'echte eigenaar-bewoner' voelen. Tabel 5.19 laat zien dat ongeveer drie kwart zichzelf als eigenaar beschouwt.

Vervolgens is aan de bewoners van de Vaillantlaan gevraagd of zij vinden dat eigenaar-bewoners zich meer betrokken voelen bij de buurt dan huurders. Tegen de verwachting in beantwoordt minder dan de helft van de respondenten deze vraag bevestigend (tabel 5.20). Aan de bewoners van de Houtzagerij werd gevraagd of bewoners van Groeiend Eigendom meer betrokken zijn bij de buurt dan huurders. Dit levert ongeveer een zelfde beeld op als bij de Vaillantlaan: minder dan de helft van de respondenten vindt bewoners van Groeiend Eigendom meer betrokken bij de buurt.

Aan degenen die deze vraag bevestigend beantwoorden, is vervolgens gevraagd waaruit de grotere betrokkenheid volgens hen blijkt. In hoofdlijnen zijn twee categorieën van antwoorden te onderscheiden. De eerste categorie heeft betrekking op de netheid in de buurt. Met name bewoners van de Vaillantlaan geven aan dat de eigenaren beter letten op het aanbieden van huisvuil. De grotere zorg van de eigenaar-bewoners voor zijn woning, wordt een aantal malen genoemd: de eigenaar-bewoner onderhoudt zijn woning en tuin beter dan een huurder.

De tweede categorie heeft betrekking op het contact met de buurtbewoners. Velen geven aan dat eigenaar-bewoners een beter contact hebben met de burens dan huurders. Een van de bewoners van het Groeiend Eigendom vermeldt dat er sprake is van een saamhorigheidsgevoel. Verder geven bewoners van het Groeiend Eigendom aan dat zij informatie aan elkaar doorgeven en elkaar helpen.

LITERATUUR

Akro Consult, 1992, Marktoriëntatie koopwoningen Houtzagerssingel, Rembrandtstraat/Rubenstraat Den Haag.

Akro Consult, 1993, Marktrapportage 43 sociale koopappartementen Vaillantlaan Den Haag.

Akro Consult, 1993, Tussentijdse rapportage project Houtzagerssingel Den Haag.

Akro Consult, 1994, Rapport marktevaluatie project Houtzagersingel/Rubenstraat/Rembrandtstraat te Den Haag.

Fakton, 1993, Notitie Groeiend Eigendom.

Fakton, 1993, Project Houtzagerij.

Have, Judith ten, en Monique Oosterlaar, 1993, Groeiend Eigendom in Zoetermeer en Almere, de eerste ervaringen, Amersfoort (Werkgroep '2duizend).

SEV, 1995, Groeiend Eigendom in Almere, een afrondend overzicht

VZOS, Het projectarchief

BIJLAGE I

GEINTERVIEWDEN

I.1 Lijst met geïnterviewde personen

Woningstichting VZOS:

A.J. Bats

J.P. Nieuwenhoven

S. Tersteeg

V. van Oordt

Gemeente Den Haag:

J. Koops

R. van Workum

SEV:

B. Wouters

Akro Consult:

P. van Joolingen

R. Kouwenhoven

A. Mangré

Intervam:

H. van Neervoort

T. Ripmeester

Makelaardij Nelisse:

J.P. Nelisse

BIJLAGE II

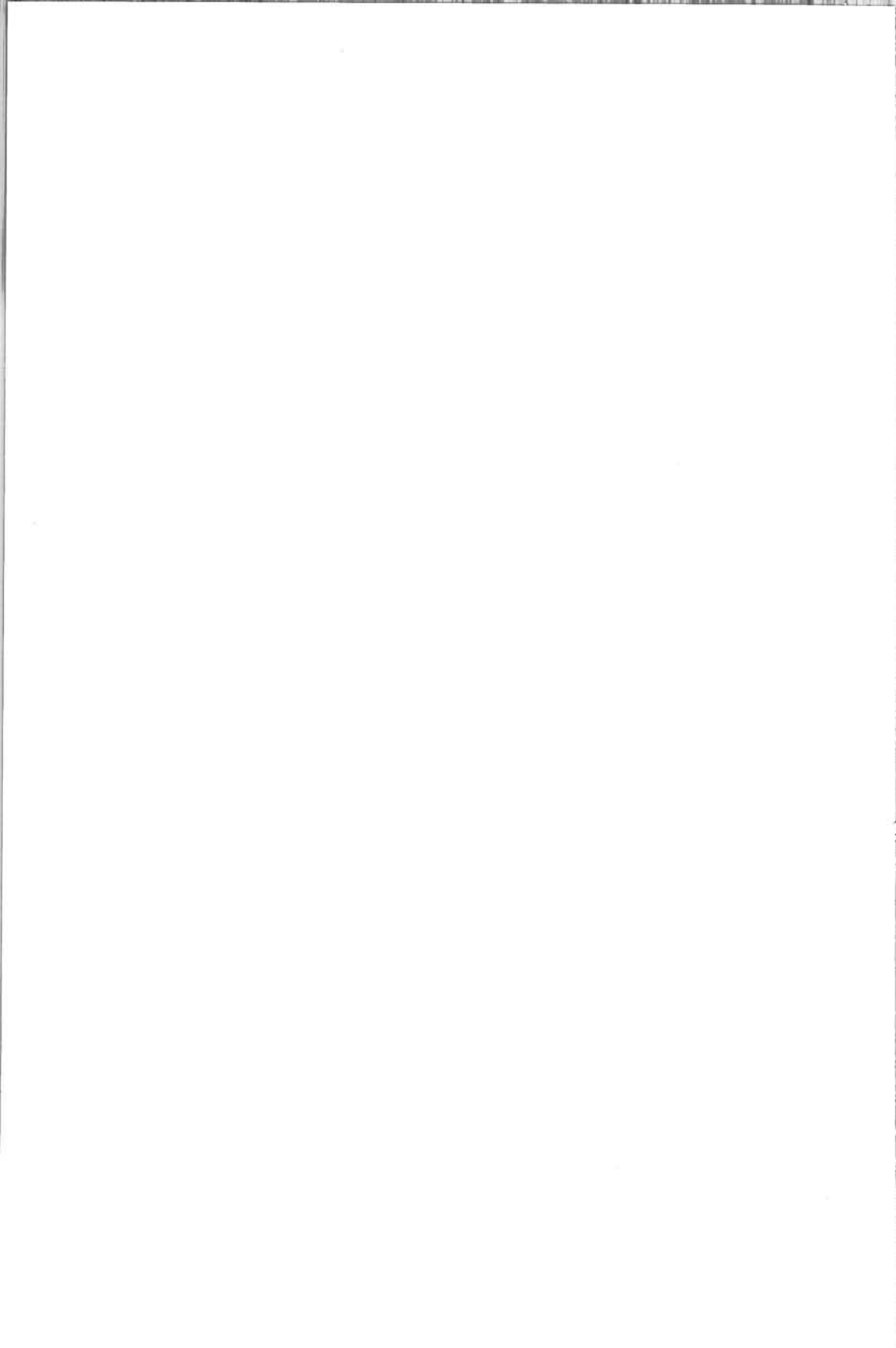
DE TOEWIJZINGSCRITEIA

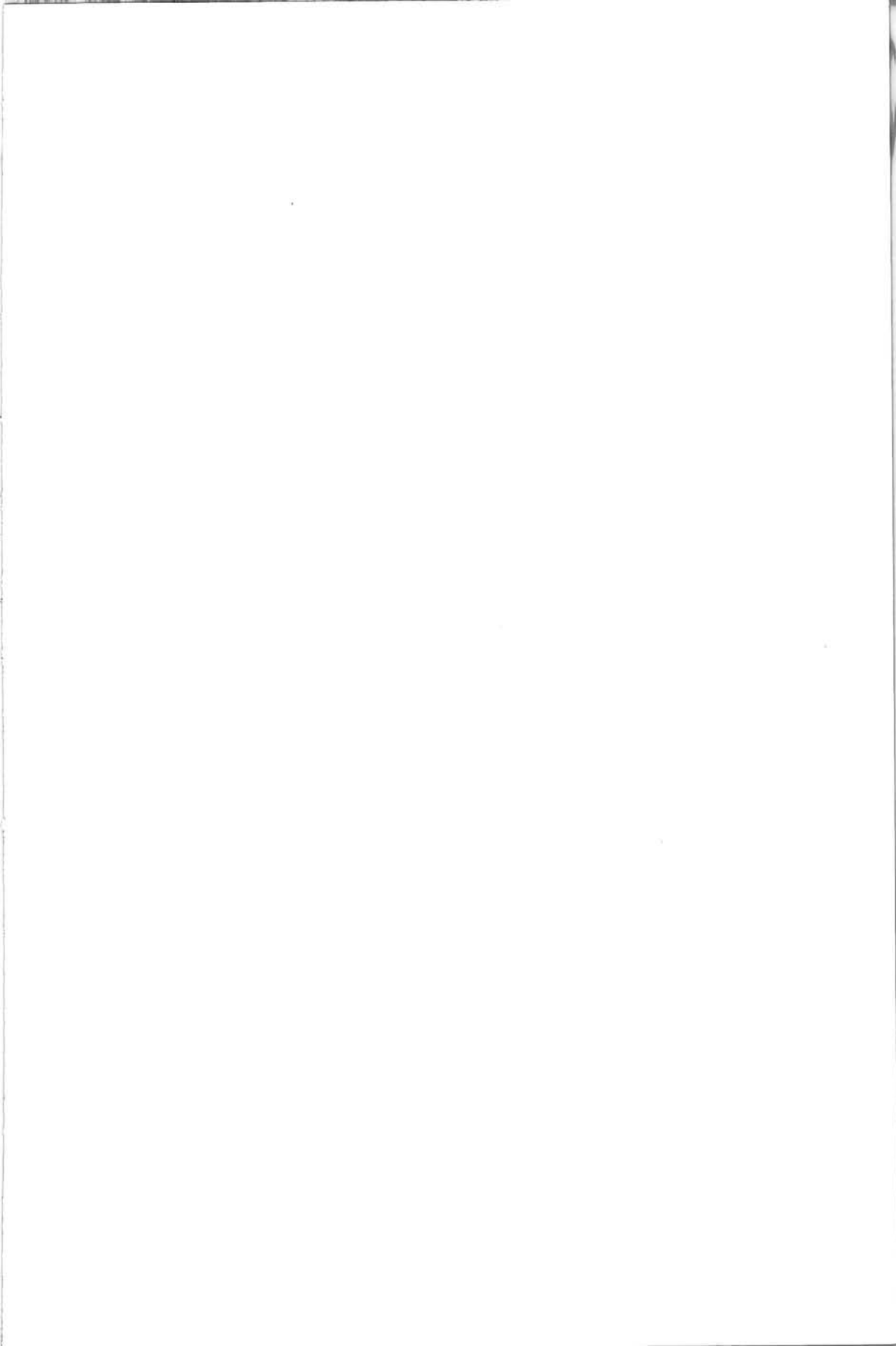
1. Stadsvernieuwingsurgenten.
2. Buurtkandidaten (Schilderswijk) die een sociale-huurwoning achterlaten met een kale huur van minder dan f 550,-.
3. Overige inwoners van Den Haag die een sociale-huurwoningen achterlaten met een kale huur van minder dan f 550,-.
4. Inwoners van Den Haag die een sociale-huurwoning achterlaten met een kale huur beneden de distributiegrens (f 820,-).
5. Overige kandidaten.

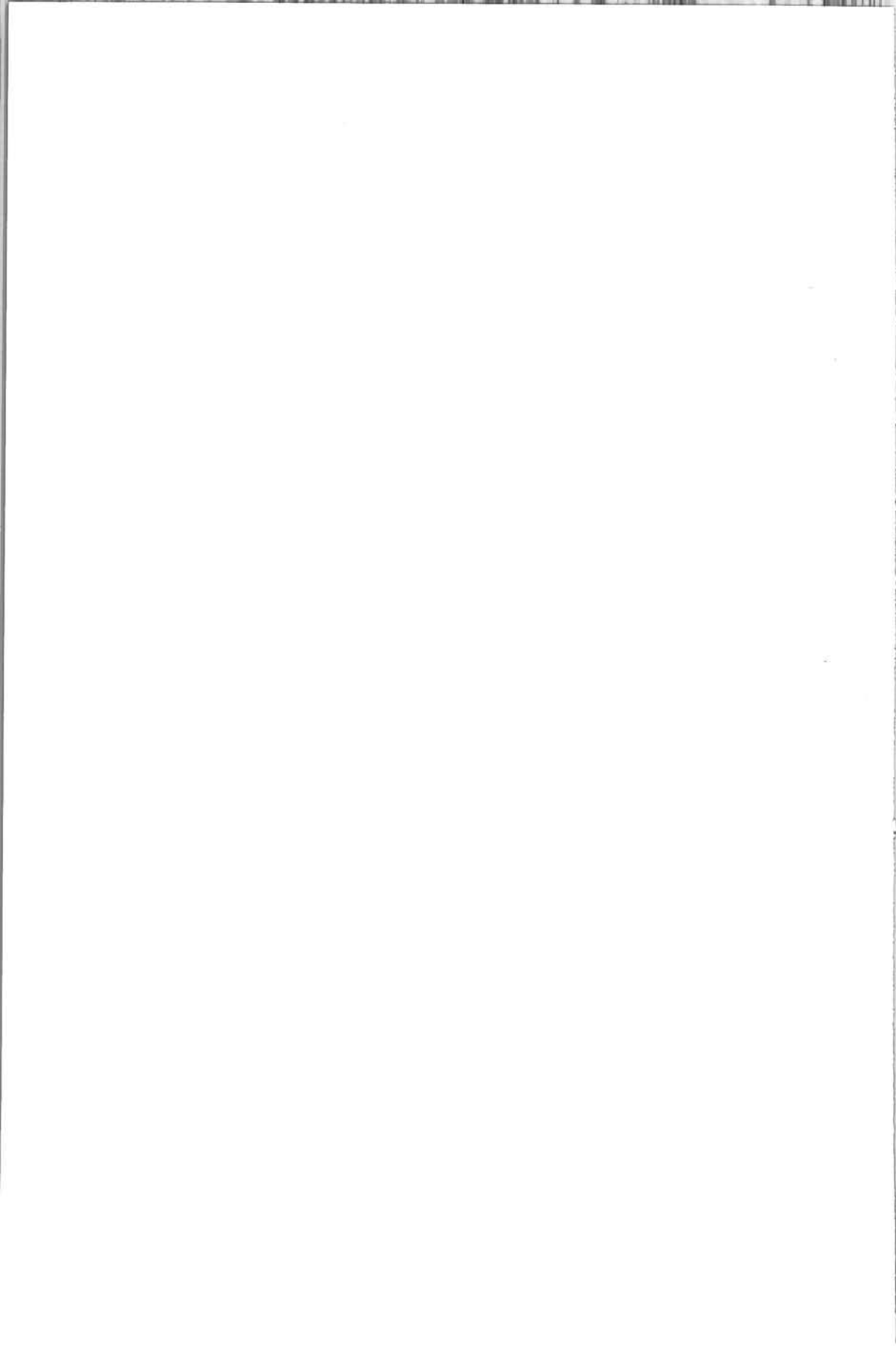
Gemeente Den Haag, 1992.

VERSCHEENEN IN DE SERIE OTB-WERKDOCUMENTEN

- 96-01 L. Bosten, B. Theelen, F. Wassenberg, Bijlmerbewoners over de toekomst van hun F-buurt,
1996/83 blz./ISBN 90-407-1230-1/f 20,-
- 96-02 E. Tuinen en H. Heeger, Gekwalificeerd adviesrecht bij woningcorporaties,
1996/45 blz./ISBN 90-407-1309-X/f 10,-
- 96-03 H. Priemus, I.S. Smid (red.), Woningbouw op binnenstedelijke locaties, Ervaringen - problemen - perspectieven
1996/58 blz./ISBN 90-407-1318-9/f 20,-
- 96-04 J.M. Kersloot en C.J.M. Lamain, Bouwstenen voor kwalitatieve woningbouw in Gelderland
1996/178 blz./ISBN 90-407-1312-X/f 30,-
- 96-05 Verschijnt binnenkort
- 96-06 Verschijnt binnenkort
- 96-07 H. Olden en H. Priemus, De (on)wenselijkheid van bebouwing van de grote polder in Zoeterwoude
1996/29 blz./ISBN 90-407-1331-6/f 10,-
- 96-08 Verschijnt binnenkort
- 96-09 H. Priemus, A.C.W. van der Heijden en H.W.M. Toneman (red.), Uitvoering van ruimtelijk beleid: naar nieuwe coalities tussen publiek, privaat en privé
1996/67 blz./ISBN 90-407-1335-9/f 20,-







2295146

ISBN 90-407-1341-3



9 789040 713415



GEMEENTE DEN HAAG
Dienst Stedelijke Ontwikkeling

Postbus 12655
2500 DP Den Haag

Spui 70
Telefoon (070) 353 41 13
Telefax (070) 353 43 23



woningstichting

Woningstichting VZOS

Postbus 250
2501 CG Den Haag

Zoutkeetsingel 40
Telefoon (070) 388 03 88
Telefax (070) 380 91 95



ONDERZOEKSINSTITUUT OTB
Sectie Volkshuisvesting en Woningmarkt

Postbus 5030
2600 GA Delft

Thijsseweg 11
2629 JA Delft
Telefoon (015) 278 30 05
Telefax (015) 278 44 22