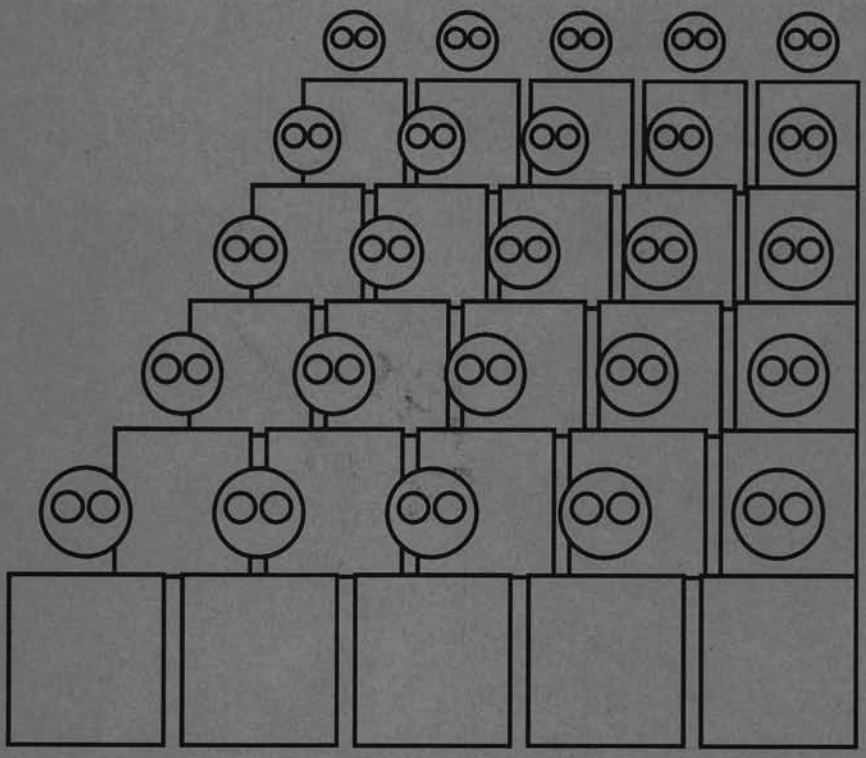
OTB-WERKDOCUMENT

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN
Panacee voor volkshuisvestingsvraagstukken?

Redactie:
P.J. Boelhouwer
J.B.S. Conijn
E. Philipsen



96-12

Delftse Universitaire Pers

ONDERZOEKSINSTITUUT OTB
Bureau Opleidingen en Kennisoverdracht

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

Panacee voor volkshuisvestingsvraagstukken?

OTB-WERKDOCUMENT 96-12

Onderzoeksinstituut OTB
Technische Universiteit Delft
Thijsseweg 11, 2629 JA Delft
tel. (015) 278 30 05
fax. (015) 278 44 22
E-mail mailbox@otb.tudelft.nl
http://www.otb.tudelft.nl

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN
Panacee voor volkshuisvestingsvraagstukken?

Redactie:
P.J. Boelhouwer
J.B.S. Conijn
E. Philipsen

Bijdragen:
J.B.S. Conijn
J.H.R. Bergh
H.C.C.H. Coolen
C.E.C. de Reus
P.J. Boelhouwer
A.J. Bats
G.L.M. Hilkhuysen
J.M. Hoff
W.N.J. Rust
D. van den Bosch

Delftse Universitaire Pers, 1996

De OTB-werkdocumenten worden uitgegeven door:

Delftse Universitaire Pers
Mekelweg 4
2628 CD Delft
tel. (015) 278 32 54

In opdracht van:
Onderzoeksinstituut OTB
Technische Universiteit Delft

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK DEN HAAG

Markt van koopwoningen,

De markt van koopwoningen. Panacee voor volkshuisvestingsvraagstukken? - P.J. Boelhouwer, J.B.S. Conijn, E. Philipsen (red.) - Delft : Delftse Universitaire Pers. - Ill. - (OTB-werkdocument / Onderzoeksinstituut OTB, ISSN 1383-8017 : 96-12) Met lit.opg.
ISBN 90-407-1403-7
NUGI 655
Trefw.: Koopwoningen ; volkshuisvesting.

ARZ

INHOUD

1
INLEIDING

P.J. Boelhouwer en J.B.S. Conijn

Enkele jaren geleden was de koopsector nog vrijwel uitsluitend het domein van specifieke marktpartijen als projectontwikkelaars, bouwondernemers en makelaars. Voor het bereiken van volkshuisvestingsdoelstellingen waren ontwikkelingen op de koopwoningenmarkt niet doorslaggevend. Met een meer door de markt gestuurde volkshuisvesting is deze situatie in de jaren negentig drastisch gewijzigd. Alle kaarten worden nu op de koopwoningenmarkt gezet. Zo blijkt uit het recent verschenen Trendrapport dat de komende jaren de vraag naar koopwoningen aanhoudend hoog zal blijven. Het ministerie van VROM maakt in zijn woningbouwprogrammering dankbaar gebruik van deze voorspellingen en verwacht dat de woningproduktie de komende jaren in toenemende mate in het dure koopsegment tot stand zal komen.

Tijdens de studiedag De markt van koopwoningen, panacee voor volkshuisvestingsvraagstukken? werd deze ingezette ontwikkeling aan een kritische beschouwing onderworpen. Hiervoor is het allereerst noodzakelijk enig inzicht te verkrijgen in de wijze waarop de markt van koopwoningen zich de afgelopen jaren ontwikkeld heeft. Hiertoe schetst Conijn in zijn inleiding het verleden, het heden en de toekomst van de markt van koopwoningen. Op basis van deze analyses stelt Conijn dat de gunstige financieel-economische omstandigheden die momenteel voor de koopsector bestaan, een uitgelezen moment vormen om bij wijze van anticyclisch beleid de fiscale bevoordeling van de eigenaar-bewoner te verminderen. Dit zou dan het best kunnen gebeuren via een geleidelijke verhoging van het huurwaardeforfait.

De relatie tussen de ontwikkelingen op de markt van koopwoningen en die op de totale woningmarkt wordt door Bergh van het ministerie van VROM naar voren gebracht. Volgens Bergh bestaat de koopsector uit een aantal deelmarkten, waarbij er met name sterke regionale verschillen bestaan. Zo zijn de naar woningtype gewogen prijzen in de regio Haaglanden ruim *f* 150.000,- hoger dan in het gewest Leeuwarden. Ook wordt er volgens Bergh in de koopsector nog te weinig rekening gehouden met toekomstige ontwikkelingen. Zo is het zeer wel denkbaar dat de toekomstige woningvraag van ouderen kwalitatief gezien een andere is dan de huidige vraag; een verschuiving van de vraag naar meer duurdere en comfortabele woningen ligt voor de hand. Immers, het gemiddelde inkomen van de toekomstige oudere huishoudens

zal waarschijnlijk hoger zijn dan dat van de oudere huishoudens nu. In de sociale huursector is men zich hiervan bewust en wordt al heel veel voor ouderen gebouwd. In de vrije sector is de woningbehoefte van ouderen een 'gat in de markt'.

De Reus van Wilma Vastgoed bv besteedt aandacht aan de vraag of de voorgenomen omvangrijke produktie van koopwoningen de komende jaren ook daadwerkelijk door de markt zal worden gerealiseerd. Hierbij ziet hij vooral problemen op de VINEX-locaties, waar een belangrijk deel van de kwantitatieve en kwalitatieve opgave tot stand zal moeten komen. Volgens De Reus is het, om het VINEX-beleid te laten slagen, onvermijdelijk een kwaliteit te bieden die direct aansluit bij de wensen van de koper. Deze woonvoorkeuren staan centraal in de bijdrage van Boelhouwer. Volgens hem wordt het de komende jaren dringen op de woningbouwmarkt. De potentiële doelgroep is namelijk veel lastiger te mobiliseren dan destijds de doelgroep voor de gesubsidieerde sector en is bovendien vooral veel kritischer ingesteld. De potentiële bewoners van deze nieuwe koopwoningen zijn over het algemeen doorstromers en beschikken dikwijls over een aantrekkelijke woning in de bestaande woningvoorraad. Wanneer de invulling van nieuwbouwlocaties niet aansluit bij de wensen van de beoogde doelgroep, zijn er nog genoeg andere keuzemogelijkheden voorhanden. Overigens is de consument wel bereid flink in de buidel te tasten en wil hij, als de woning aan al zijn wensen voldoet, ook meer uitgeven dan het bedrag dat hij aanvankelijk in gedachte had.

In het middagprogramma beet Bats de spits af met de presentatie van een uniek woningbouwproject: de realisatie van koopwoningen in de Schilderswijk in Den Haag. Centraal punt in het volkshuisvestingsbeleid in Den Haag vormt het voorkomen dan wel terugdringen van gesegregeerde inkomenswijken. Bats geeft aan dat het realiseren van de koopwoningen in de Schilderswijk veel energie en geld gekost heeft. Voordat de kopers hun woning konden betreden, zijn vele betrokkenen ernstig op de proef gesteld. Het resultaat is echter meer dan de moeite waard. Ondanks alle twijfels bij de start en alle problemen tijdens de ontwikkeling zijn er 43 sociale-koopwoningen en 71 groeiend-Eigendomwoningen gerealiseerd en verkocht.
Dat er duidelijk meer kan dan in het verleden door velen voor mogelijk werd gehouden, benadrukt ook Hoff van Woningbouwvereniging Het Oosten. Zo past het bouwen van koopwoningen volgens hem goed in de volkshuisvestelijke doelstellingen van de corporaties. Koopwoningen hebben in veel situaties een belangrijke functie die een toegevoegde waarde levert aan de primaire volkshuisvestelijke doelstellingen. Corporaties kunnen dus koopwoningen bouwen uit welbegrepen eigen belang. Bovendien komt dit de primaire doelgroep direct ten goede.

De volgende spreker, Rust van Fakton bv, maakt zich grote zorgen over corporaties die aan projectontwikkeling doen. Volgens hem is een corporatie die ook nog aan projectontwikkeling doet in feite een belegger met relatief veel vreemd vermogen, die ook nog eens projectontwikkelingsrisico's loopt. Het zou beter zijn als de corporaties meer energie zouden inzetten om het huurproduct te verbeteren. Er is een fractie van het bedrag van de benodigde vermogens in de projectontwikkeling

uitgegeven voor de research van gebruikersvriendelijke producten tussen kopen en huren. Producten waarbij de gebruiker ook op lange termijn zekerheden en winstdeling heeft en de corporatie werkgelegenheid houdt. Corporaties die toch het pad van de projectontwikkeling opgaan, dienen zich volgens Rust goed bewust te zijn van de risico's. Men dient professioneel te calculeren en te waken voor geldverslindend hobbyisme.

In de slotbijdrage maakt Van den Bosch ons deel van de recente ervaringen met de afzet van koopwoningen in een voor veel Nederlanders bekende locatie: Rokkeveen-West, het voormalige Floriade-terrein in Zoetermeer. Ondanks het feit dat er in Zoetermeer een grote vraag naar koopwoningen is - zelfs een woning die men op zijn kop bouwt, wordt volgens Van den Bosch in Zoetermeer nog verkocht - heeft de gemeente Zoetermeer ook een specifiek beleid voor deze sector ontwikkeld. Dit beleid omvat onder andere een zorgvuldige selectie van de opdrachtgever, het uitvoeren van een gemeentelijke prijs/kwaliteitstoets, het koppelen van het voorgestane volkshuisvestingsbeleid aan het grondkostenbeleid en last but not least het geven van gerichte voorlichting aan de consument. De laatste stelling van de slotspreker op het congres brengt ons weer terug bij de openingsspreker: evenals Conijn waagt ook Van den Bosch het om de fiscale aftrek van de hypotheekrente ter discussie te stellen. Volgens hem leidt de huidige praktijk er toe dat kopers bij gelijke aanschafkosten van een woning netto verschillende lasten ervaren. Uit sociale overwegingen zou deze praktijk moeten worden omgebogen.

2

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN: VERLEDEN, HEDEN EN TOEKOMST

J.B.S. Conijn
Onderzoeksinstituut OTB

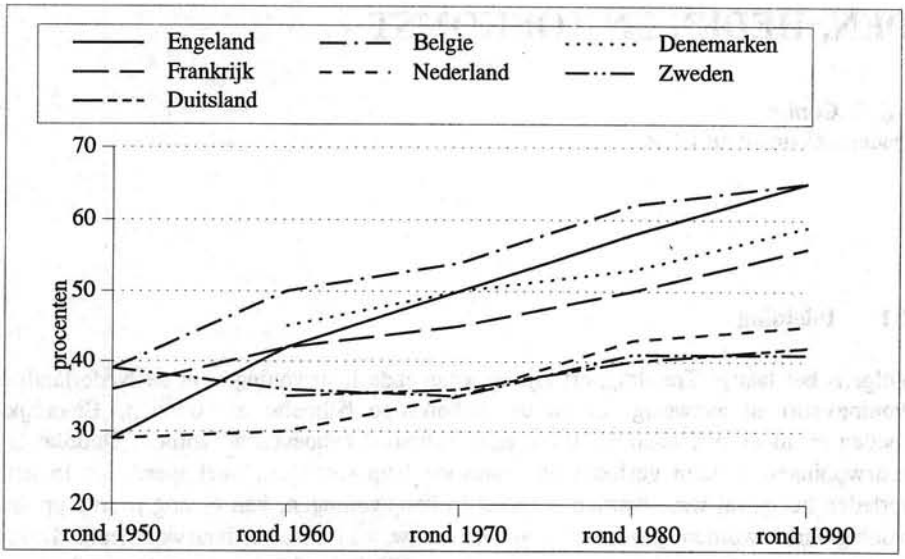
2.1 Inleiding

Volgens het laatste Trendrapport zijn er voldoende huurwoningen in de Nederlandse woningvoorraad aanwezig om in de toekomstige behoefte te voorzien. Eigenlijk zouden er alleen nog maar koopwoningen gebouwd behoeven te worden. Doordat er huurwoningen worden gesloopt en bestaande huurwoningen, veel meer dan in het verleden het geval was, worden omgezet in koopwoningen, kan er nog ruimte op de woningmarkt worden gevonden voor de bouw van nieuwe huurwoningen. Deze nieuwe huurwoningen kunnen met name in de VINEX-gebieden een bijdrage leveren aan een meer gemêleerde samenstelling van de nieuwbouwwijken.

De koopwoning heeft momenteel een ijzersterke marktpositie en dit heeft het mede mogelijk gemaakt dat de Rijksoverheid zich in financieel opzicht in belangrijke mate heeft teruggetrokken uit de volkshuisvesting. Binnen niet al te lange tijd zal 50% van de Nederlandse woningvoorraad uit koopwoningen bestaan en dit percentage zal naar alle waarschijnlijkheid nog verder oplopen. Deze ontwikkeling heeft zeer veel positieve kanten. Wanneer huishoudens in toenemende mate een voorkeur voor een koopwoning blijken te hebben, dient daaraan tegemoet te worden gekomen.

In dit verband is het illustratief om het aandeel eigen-woningbezit in Nederland te vergelijken met dat in andere Westeuropese landen. Rond 1950 bedroeg het aandeel eigen woningen minder dan 30%, het laagste van de in figuur 1 weergegeven landen. Ook nu nog behoort Nederland wat het aandeel eigen-woningbezit betreft tot de achterhoede van Europa. Opmerkelijk is het verschil met Engeland. Ook dit land kende in het verleden een laag aandeel eigen-woningbezit, maar hier is het aandeel de laatste jaren opgelopen tot 70% en is het hoogste van de zeven weergegeven landen. Dat in Nederland het aandeel eigen-woningbezit is achtergebleven ten opzichte van de andere landen van West-Europa heeft onder meer te maken met de institutioneel sterk verankerde positie van de sociale-huursector.

Figuur 1 De ontwikkeling van het eigen-woningbezit in zeven Westeuropese landen, 1950-1990



Verder moeten we onze ogen niet sluiten voor de financieel-economische omstandigheden die mede ten grondslag liggen aan de sterke positie van de koopwoning op dit moment. Wanneer deze omstandigheden verslechteren, zal ook de vraag naar koopwoningen weer teruglopen zoals aan het einde van de jaren zeventig het geval was. Ook de fiscale behandeling van de eigenaar-bewoner is een belangrijke verklaring voor het feit dat kopen voor velen aantrekkelijker is dan huren.

In mijn inleiding zal ik met name ingaan op de volgende onderwerpen:

1. Ik zal een historisch overzicht geven van de bouw van koopwoningen met name om duidelijk te maken hoezeer deze markt afhankelijk is van de financieel-economische omstandigheden.
2. Ik zal aan de hand van de NVB/OTB-thermometer nader ingaan op de huidige situatie op de markt van koopwoningen.
3. Ik zal kort stilstaan bij de fiscaliteit van het eigen-woningbezit.
4. Tot slot zal ik nader ingaan op de belangrijkste bedreigingen voor de markt van koopwoningen in de nabije toekomst.

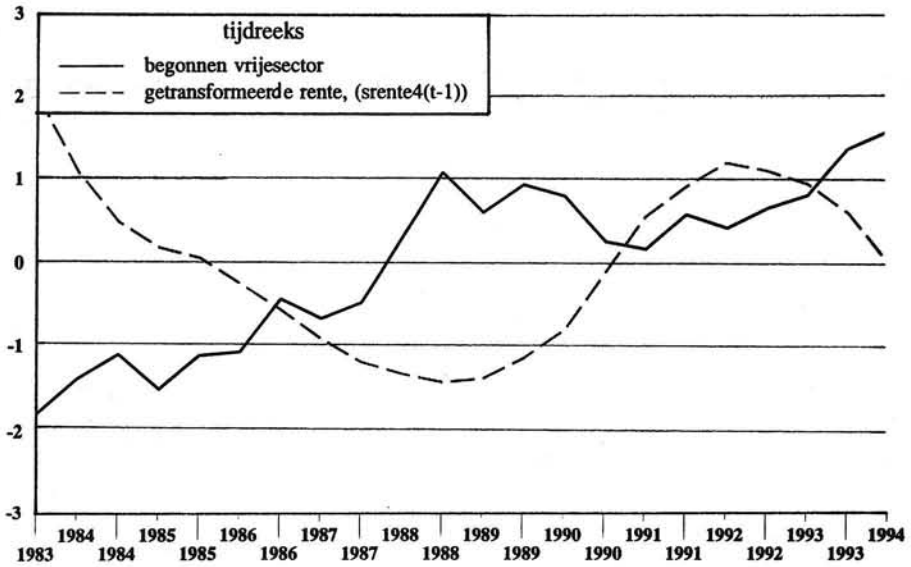
2.2 Marktindicatoren voor koopwoningen

De markt voor koopwoningen is een zeer gecompliceerde markt. In de eerste plaats kunnen twee deelmarkten worden onderscheiden, namelijk de markt van bestaande

koopwoningen en de markt van nieuwe koopwoningen. Verder kan onderscheid worden gemaakt tussen de ontwikkeling van de prijzen van koopwoningen en het aantal transacties. Aan de hand van tijdreeksen zal ik het verloop van enkele relevante ontwikkelingen weergeven.

In de eerste plaats het verloop van de bouw van het aantal vrije-sectorwoningen dat maatgevend is voor de ontwikkeling van de ongesubsidieerde koopwoningen. In figuur 2 is ook het verloop van de hypotheekrente weergegeven. Beide reeksen zijn gestandaardiseerd. Te beginnen met het dieptepunt van de markt van koopwoningen in 1983 is de bouw van het aantal vrije-sectorwoningen sterk toegenomen. De belangrijkste verklaring hiervoor is de verandering van de hypotheekrente. De figuur laat overduidelijk zien dat het verloop van de hypotheekrente en het aantal begonnen vrije-sectorwoningen zeer sterk met elkaar samenhangen. Er zijn uiteraard ook andere verklarende variabelen. Te noemen zijn in dit verband de inkomensontwikkeling, de inflatie en zeker vanaf de tweede helft van de jaren tachtig, de relatief hoge huurstijging, die een positieve impuls heeft gegeven aan de bouw van vrije-sectorwoningen.

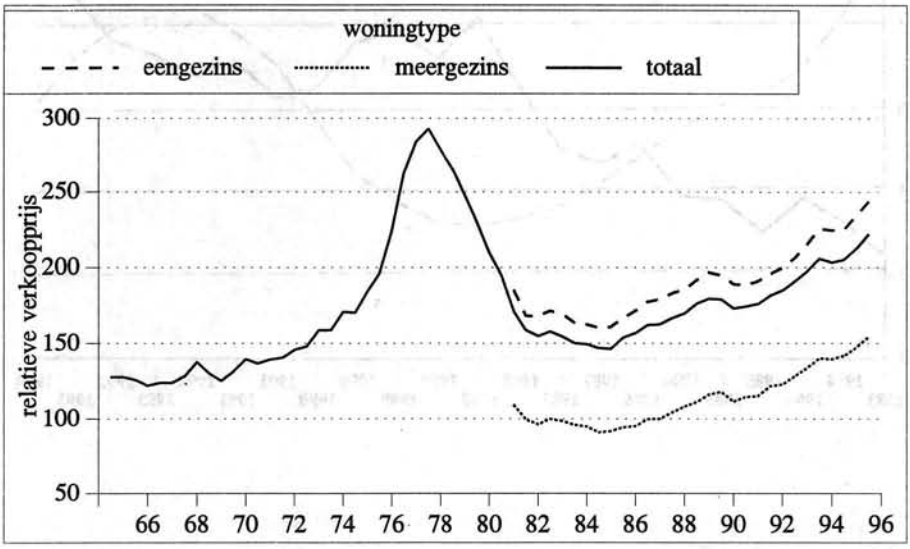
Figuur 2 Het aantal vrije-sectorwoningen waarvan de bouw gestart is en de hypotheekrente, gestandaardiseerd, 1983-1994



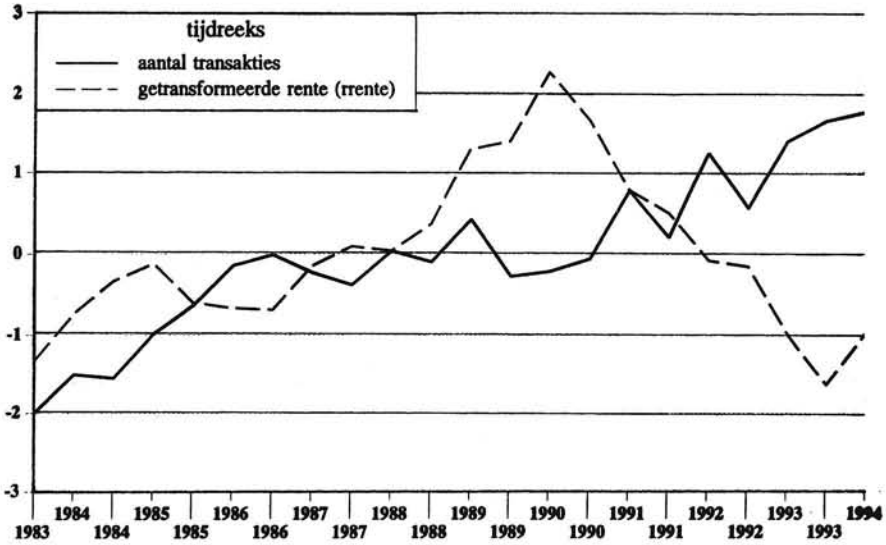
De tweede tijdreeks die ik aan de orde wil stellen is de prijsontwikkeling van koopwoningen volgens het uitwisselingssysteem van de Nederlandse Vereniging van Makelaars. In figuur 3 is de relatieve prijsontwikkeling weergegeven. Dit wil zeggen dat deze is gecorrigeerd voor de inflatie. Duidelijk is te zien hoezeer de prijzen in de tweede helft van de jaren zeventig zijn gestegen en daarna in evensnel tempo in elkaar zijn gezakt. De laatste jaren is er weer sprake van een prijsstijging van koopwoningen die hoger ligt dan de inflatie. Uit de figuur blijkt ook dat de prijsstijging van eengezins-, respectievelijk meergezinswoningen eenzelfde patroon volgt. Ook op het verloop van deze prijsstijging heeft de rente een duidelijke invloed, maar deze is toch minder groot dan bij de nieuwbouw van vrije-sectorwoningen. In een studie die het OTB vorig jaar heeft gepubliceerd over de prijsontwikkeling van koopwoningen is gebleken dat behalve de rente, ook de verandering van de verkoopprijs zelf weer van invloed is op de toekomstige verkoopprijs van koopwoningen. Een oplopende prijs heeft een zichzelf versterkend effect. Verder is ook de loonontwikkeling een belangrijke factor voor de verklaring van het prijsverloop van koopwoningen.

De derde historische reeks die ik centraal wil stellen, betreft het aantal transacties in de bestaande voorraad koopwoningen. Als er veel transacties zijn, is er sprake van een zich voorspoedig ontwikkelende koopwoningenmarkt. Het gaat hierbij om het aantal transacties volgens het NVM-uitwisselingssysteem, dat in figuur 4 is weergegeven. Ook op het aantal transacties heeft de hypotheekrente een grote invloed. Als

Figuur 3 De relatieve prijsontwikkeling van koopwoningen, naar één- en meergezinswoningen, 1965 - juni 1996



Figuur 4 Het aantal transacties van koopwoningen en de hypotheekrente, gestandaardiseerd, 1983-1994



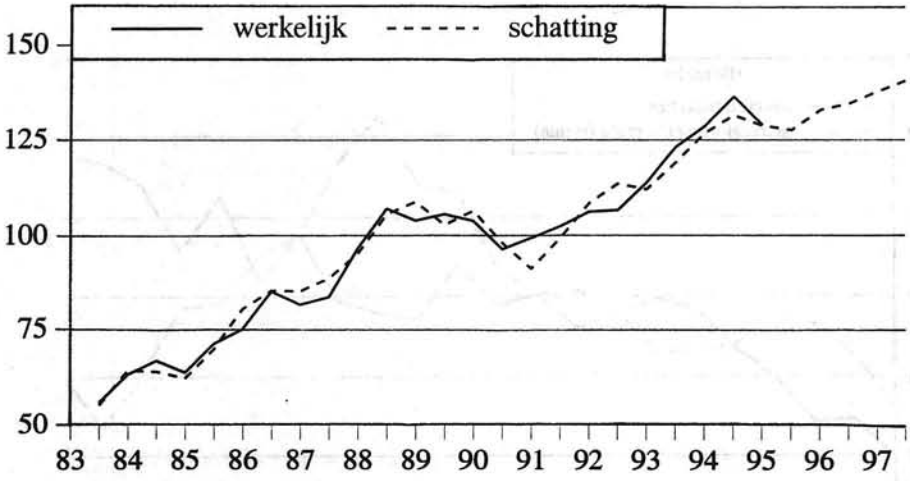
de rente laag is, neemt het aantal transacties toe en omgekeerd. Uiteraard zijn er ook hier weer andere verklarende variabelen. Het aantal gereedgekomen vrije-sectorwoningen is van belang. De nieuwbouw leidt tot een doorstromingsproces en heeft zo ook een invloed op het aantal transacties. Ook de inkomensontwikkeling is van belang voor het aantal transacties.

Wanneer we nu het geheel overzien, kunnen we concluderen dat de markt voor koopwoningen, die ik heb weergegeven aan de hand van het aantal vrije-sectorwoningen waarvan de bouw gestart is, de ontwikkeling van de verkoopprijs van koopwoningen en het aantal transacties van koopwoningen, in hoge mate afhankelijk is van de financieel-economische omstandigheden. In het bijzonder de hypotheekrente speelt een doorslaggevende rol. Als we de nu florerende situatie op de markt voor koopwoningen bezien, dienen we ons dus te realiseren dat dit vooral mogelijk is gemaakt door de historisch zeer lage hypotheekrente.

2.3 NVB/OTB-thermometer

Ieder half jaar stelt het OTB in opdracht van de Nederlandse Vereniging van Bouwondernemingen de thermometer voor de koopwoningenmarkt op. Met deze thermometer wordt beoogd een verwachting uit te spreken hoe in de nabije toekomst

Figuur 5 Het verloop van de NVB/OTB-thermometer, 1983-1997



de koopwoningenmarkt zich naar alle waarschijnlijkheid zal ontwikkelen. Aan de basis van de thermometer ligt een voorspelling van de drie centrale variabelen die ik zojuist heb behandeld: verkoopprijs, transacties en vrije-sectorwoningen waarvan de bouw gestart is. Deze afhankelijke variabelen worden verklaard op basis van de reeds aangegeven verklarende variabelen. De uitkomst van deze exercitie is uiteraard sterk afhankelijk van de veronderstelling over het verloop van de hypotheekrente, de inflatie, de inkomensontwikkeling en de huurontwikkeling, die te zamen de verklarende variabelen zijn. Wanneer we plausibele veronderstellingen maken voor deze variabelen, ontstaat de verwachting die in figuur 5 is weergegeven. De thermometer laat nog steeds een oplopende trend zien, zoals dat al vanaf 1983 het geval is. De verwachtingen voor de markt van koopwoningen zijn derhalve nog steeds gunstig.

2.4 Fiscaliteit van het eigen-woningbezit

Voordat ik nader inga op de bedreigingen en knelpunten, die er toch wel zijn, wil ik de fiscale behandeling van de eigenaar-bewoner aan de orde stellen. De keuze, die een huishouden maakt voor kopen of huren wordt sterk bepaald door de prijsverhouding tussen beide alternatieven. Deze prijsverhouding wordt sterk beïnvloed door de fiscus. Het gaat hierbij in het bijzonder om de aftrekbaarheid van de verschuldigde rentelasten en de belastbaarheid van de forfaitaire huurwaarde die een percentage van de waarde van de woning in bewoonde staat is. Op zich is dit een logisch en consistent systeem. De woning wordt gezien als een investeringsgoed, waarbij de kosten aftrekbaar zijn en de inkomsten belastbaar. De kosten zijn deels rechtstreeks

aftrekbaar zoals de rentelasten en worden voor het andere deel verrekend met de inkomsten zodat alleen de netto inkomsten worden belast. Deze saldering wordt onder meer toegepast bij onderhoud en afschrijvingen. De belastbaarheid van de netto-inkomsten is uitgewerkt via het netto-huurwaardeforfait, waarmee in feit de netto-huur wordt beschouwd als inkomen in natura dat de eigenaar-bewoner geniet.

Beide elementen, aftrekbaarheid van de rentelasten en belastbaarheid van de netto-huurwaarde, leiden er evenwel toe dat de eigenaar-bewoner minder dan de kostprijs voor zijn woondienst betaalt. Dit wordt veroorzaakt door een relatief laag huurwaardeforfait en door het feit dat de structurele waardestijging van de koopwoning in Nederland niet wordt belast. In de huursector dient de bewoner echter in toenemende mate de kostprijs te betalen, mede omdat de subsidies zijn afgeschaft. Deze onbalans in de prijsverhouding tussen kopen en huren vormt een belangrijke, verklarende variabele voor de populariteit van de koopwoning ten opzichte van de huurwoning. Een gevolg hiervan is overigens een relatief sterke prijsstijging van bestaande koopwoningen, waardoor starters op de woningmarkt weinig meer merken van de gunstige fiscale behandeling. Het voordeel in de fiscale sfeer is dan geheel of gedeeltelijk verdwenen door het relatief hoge prijsniveau van de koopwoningen. Toch zal het voor een evenwichtige marktsituatie goed zijn, wanneer de prijs van het wonen in de koopsector meer in evenwicht zou zijn met die in de huursector.

2.5 Knelpunten en bedreigingen

Tot slot wil ik stilstaan bij de knelpunten en de bedreigingen voor de koopsector. Ieder half jaar houdt het OTB in opdracht van het Algemeen Verbond Bouwbedrijf en het Ministerie van VROM een enquête onder opdrachtgevers van koopwoningen: een signaleringssysteem dat nu al een groot aantal jaren loopt. In deze enquête wordt ook gevraagd naar de knelpunten die de opdrachtgevers ervaren. De huidige knelpunten blijken niet aan de vraagzijde van de markt te liggen, maar aan de aanbodzijde. De belangrijkste knelpunten zijn de hoge grondprijzen, de aanvullende eisen van de gemeenten en het gebrek aan goede locaties. Met name het probleem van de hoge grondprijzen neemt in belang toe en vormt een belangrijke potentiële bedreiging voor de markt van koopwoningen.

Er dient zich daarnaast nog een ontwikkeling aan, waarvan het belang niet snel overschat kan worden. Hierbij doel ik op het verkoopgedrag van verhuurders, in eerste instantie de sociale verhuurders, maar ook de particuliere verhuurders. De komende jaren zal, zo is mijn stellige overtuiging het aantal verkopen van huurwoningen aan bewoners spectaculair toenemen op een schaal die we niet eerder hebben gekend in Nederland. Hiervoor zijn twee factoren in het bijzonder verantwoordelijk. In de eerste plaats de steeds verder verslechterende positie van de duurdere huurwoningen op de woningmarkt. De duurdere huurwoning heeft zichzelf uit de markt geprijsd. Als de productie op de VINEX-gebieden loskomt, worden deze woningen met leegstand bedreigd. Sociale en particuliere verhuurders zullen deze duurdere

huurwoningen om markttechnische redenen willen verkopen. In de tweede plaats zal de financiële verzelfstandiging van de woningcorporaties een autonome impuls aan het verkoopproces geven. Woningcorporaties staan voor omvangrijke investeringstaakstellingen die gecombineerd zou moeten worden met een gematigd huurbeleid. Het 'revolving fund' blijkt echter tekort te schieten. De woningcorporaties zijn na de brutering opgezadeld met een taakstelling die de financiële mogelijkheden te boven blijkt te gaan. Een belangrijke uitweg uit dit dilemma is de verkoop van huurwoningen. Bij de verkoop kan in veel gevallen een forse boekwinst van circa *f* 50.000,- per woning worden gerealiseerd. Door veel huurwoningen te verkopen kan de woningcorporatie de taakstelling op het terrein van de investeringen en het gematigd huurbeleid weer enigszins in samenhang met elkaar tot uitvoering brengen.

Het valt nu niet precies te voorspellen in welke mate en op welke wijze dit verkoopgedrag van verhuurders de markt van koopwoningen zal beïnvloeden. Het is echter zeer plausibel dat het een prijsdrukkend effect heeft, waardoor het risico ontstaat dat de markt van koopwoningen in een neerwaartse spiraal komt. Dit acht ik momenteel de belangrijkste bedreiging voor de koopwoningenmarkt in de komende jaren.

3

DE WONINGBOUWOPGAVE IN DE JAREN NEGENTIG: DE VISIE VAN HET RIJK

J.H.R. Bergh
Directeur Bestuursdienst DGVH, ministerie van VROM

Het thema van deze dag luidt: de markt van koopwoningen. Beter had gesproken kunnen worden van de deelmarkt van koopwoningen. Ontwikkelingen in de koopsector zijn doorgaans niet los te zien van ontwikkelingen in de huursector. Om die reden wil ik het thema van deze dag, de markt van koopwoningen, vooral bezien vanuit haar plaats binnen de totale woningmarkt.
Centrale vraag in mijn verhaal is of het aanbod op de woningmarkt in voldoende mate de behoefte naar woningen dekt. Omdat met name door nieuwbouw het aanbod op de vraag moet worden afgestemd, zal mijn verhaal zich vooral daarop richten. Bij de gestelde vraag gaat het niet alleen om de woningbehoefte nu, maar vooral ook om de woningbehoefte in de toekomst. Evenzeer gaat het daarbij om de gewenste differentiatie naar type woning en de regionale verschillen in omvang en samenstelling van de woningbehoefte.
Samengevat luidt mijn antwoord op de gestelde vraag dat er naar verwachting landelijk gezien wel voldoende woningen worden gebouwd. Regionaal dreigen er echter tekorten en overschotten. Bovendien is aandacht nodig voor de toekomstige behoeften van ouderen, met name in de koopsector.
Ik zal dit antwoord in het vervolg van mijn betoog nader toelichten aan de hand van de volgende onderwerpen:

A: De totale woningmarkt
- A1. De toekomstige woningbehoeften
- A2. De woningbouwopgave en woningdifferentiatie

B: De deelmarkt voor koopwoningen
- B1. Prijsbepalende factoren
- B2. Regionale aspecten van de markt en de nieuwbouw

A. De totale woningmarkt

A1. De toekomstige woningbehoeften

Het zal u bekend zijn dat de woningbehoeften regelmatig worden onderzocht en dat de voortgang van de woningbouw voortdurend wordt gevolgd. Belangrijke onderzoeken zijn onder meer het Woningbehoefteonderzoek en het Trendrapport. Daarnaast

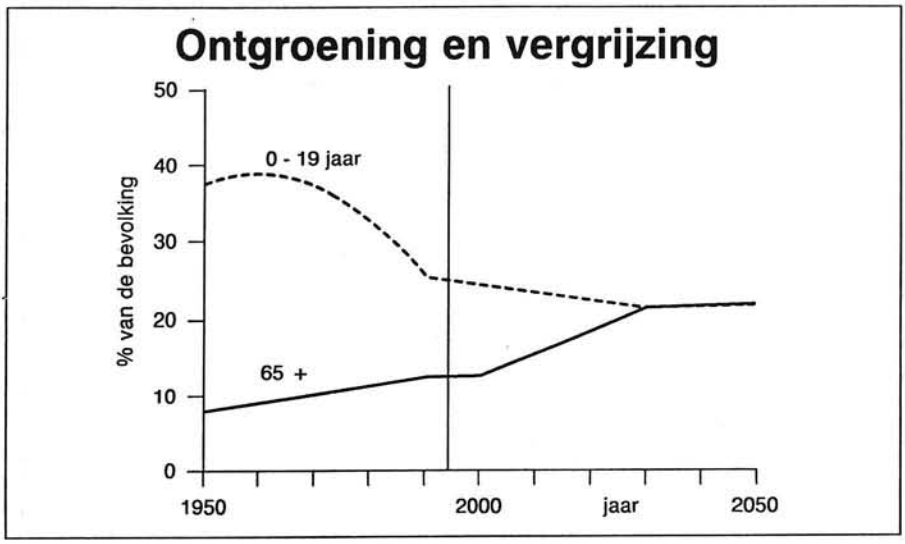
zijn er andere periodieke onderzoeken en beschikken we over verschillende vormen van voortgangsinformatie.
Wat weten we nu uit al deze informatie? In de eerste plaats dat er sprake is van een landelijk woningtekort van iets meer dan 2% van de gewenste voorraad. Per regio of woningmarkt zijn er overigens grote verschillen. Het landelijk tekort is de laatste jaren licht gedaald. Door uitbreiding van de voorraad zal het in het jaar 2000 nog iets verder dalen, namelijk tot 2% van de gewenste woningvoorraad. Om deze kleine daling te bereiken, zal de toename van de voorraad iets groter moeten zijn dan de verwachte toename van het aantal huishoudens.
In de tweede plaats zien we dat de samenstelling van het tekort sterk is veranderd. De relatieve behoefte aan koopwoningen is verder toegenomen ten koste van die aan huurwoningen. Bestond in 1982 nog 42% van de woningvoorraad uit koopwoningen, in 1995 was dit percentage al toegenomen tot meer dan 48%. Doorstroming van huur naar koop zorgt voor een groter aanbod in de huursector.

De algemene doelstelling van het Rijk is dat het aanbod in de woningmarkt dient aan te sluiten bij de preferenties van de woonconsument. Dat is minder eenduidig dan u denkt. Ik doel daarbij met name op het tijdsaspect. Nu kan de woningvoorraad wel redelijk aansluiten bij de woningbehoefte, maar het is geenszins een zekerheid dat dat ook in de toekomst het geval zal zijn. Onder meer door demografische ontwikkelingen is de dynamiek aan de vraagkant van de woningmarkt zeer groot, zeker bezien vanuit de lange periode die een woning geacht wordt mee te gaan.

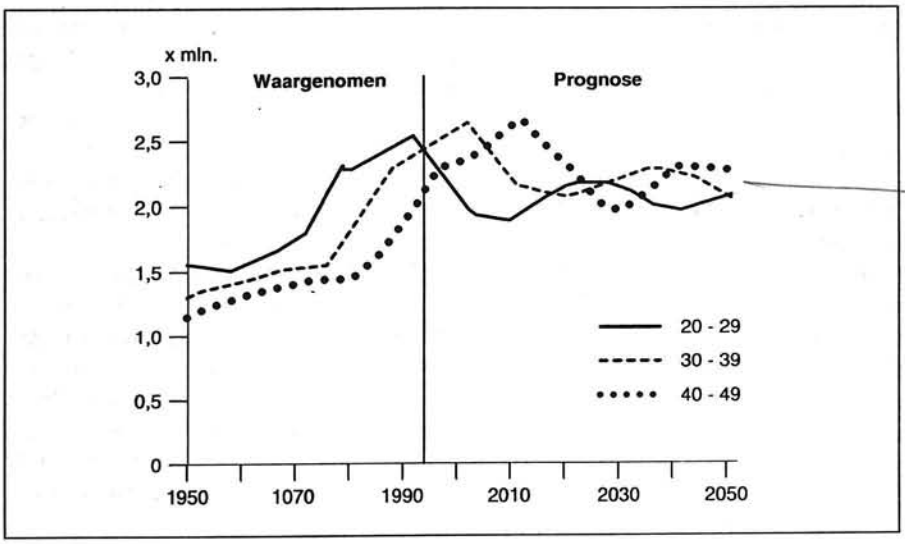
Uit onderzoek zoals Woonwensen VINEX blijkt dat de vraag naar woningen in de marktsector momenteel sterk is gericht op grote eengezinswoningen in een min of meer suburbane omgeving. De verwachting is dan ook dat daarvan in de nabije toekomst veel zal worden gebouwd in de Vinex-lokaties. Voor deze locaties wordt immers uitgegaan van een programma met minstens 70% marktsector.
De woningbehoefte op langere termijn ziet er echter heel anders uit.

Door ontgroening en vergrijzing zal het aantal jongere doorstromers afnemen en het aandeel oudere doorstromers toenemen. Vooral na het jaar 2000 zal het aantal en aandeel 55+-huishoudens sterk toenemen. Dit is duidelijk te zien op de afbeeldingen 3.1, 3.2 en 3.3.

Afbeelding 3.1 **Demografische trends in de samenstelling van de groep doorstromers**

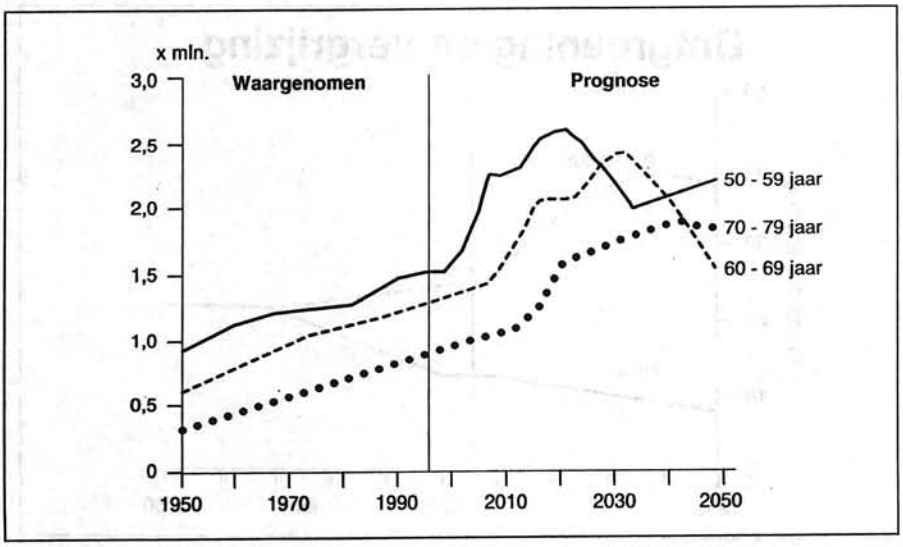


Afbeelding 3.2 **Ontwikkelingen op lange termijn, betreffende de groep jonge doorstromers**



stabilisatie

Afbeelding 3.3 Ontwikkelingen op lange termijn, betreffende de groep oudere doorstromers



Deze vergrijzing van de vragers zal waarschijnlijk leiden tot een verschuiving in de vraag van eengezinswoningen naar appartementen. Zowel oudere huurders als oudere eigenaar-bewoners zullen steeds meer hun eengezinswoning willen verruilen voor een appartement. Een deel van de oudere eigenaar-bewoners zal daarbij zijn koopwoning willen verruilen voor een huurwoning, mede om op die manier het vermogen in de woning op die manier vrij te kunnen maken en eventueel een beroep te kunnen doen op zorgvoorzieningen. Per saldo kan hierdoor enige verschuiving in de relatieve woningbehoefte ontstaan van koop naar huur. Dit is overigens mede afhankelijk van de mate waarin de aanbieders van nieuwbouw in de koopsector zullen weten in te spelen op de specifieke woonbehoeften van ouderen.
Het is zeer wel denkbaar dat de toekomstige vraag van ouderen kwalitatief een andere is dan de huidige vraag van ouderen; een verschuiving naar meer duurdere en comfortabele woningen ligt voor de hand. Immers het gemiddelde inkomen van de toekomstige oudere huishoudens zal waarschijnlijk hoger zijn dan van de oudere huishoudens nu. Ook aan de woonomgeving zal de toekomstige oudere daardoor meer eisen gaan stellen. Daarbij moet gedacht worden aan zaken als: meer veiligheid, een hoogwaardig woon- en leefklimaat, centrumvoorzieningen, een goed stelsel van openbaar vervoer, de mogelijkheid gebruik te maken van zorgvoorzieningen en het uitbesteden van onderhoud.

Het ouderenbeleid van het Rijk is erop gericht ouderen zo lang mogelijk zelfstandig te laten wonen. Voor de nieuwbouw wordt daarom gestreefd naar aanpasbaarheid van de woningen.

Een woning dient minstens 50 jaar en vaak nog veel langer mee te gaan. Daarom dient bij de ontwikkeling van lokaties en nieuwbouwplannen niet alleen naar de huidige vraag te worden gekeken, maar ook naar de vraag op langere termijn. Als uitsluitend wordt gebouwd voor de huidige behoefte, dan worden ongetwijfeld te veel eengezinswoningen gebouwd en te weinig betere appartementen, zowel in de huur- als in de koopsector. In de sociale huursector is men zich hiervan bewust en wordt al heel veel voor ouderen gebouwd. In de koopsector daarentegen is dat in de visie van het Rijk toch nog weinig het geval.
In de vrije sector is de woningbehoefte van de toekomstige oudere een 'gat in de markt'. Dit is geen pleidooi voor hoogbouw en hogere dichtheden, al kan dat gunstig uitwerken op de financiële haalbaarheid van plannen en op het draagvlak voor voorzieningen en openbaar vervoer. Wel is het een signaal voor gemeenten en de markt niet blindelings af te gaan op de vraag van vandaag en morgen, maar ook oog te hebben voor de vraag van overmorgen. Vooral van gemeenten, corporaties en beleggers wordt op dit punt een lange-termijnvisie en dito beleid verwacht.

A2. De woningbouwopgave en woningdifferentiatie
Zoals gezegd koerst het Rijk aan op een nog iets verdere afname van het statistisch woningtekort tot ca. 2% van de gewenste woningvoorraad. Om die doelstelling te halen, is voor de komende jaren een geleidelijk afnemende nieuwbouwproduktie nodig. Gezien de woningbehoefte zal daarbij het accent op koopwoningen moeten worden gelegd. De verwachte produktie in de periode tot het jaar 2000 is daartoe ruim voldoende. Het bouwprogramma voor de komende vijf jaar bedraagt gemiddeld ca. 70.000 woningen per jaar tegen ruim 100.000 woningen nu. Deze afname is het gevolg van de afname in de groei van het aantal huishoudens, ten dele gecompenseerd door een toename van de vervangingsbehoefte. Afbeelding 3.4 geeft een beeld van het bouwprogramma in de periode 1998-2005.

In aansluiting op de behoeften neemt ook het aandeel goedkope sociale huurwoningen in het bouwprogramma voor de komende jaren verder af. Voor de doelgroep is de voorraad betaalbare huurwoningen in principe al groot genoeg. Toch zijn er voor de komende jaren nog gemiddeld 9.500 sociale huurwoningen per jaar geprogrammeerd. Dit heeft te maken met de door het Rijk wenselijk geachte woningdifferentiatie in woonwijken. Beleidsuitgangspunt is dat wijken meer naar woningtype (duur versus goedkoop) en eigendomscategorie moeten worden gedifferentieerd. Die differentiatie is met name van belang voor de bevordering van de leefbaarheid en het tegengaan van verdere ruimtelijke concentratie van lage inkomens.
In bestaande wijken met bijna uitsluitend sociale huurwoningen kan die differentiatie op twee manieren worden aangebracht. Ten eerste door verkoop aan bewoners en ten tweede door afbraak van kwalitatief slechtere sociale huurwoningen en vervanging daarvan door duurdere woningen in de marktsector. Het extra verlies aan be-

Afbeelding 3.4 Bouwprogramma voor de periode 1998-2005

- Bouwprogramma is voldoende om 30% sociaal op VINEX-uitbreidingslokatie te realiseren
- Continuïteit in de bouwopgave

Gebied	Nog max. te bouwen 1998-2005
BON-regio's	38.900
Ov. stadsgewesten	16.800
Totaal	**55.700**
Programma	**66.500**

taalbare huurwoningen dat daardoor ontstaat, dient vervolgens te worden gecompenseerd in de nieuwe uitlegwijken, zodat die wijken juist niet uitsluitend gaan bestaan uit koopwoningen voor hogere inkomens. Ook voor die wijken is het streven gericht op een zekere mengeling van hogere en lagere inkomens.

Bij de bouw van woningen in bestaande wijken in de marktsector kan met name worden gedacht aan de toekomstige behoefte aan luxere appartementen voor ouderen. Veel van de door hen gewenste voorzieningen zijn daar immers reeds aanwezig of gemakkelijk met het openbaar vervoer te bereiken.

Het overige deel van de woningbouwopgave, dus het deel na aftrek van de genoemde 9.500 sociale huurwoningen, is bedoeld voor woningen in de marktsector: huur, maar vooral ook koop. Zonder compensatie voor de genoemde herstructurering is met ingang van 1998 landelijk bezien geen sociale nieuwbouw meer nodig. Alleen in de regio's ROA en overig Flevoland is daar naar verwachting nog sprake van. Daarmee wordt ook duidelijk, dat de steeds kleiner wordende bouwopgave zonder subsidies meer en meer afhankelijk wordt van de markt en marktomstandigheden, waaronder de rente. Die afhankelijkheid wordt vaak als een risico gezien voor de totstandkoming van het bouwprogramma, met name in de koopsector.
Niet geheel ten onrechte, maar die risico's moeten wel in hun juiste context en proporties worden bezien. En daarmee kom ik bij mijn derde onderwerp: prijsbepalende factoren in de deelmarkt voor koopwoningen.

B De deelmarkt voor koopwoningen

B1. Prijsbepalende factoren

Decennia lang is er reeds sprake van doorstroming van de huursector naar de koopsector. Ondanks de prijsstijgingen die inmiddels ook al een decennium aanhouden, worden koopwoningen in de bestaande voorraad en in de nieuwbouwsector nog steeds vlot afgezet. Velen vragen zich af wanneer die ontwikkeling, net als eind jaren '70, zal omslaan. De heer Conijn heeft al betoogd dat de koopwoningmarkt sterk afhankelijk is van de ontwikkeling van de rente. Dat is weliswaar zo, ik zal dat niet ontkennen, maar de toch forse rentestijging begin jaren '90 heeft geen prijsdaling op de markt voor koopwoningen tot gevolg gehad. De invloed bleef beperkt tot een geringere prijsstijging.

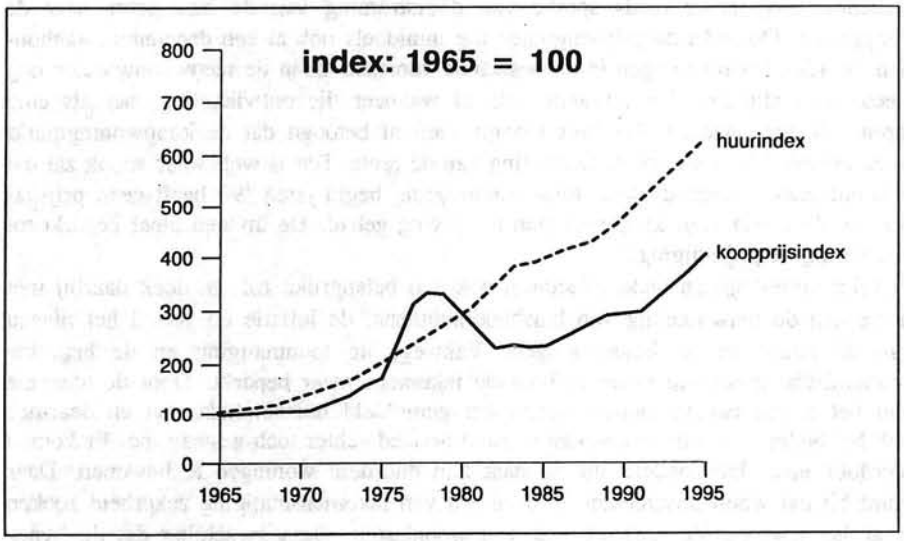
In mijn optiek spelen andere factoren ook een belangrijke rol. Ik denk daarbij met name aan de ontwikkeling van huishoudinkomens, de inflatie en vooral het niveau van de huren en de huurstijgingen. Vanwege de loonmatiging en de beperkte economische groei stijgen de individuele inkomens maar beperkt. Door de toename van het aantal tweeverdieners neemt het gemiddeld huishoudinkomen en daarmee ook het bedrag dat aan wonen kan worden besteed echter toch gestaag toe. Er komen hierdoor meer huishoudens die in staat zijn duurdere woningen te bewonen. Daar komt bij dat woonconsumenten in deze tijd van inkomensmatiging zekerheid zoeken waar het gaat om de ontwikkeling van woonlasten. De verwachting dat de hypotheekrente aftrekbaar blijft, speelt daarbij ook een belangrijke rol. De huren stijgen bovendien reeds een decennium lang sterker dan de prijzen in het algemeen, de inflatie. Deze relatief sterke huurverhogingen zetten veel mensen aan tot koop, ook al zijn de aanvangslasten daarvan vaak hoger dan de huur die men op dat moment betaalt. In afbeelding 3.5 worden de koopprijzen vergeleken met de huurprijzen.

Vraag blijft dan toch of het reëel is dat de prijzen van koopwoningen al geruime tijd eveneens sterker stijgen dan de inflatie. Is dat geen aanwijzing voor een ommekeer? Om een drietal redenen ga ik daar niet vanuit.

Ten eerste moet worden bedacht dat het prijsniveau rond het midden van de jaren '80 erg laag was als gevolg van de prijscrisis begin jaren '80. De prijsstijgingen in de afgelopen 10 jaar zijn dan ook ten dele te zien als een 'inhaalslag'. De prijsontwikkeling lag rond 1990 nog achter op de ontwikkeling van de theoretische financieringsmogelijkheden van potentiële kopers. Dit verklaart ook waarom de toenmalige rentestijging niet heeft geleid tot een prijsdaling.

In de tweede plaats zijn de omstandigheden nu beduidend anders dan in de jaren '70. De inflatie en inflatieverwachtingen zijn nu lang zo hoog niet meer als toen. Hiermee samenhangend was de opmars van het fenomeen 'groeihypotheek', de hypotheekvorm die uitging van blijvend hoge inflatie. Mede door de groeihypotheek kon de toenmalige prijsontwikkeling nog verder worden versterkt. Gecorrigeerd voor inflatie is de huidige prijsontwikkeling volstrekt niet vergelijkbaar met die van die tijd.

Afbeelding 3.5 **Ontwikkeling van de huurindex, vergeleken met de ontwikkeling van de koopprijsindex**

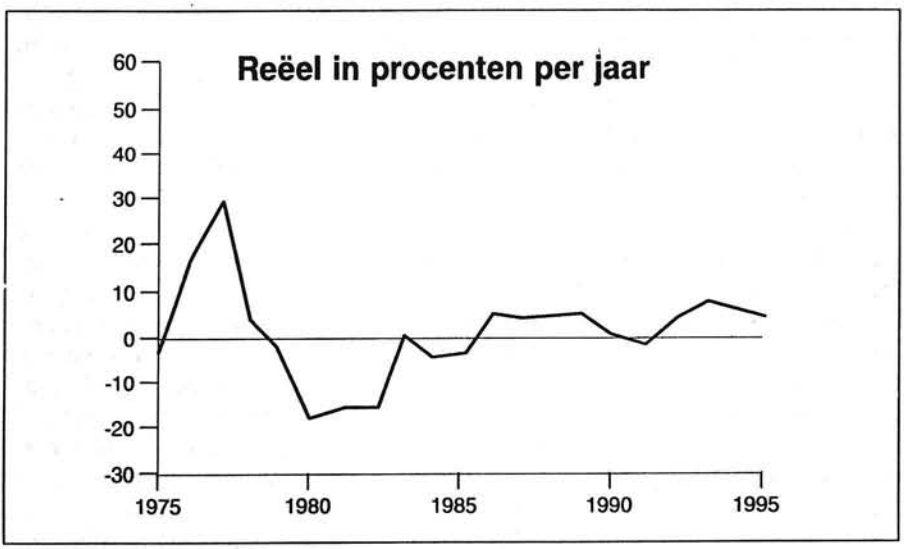


In de derde plaats is een gemiddeld hogere prijsontwikkeling voor koopwoningen dan het inflatienivo ook verklaarbaar. De voorraad koopwoningen blijft met name door nieuwbouw voortdurend in kwaliteit toenemen. Daarnaast wordt ruimte in Nederland een steeds schaarser en daardoor duurder artikel. Voor de ontwikkeling van de koopprijzen zie afbeelding 3.6.

Dat neemt natuurlijk niet weg dat er natuurlijk wel marktverstorende factoren kunnen optreden. Als ik de Vereniging Eigen Huis mag geloven, zou de invoering van de Wet Waardering Onroerende Zaken er een kunnen zijn. De veronderstelling is dan dat de te betalen inkomstenbelasting door een hoger huurwaardeforfait door de hertaxaties fors zal oplopen, waardoor sommige kopers geneigd zullen zijn hun woning te verkopen. Ik geloof daar niet in. Alleen indien men bij de aangifte een veel lagere waarde dan de werkelijke heeft opgegeven, zal er sprake zijn van een belangrijk hoger huurwaardeforfait. Maar zelfs dan zie ik iemand om die reden nog niet zo gauw zijn huis in de verkoop doen. Bovendien wordt verwacht dat de ook door huurders te betalen OZB met tariefaanpassing door de gemeenten zal worden gecompenseerd.
Een andere marktverstorende factor zou kunnen zijn dat corporaties plotseling op grote schaal tot verkoop overgaan. Maar ook dat zie ik niet gebeuren, ondanks een mogelijke groei van de verkoop door corporaties. Veruit de meeste corporaties gebruiken verkoop alleen als strategisch instrument. Er wordt doorgaans alleen op

Niet jeto dat huren onrentabeler wordt!

Afbeelding 3.6 Ontwikkeling koopprijzen in de periode 1975-1995



relatief kleine schaal verkocht om middelen te genereren voor investeringen in vernieuwing van het woningbestand. En in dat geval zeker niet voor te lage prijzen om de toekomstige eigenaar te spekken. Een ander argument is dat bij verkoop aan zittende huurders niet zelden wordt verkocht aan een groep die zich zonder het aanbod van de corporatie niet op de koopmarkt zou hebben begeven. Anders gezegd, hier geldt voor een deel dat het extra aanbod extra vraag naar koopwoningen uitlokt. Kortom, structureel gezien ziet de markt voor koopwoningen er naar mijn mening gezond uit. Een prijsval en een dip in de woningproductie zijn dan ook niet te verwachten.

B2. Regionale aspecten van de markt en nieuwbouw

De koopsector bestaat uit een aantal deelmarkten. Met name op regionaal niveau zijn er zeer grote verschillen. Recent onderzoek laat zien dat die verschillen toenemen. Gewogen naar woningtype liggen de prijzen in de regio Haaglanden ruim *f* 70.000,- hoger dan gemiddeld in Nederland. In het stadsgewest Leeuwarden is het negatieve verschil inmiddels opgelopen tot meer dan *f* 80.000,-. Een verschil tussen beide regio's dus van gemiddeld ca. *f* 150.000,-. Het spreekt vanzelf dat dit prijsverschil met name het gevolg is van regionale vraag- en aanbodverhoudingen. Regionaal gezien kunnen deze sterk verschillen vanwege factoren als: ontwikkeling van het aantal huishoudens, migratieontwikkelingen, en ontwikkeling van de inkomens. In Haaglanden bijvoorbeeld is het aanbod van woningen in de marktsector onvoldoen-

de. In combinatie met de grote concentratie van werkgelegenheid heeft dat veel forensisme tot gevolg.
De geplande bouw in de VINEX-locaties kan naar verwachting veel mobiliteit terugdringen. Mede als gevolg van het restrictief beleid voor het Groene Hart kennen de stadsgewesten een gespannen woningmarkt en een hoog prijsniveau. Markttechnisch is dit een goede basis voor de financiële haalbaarheid van VINEX-locaties. Met andere woorden, ruimtelijk, volkshuisvestelijk en markttechnisch hebben de voorwaarden die het Rijk daarvoor heeft gecreëerd hun beoogde uitwerking. Het gebrek aan locaties - een door de markt steeds genoemd knelpunt - wordt nu opgelost.
Een ander door marktpartijen genoemd knelpunt, de hoge grondprijzen, is m.i. niet zo'n probleem als wordt voorgesteld. Weliswaar zijn de vierkante meter-prijzen meer gestegen dan de inflatie, maar de markt is heel goed in staat om deze stijging op te vangen. Vooral door een verkleining van de kavels, waardoor de gemiddelde kavelprijs de afgelopen jaren met weinig meer dan de inflatie is gestegen, maar ook door de hogere grondprijzen door te geven aan de consument. De markt kan dit aan. Nieuwe woningen zijn nog steeds goedkoper dan vergelijkbare bestaande. Daarbij is er veel vraag, met name in de Randstad, naar koopwoningen van de dure types, zoals bijvoorbeeld twee-onder-één-kapwoningen. Hierdoor weegt een stijging van de grondprijs relatief minder zwaar door in de totale bouwkosten. Overigens zijn, in internationaal verband gezien, de kavels voor die hooggekwalificeerde woningprodukten in drukbevolkte stadsgewesten nog steeds goedkoop te noemen. En dan heb ik het nog niet eens gehad over de grondprijzen die consumenten bereid zijn te betalen voor kavels waar men een zelf ontwikkelde woning op mag bouwen.
Die kavels worden in de stadsgewesten in het Westen van het land overigens maar zeer mondjesmaat uitgegeven. Waar dat niet het geval is, zoals in de goedkopere regio's, lijkt de markt erg gretig zijn werk te doen. De provincies dienen daar toch een strakker restrictief beleid te voeren om de gewenste bescherming van buitengebieden beter dan tot dusver te behartigen.
Zoals het er nu naar uitziet, zie afbeelding 3.7, zal de produktie in de BON-gebieden de komende jaren nog achterblijven bij de aantallen die met de convenanten zijn afgesproken. In de Overige stadsgewesten en daarbuiten zal daarentegen meer worden gebouwd dan afgesproken en geprogrammeerd. Per saldo wel voldoende maar in de regio's met de grootste tekorten te weinig en in de regio's met een meer ontspannen woningmarkt te veel. Dat laatste is niet alleen ruimtelijk ongewenst maar houdt ook gevaar in voor de verhuur- en verkoopbaarheid van de productie.

Ik sluit af met een aantal stellingen die ik voor de discussie hier en daar wat versterk. Deze stellingen zijn:

1. De markt richt zich te veel op de huidige vraag naar eengezinswoningen in de koopsector.
2. De bestaande stad is een gat in de markt voor de koop- en luxere huursector, met name gericht op ouderen.
3. De markt voor koopwoningen is structureel gezond te noemen. Enige mate van rentestijging is door de markt prima op te vangen.

4. De problemen die marktpartijen noemen voor de uitvoering van VINEX doen zich momenteel nauwelijks voor en de problemen die zich wel voordoen - overproduktie buiten de stadsgewesten - worden door hen niet genoemd.
5. De rol van het Rijk is goed afgestemd op de vrijheden die voor gemeenten, corporaties en marktpartijen nodig zijn om de woningbouwopgave in kwantitatief en kwalitatief opzicht te kunnen uitvoeren.

Afbeelding 3.7 De uitbreidingsproductie in de periode 1995-2000

Ruim voldoende om landelijk woningtekort per 1-1-2000 onder de 2% te laten uitkomen

Gebied	Realisatie volgens convenant	Totaal realisatie 1995-2000	Uitbreidingsbehoefte volgens beleidsbrief 17 nov.
BON-gebieden	190.800	166.700	
Ov. stadsgewesten	95.900	100.100	
Ov. gebieden	139.600	159.200	
Totaal	**426.300**	**426.000**	**382.000**

4

ACTUELE ONTWIKKELINGEN OP DE MARKT VAN KOOPWONINGEN: DE VISIE VAN EEN PROJECTONTWIKKELAAR

C.E.C. de Reus
Wilma Vastgoed bv

De markt van koopwoningen

Deze inleiding, die sterk gekleurd is door de ervaring die op dit moment in de VINEX-locaties wordt opgedaan, bestaat uit de volgende onderdelen:
- analyse van de Trendbrief;
- vertaling van de Trendbrief naar een VINEX-locatie;
- de koopwoningenmarkt;
- kwaliteit als trekker.

Analyse van de Trendbrief
Op basis van een uitgebreid Woningbehoefte Onderzoek (WBO) worden regelmatig Trendbrieven geschreven door bewindslieden van VROM. De vertaling van onderzoek naar beleid is echter niet altijd even doorzichtig en voegt zich ook niet altijd moeiteloos naar de beleidsvisie die de bewindspersoon heeft.

De laatste en voorlaatste Trendbrief laten tegengestelde bewegingen zien. Waarschijnlijk bevinden de afwijkingen zich binnen de foutmarges c.q. interpretatiegrenzen van het onderzoek en voorspellen ze weinig over het verloop van de markt.
De politieke conclusies die er uit getrokken worden, zijn echter van meer betekenis.
De conclusie dat de woningbehoefte van de aandachtsgroep van het beleid terugloopt, kan de volgende politieke gevolgen hebben:
- minder aandacht voor Vijfde Nota;
- minder druk op uitvoering VINEX-beleid;
- verdere verschuiving naar markt.

Tabel 4.1 Indicatief nieuwbouwprogramma voor de jaren 1997 t/m 1998 t/m 2003 (aantallen x 1.000)

	< *f* 167.000	*f* 167.000 tot *f* 238.000	> *f* 238.000	Totaal
Raming productie 1995 t/m 1997	106	61	140	307
Nieuwbouwprogramma 1997 t/m 1998	31	30	96	157
1999 t/m 2003	35,5	80	214	329,5
Indicatief programma	66,5	110	310	486,5

De kwalitatieve opgave uit de trendbrief is:
- meer dan 70% marktsector woningen;
- groot aandeel in dure prijsklasse: zie tabel 4.1;
- relatief hoge dichtheden.

Vertaling van de Trendbrief naar een VINEX-locatie

Een belangrijk deel van de kwantitatieve en kwalitatieve opgave komt tot stand op de VINEX-locaties. Hoe kenmerken dergelijke locaties zich? Over het algemeen zijn het niet de meest wervende locaties die na de woningbouwoperatie van de afgelopen decennia zijn overgebleven. In financiële zin zijn ze duur door:
- hoge verwervingskosten;
- vervuiling;
- uitgebreide infrastructuur;
- slechte bruto-netto verhoudingen;
- verevening;
- moeizame bestuurlijke verhoudingen.

De koopwoningenmarkt

De vraag doet zich voor hoe een en ander zich verhoudt tot de markt voor koopwoningen. De woningbehoefte-onderzoeken die bekend zijn, geven aan dat er een grote vraag is naar duurdere koopwoningen. Leidt deze theoretische vraag ook tot werkelijk koopgedrag?

Om dit te weten te komen, verdiepen we ons in een modale potentiële koper. Wat is zijn financiële uitgangspositie? De modale potentiële koper heeft destijds een premiekoop A-woning gekocht met een behoorlijke subsidie. Een belangrijk deel van zijn hypotheek heeft hij inmiddels afgelost. Wanneer hij zijn huis nu verkoopt, heeft hij een flinke boekwinst. Bovendien is hij meer gaan verdienen. Kortom: zonder problemen kan hij een aanzienlijk duurdere woning kopen. Daartegenover staat dat hij op dit moment tevreden is met z'n huidige woonsituatie (zie afbeelding 4.1). Een noodzaak om te verhuizen heeft hij niet. Blijft over de vraag of hij de duurdere

woning zal kopen. Voldoen de VINEX-locaties en de woningen die gerealiseerd worden aan zijn verwachtingen?

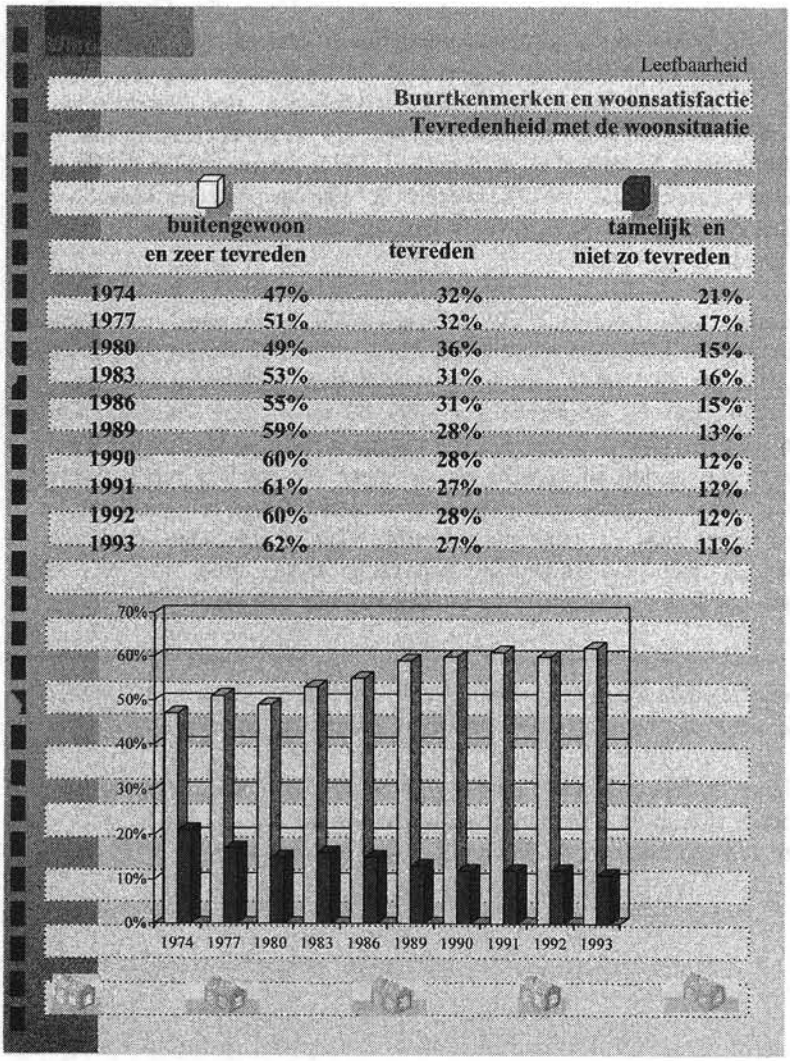
Volgt het VINEX-beleid de vestigingstendenzen? De NEPROM heeft twee deskundigen op het gebied van verstedelijking gevraagd daar gedachten over op papier te zetten. Prof. dr J.G. Lambooij heeft de ontwikkelingen geanalyseerd die zich voordoen binnen stedelijke agglomeraties. Prof. dr. E. Wever heeft de relatie tussen de Randstad en overig Nederland centraal gesteld. Beide auteurs stellen dat de keuze voor ruimtelijke concentratie politiek bepaald is. Een theoretische onderbouwing ontbreekt. Beleidsmatige concentratie van wonen en werken gaat om velerlei redenen in tegen de trend.

Dan de locaties zelf. Door allerlei oorzaken zoals verwerving, vervuiling en infrastructuur zijn de locaties duur. Beleidsmatige, maar ook financiële overwegingen leiden ertoe dat de VINEX-locaties in relatief hoge dichtheden zullen worden gerealiseerd. Dit staat op gespannen voet met de uitkomsten van woonwensenonderzoeken. Om het VINEX-beleid te laten slagen, is het noodzakelijk een kwaliteit te bieden die direct aansluit bij de wens van de koper. Dit betekent niet per definitie een twee-onder-één-kapwoning met garage. Het betekent wél een gedifferentieerd aanbod in woonomgeving en woningtype waarbij rekening gehouden wordt met de eerder genoemde eisen van volume en een ruime buitenruimte. Op een aantal VINEX-locaties is deze noodzakelijke vertaalslag nog niet afgerond.

Stellingen

1. De potentiële klant voor een woning in de VINEX-locatie woont tevreden en heeft de keus om zijn financiële middelen anders dan voor een woning in te zetten.
2. De huidige stedebouwkundige plannen voor de VINEX-locaties sluiten nog onvoldoende aan bij de voorkeuren van woonconsumenten.
3. Het bezit van een tuin beperkt de mobiliteit van de bewoner.

Afbeelding 4.1 Tevredenheid met de woonsituatie



	buitengewoon en zeer tevreden	tevreden	tamelijk en niet zo tevreden
1974	47%	32%	21%
1977	51%	32%	17%
1980	49%	36%	15%
1983	53%	31%	16%
1986	55%	31%	15%
1989	59%	28%	13%
1990	60%	28%	12%
1991	61%	27%	12%
1992	60%	28%	12%
1993	62%	27%	11%

Bron: Wilma Vastgoed b.v.

5

HUIZENKOPERS IN PROFIEL: DE VRAAG NAAR DURE KOOPWONINGEN

P.J. Boelhouwer
Onderzoeksinstituut OTB

net als een auto.

5.1 Inleiding

Wonen is niet meer wat het geweest is. Was wonen ooit synoniem met het hebben van een dak boven het hoofd, nu is wonen sterk verweven met welzijn. Kenmerkend hiervoor is dat de potentiële woonconsument niet meer bestaat en dat de woonvoorkeuren sterk door steeds wisselende trends bepaald worden.
Naast veranderingen in de woonvoorkeuren van woonconsumenten heeft ook de woningbouwmarkt de afgelopen jaren een complete metamorfose ondergaan. Werden in de afgelopen decennia nog voornamelijk gesubsidieerde huur- en koopwoningen gerealiseerd, nu wordt de bouw gedomineerd door dure en middeldure woningen. De consequenties zijn duidelijk: met een produktie van ruim 70% ongesubsidieerde woningen wordt het de komende jaren dringen op de woningbouwmarkt. De potentiële doelgroep is namelijk veel lastiger te mobiliseren dan die destijds voor de gesubsidieerde sector en is bovendien vooral veel kritischer ingesteld. De potentiële bewoners van deze nieuwe (koop)woningen zijn over het algemeen doorstromers en beschikken dikwijls over een aantrekkelijke woning in de bestaande woningvoorraad. Wanneer de invulling van nieuwbouwlocaties niet aansluit bij de wensen van de beoogde doelgroep, zijn er nog genoeg andere keuzemogelijkheden voorhanden.
Naast de veeleisende woonconsument is de woningvraag aan de bovenkant van de woningmarkt erg gevoelig voor conjuncturele schommelingen in de economie. Zo kan door een rentestijging van 1 à 2 procentpunten de effectieve vraag in enkele weken vrijwel verschrompelen.

Om het nieuwe woningaanbod zo goed mogelijk bij de wensen van de toekomstige woonconsument te laten aansluiten, ontwikkelden de Nederlandse Vereniging van Bouwondernemers (NVB) en het Onderzoeksinstituut OTB van de TU-Delft een nieuw woningmarktsignaleringssysteem: Kopers in Profiel. Dit systeem meet jaarlijks de veranderingen die zich in de woonvoorkeuren van de potentiële kopers voordoen. Aan het systeem ligt een onderzoek ten grondslag, waarin van ongeveer 3.000 huishoudens in een bestaande woning en met een jaarinkomen vanaf modaal de verhuisgeneigdheid en de woonwensen worden geïnventariseerd. Het onderzoek doet hiermee uitspraken over tweederde deel van de huishoudens in Nederland.

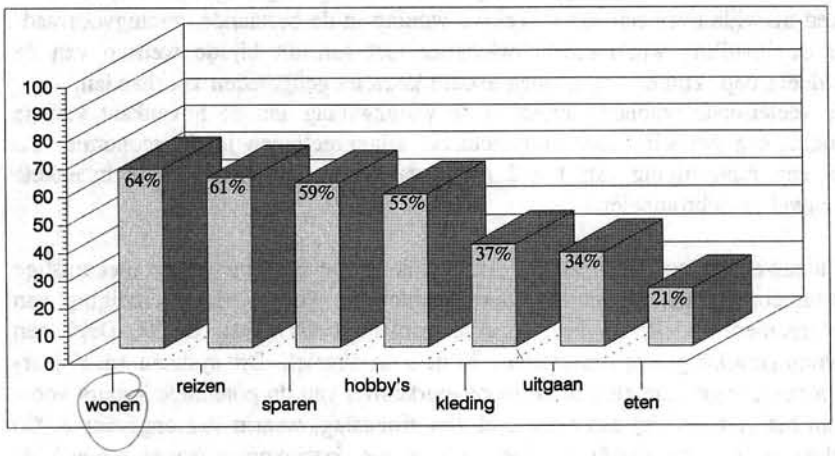
In deze inleiding staan wij stil bij enige belangrijke woonvoorkeuren uit de eerste woningmarktsignalering die in het najaar van 1995 werd uitgevoerd. Alvorens wij hiertoe overgaan, komen echter allereerst de kopersprofielen en de verhuisgeneigdheid aan bod.

5.2 De kopersprofielen

Kopers in Profiel concentreert zich met name op de woonvoorkeuren van de huishoudens die bij een geschikt woningaanbod overwegen om te verhuizen naar een koopwoning. Eind 1995 wil 56% van de onderzochte Nederlandse huishoudens met een inkomen vanaf modaal verhuizen wanneer zich een geschikt woningaanbod voordoet. Van deze huishoudens opteert 70% voor een koopwoning, 17% voor een huurwoning terwijl 13% van de respondenten geen directe voorkeur uitspreekt.
Naast de drie profielen die gebaseerd zijn op de huishoudenskenmerken, is de onderzoeksgroep tevens nog ingedeeld op basis van de woningvoorkeur; gewenste locatie, gewenst woningtype en gewenste prijsklasse. Bij de bespreking van de woonvoorkeuren komen wij nog terug op deze verdeling.

Tenslotte staan wij in het kort nog stil bij enige specifieke achtergrondkenmerken van de huishoudens die overwegen om naar een koopwoning te verhuizen: de financiële uitgangspositie, de besteding van extra financiële middelen en de mobiliteit.

Afbeelding 5.1 De posten waaraan potentiële kopers geld zouden uitgeven bij een inkomensstijging van 10%



Bron: Huizenkopers in profiel, 1996.

De potentiële kopers die een koopwoning achterlaten hebben in de meeste gevallen via de aflossing van de lopende hypotheek en de waardestijging van de woning een aardig kapitaal opgebouwd. Hierdoor is het voor hen mogelijk om een flinke stap voorwaarts te zetten in hun wooncarrière. Zo wordt de gemiddelde waarde van de huidige woning door de potentiële kopers geschat op *f* 258.000,-, terwijl er gemiddeld slechts een hypotheek resteert van *f* 118.000. Hierdoor zijn de potentiële kopers bij de aanschaf van een volgende koopwoning in staat om gemiddeld *f* 140.000,- aan eigen geld in te brengen.

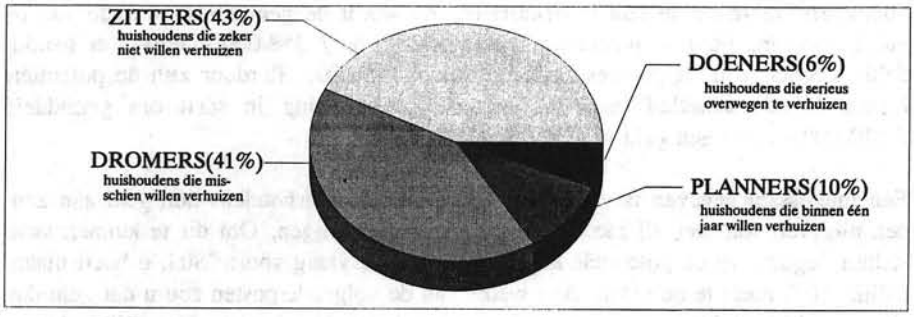
Een interessant gegeven is verder de vraag waar de huishoudens hun geld aan zouden uitgeven wanneer zij meer te besteden zouden krijgen. Om dit te kunnen vaststellen, legden wij de potentiële kopers de volgende vraag vòor: "Stel, u heeft maandelijks 10% meer te besteden. Aan welke van de volgende posten zou u dat geld dan uitgeven?" Afbeelding 5.1 geeft het antwoord op deze vraag. Het blijkt dat de uitgavenpost wonen het hoogste scoort met een aandeel van 64%. Deze uitgavenpost wordt op de voet gevolgd door de posten reizen (61%), sparen (59%), en hobby's (55%).

Zoals verwacht mocht worden, beschikken vrijwel alle potentiële kopers over een auto. Ongeveer 27% heeft zelfs de beschikking over meer dan één auto. Opmerkelijk is dat zich hierbij geen verschillen voordoen tussen de huishoudens uit een suburbane en stedelijke woonomgeving. Gezien het hoge autobezit is het ook niet verwonderlijk dat het gebruik van het openbaar vervoer beperkt is. Slechts 12% van de potentiële kopers maakt dagelijks gebruik van het openbaar vervoer, terwijl vermoedelijk 39% niet met een strippenkaart weet om te gaan, omdat zij zich nooit met het openbaar vervoer verplaatsen.

5.3 Verhuisgeneigdheid

Het bepalen van de verhuisgeneigdheid bij de groep huishoudens die de komende jaren mogelijkerwijs naar een koopwoning verhuist, is een lastige zaak. Zo stelt men doorgaans aan respondenten de volgende vraag: "Bent u van plan om binnen twee jaar te gaan verhuizen?" Alleen zij die deze vraag met "ja" beantwoorden, bestempelt men als verhuisgeneigd. Na twee jaar blijkt echter dat een aanzienlijk deel van de respondenten zonder plannen verhuisde, terwijl vaak zogenaamde verhuisgeneigden vaak nog op hetzelfde adres wonen. Dit speelt des te meer voor huishoudens die vanuit een redelijk comfortabele bestaande woonsituatie reageren. Zij zijn niet echt druk op zoek naar een nieuwe woning, maar een aantrekkelijk woning in een nieuwbouwproject in de omgeving kan hen doen besluiten zich als gegadigde te laten registreren.
Om enige gradatie in de verhuisgeneigdheid te kunnen aanbrengen, onderscheiden wij daarom de volgende vier huishoudenscategorieën: zitters, dromers, planners en doeners. Deze indeling naar gradaties van verhuisgeneigdheid probeert meer recht te doen aan de dynamiek van de markt: het aantal mensen dat een nieuwe woning am-

Afbeelding 5.2 De verhuisgeneigdheid van de Nederlandse huishoudens met een inkomen vanaf modaal



Bron: Huizenkopers in profiel, 1996.

bieert is geen vast gegeven, maar afhankelijk van wat de markt hen te bieden heeft.

Om het onderscheid naar verhuisgeneigdheid te kunnen aanbrengen, werd allereerst vastgesteld of men naar een woning zou verhuizen die aan alle wensen met betrekking tot het wonen voldoet: de verhuiswens. Degenen die dan niet verhuizen rekenen wij tot de zitters (43%). De op één na grootste groep bestaat uit de zogenaamde dromers (41%). Deze huishoudens hebben nog geen idee wanneer zij precies zullen verhuizen. In veel onderzoeken worden deze huishoudens naar onze mening ten onrechte buiten beschouwing gelaten. Dit zijn immers de huishoudens waarop de markt van duurdere koopwoningen zich nu juist richt: de doorstromers die bij een geschikt woningaanbod overwegen te verhuizen.
De huishoudens die van plan zijn binnen twee jaar te verhuizen, rekenen wij tot de planners (10%), terwijl de doeners (6%) denken dat zij over één jaar daadwerkelijk verhuisd zullen zijn. Afbeelding 5.2 geeft deze verdeling nogmaals weer.

Wanneer de omvang en potentie van de woningmarkt bekend zijn, is het mogelijk de verschillende groepen verder te typeren. De groep van doeners bestaat hoofdzakelijk uit huishoudens van de jongste leeftijdscategorie. De leeftijdscategorie 30- tot 40-jarigen kenmerkt de groep planners, terwijl 40- tot 55-jarigen bij de dromers en zitters domineren.

Een vergelijking in termen van huishoudens met of zonder kinderen laat zien dat zitters en dromers vaker kinderen hebben, terwijl de planners en doeners voor meer dan de helft uit huishoudens zonder kinderen bestaan.
Een typering in termen van inkomensgroepen levert een verrassender beeld op. De groep met een inkomen van 1 tot 1½ maal modaal is in iedere groep prominent aanwezig, zij het in mindere mate bij de dromers. Daar domineren de 1½ tot 2 x

modalen. Die laatste inkomensgroep komt nauwelijks voor bij de doeners. Opvallend is het grote aandeel inkomens groter dan 2 x modaal in deze laatste groep verhuisgeneigden. De verhuisgeneigdheid verschilt niet voor één- of meerpersoonshuishoudens, noch voor één- of tweeverdieners.

5.4 De woonvoorkeuren

De vaststelling van de woonvoorkeuren van verhuisgeneigde huishoudens vormt een weerbarstige materie. Zo liggen de woonvoorkeuren van huishoudens niet vast en kunnen deze bovendien in korte tijd sterk veranderen. Een belangrijke beperkende factor is uiteraard de gewenste prijs van de woning, die voor een groot deel bepaald wordt door het maximale bedrag dat huishoudens kunnen lenen. Naarmate het inkomen afneemt, wordt deze beperkende factor steeds knellender. Vervolgens is er een duidelijk verschil tussen de hardheid van bepaalde woonwensen. Sommige verlangens dienen absoluut te worden bevredigd voordat een huishouden gaat verhuizen, terwijl andere van minder groot belang zijn. Ook is het mogelijk dat men bereid is een gewenste eigenschap van de woning in te wisselen tegen een ander kenmerk. Er ontstaat dan compensatie voor de niet vervulde voorkeur. Zo zou men zich kunnen voorstellen dat een deel van de huishoudens dat opteert voor een woning met een tuin, ook met een appartement met een ruim dakterras genoegen zal nemen. Omdat de hardheid van de woonwensen en de inwisselbaarheid daarvan in het huidige tijdsgewricht van grote betekenis zijn, komen wij in het slot van onze bijdrage nog uitgebreid op dit aspect terug. Voorafgaand hieraan komt echter de eerste woningvoorkeur van de huishoudens aan bod. Hierbij besteden wij aandacht aan de volgende onderwerpen:
- de gewenste eigendomsverhouding;
- algemene woningkenmerken;
- de ligging van de woning en de kenmerken van de buurt;
- de indeling van de woning;
- de uitrusting van de woning.

Alleen bij de bespreking van de gewenste eigendomsverhouding staan alle huishoudens centraal met een inkomen vanaf modaal die bij een geschikt woningaanbod bereid zijn te verhuizen. Vanaf de presentatie van de algemene woningkenmerken concentreren wij ons dan weer alleen op de huishoudens die overwegen een koopwoning te betrekken.

Eigendomsverhouding
Zoals in de inleiding al werd aangegeven, kiest 70% van de respondenten die bij een geschikt aanbod overwegen om te verhuizen voor een koopwoning, spreekt 17% de voorkeur uit voor een huurwoning, terwijl voor 13% van de respondenten de beide alternatieven bespreekbaar zijn. Het blijkt dat koopwoningen met name onder huishoudens met een leeftijd van 30 tot 40 jaar erg in trek zijn: 95% van hen overweegt een koopwoning aan te schaffen. Ook voor de huishoudens met een

leeftijd van 40 tot 55 jaar komt de koopwoning met 92% het meest in beeld. Alleen de ouderen vanaf 55 jaar kiezen vaker voor een huur- dan voor een koopwoning (42%). Toch overweegt nog altijd ruim de helft van de senioren bij een geschikt aanbod naar een koopwoning te verhuizen. Uit afbeelding 5.3 blijkt dat er een duidelijke verschuiving optreedt van huur- naar koopwoningen, als de respondenten daadwerkelijk gaan verhuizen.

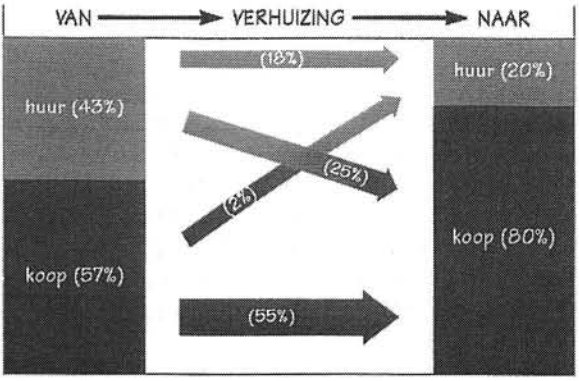
Algemene woningkenmerken: de prijs en het woningtype

In het vervolg van deze inleiding beperken wij ons tot de huishoudens die overwegen bij een geschikt aanbod naar een koopwoning te verhuizen. Hiermee wordt 87% van de verhuisgeneigde onderzoekspopulatie afgedekt.

Afbeelding 5.4 geeft inzicht in de maximale prijs die de potentiële kopers bereid zijn voor een koopwoning op tafel te leggen. De respondenten zijn bereid voor een nieuwe koopwoning fors in de buidel te tasten. De gemiddelde prijs kwam uit op *f* 291.000,-. Een dure koopwoning vanaf *f* 300.000,- behoort voor 46% van de huishoudens tot de mogelijkheden. Voor de huishoudens die een huurwoning achterlaten komt de gemiddelde maximale prijs met *f* 255.000,- enigszins lager uit. Deze huishoudens hebben dan ook geen middelen beschikbaar uit de verkoop van de huidige woning. Voor de huidige eigenaar-bewoners die deze mogelijkheid wel hebben, bedraagt de gemiddelde maximale koopprijs *f* 327.000,-.

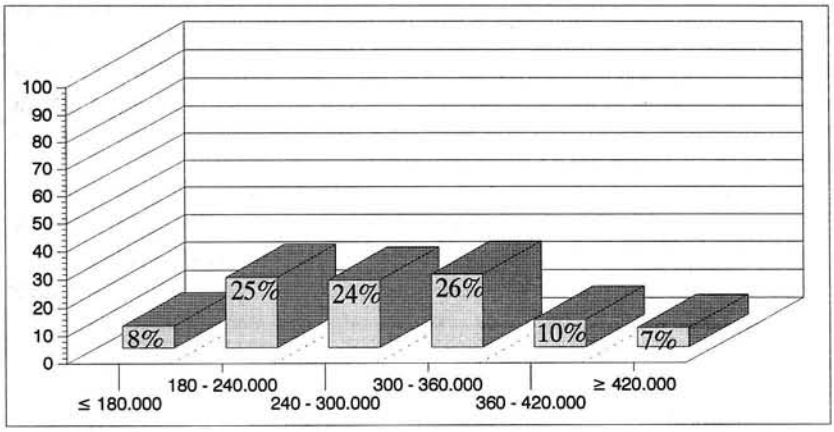
In de vergelijkingen die we tot nu toe gepresenteerd hebben, stond de maximale prijs die kopers bereid waren te betalen voor een volgende koopwoning centraal. Het is echter mogelijk dat zij bij een zeer aantrekkelijk aanbod bereid zijn meer te besteden. Ook een nadere oriëntatie op de woningmarkt kan tot een dergelijke beslissing leiden. Om inzicht hierin te krijgen, hebben wij bij benadering de maximaal haalbare hypotheek berekend die de potentiële kopers kunnen krijgen op basis van hun huidige inkomen, het verschil tussen de verkoopwaarde en de resterende hypotheekschuld van de huidige koopwoning en een rentestand van 6,5%. Gemiddeld blijken de potentiële kopers een zeer hoge hypotheek te kunnen afsluiten van *f* 539.000,-. Dit bedrag komt maar liefst *f* 248.000,- hoger uit dan de prijs die de huishoudens bereid zijn maximaal te betalen. Voor een deel wordt dit verschil verklaard doordat een aantal huishoudens goedkoper wil gaan wonen. Wanneer wij alleen de huishoudens in de beschouwing betrekken die momenteel een koopwoning bewonen en een stap voorwaarts in hun wooncarrière willen zetten, valt het verschil terug tot *f* 212.000,-. Uit deze resultaten blijkt dat er zeker enige ruimte bestaat tussen het bedrag dat huishoudens willen uitgeven aan een koopwoning en het bedrag dat zij maximaal kunnen uitgeven.

Afbeelding 5.3 Verhuisbalans van verhuisgeneigde huishoudens met een inkomen vanaf modaal naar eigendomscategorieën (%)



Bron: Huizenkopers in profiel, 1996.

Afbeelding 5.4 De maximale koopprijs die potentiële kopers bereid zijn te betalen (*f*)



Bron: Huizenkopers in profiel, 1996.

Vervolgens besteden wij aandacht aan het gewenste woningtype. In totaal hadden de respondenten de keuze uit acht verschillende typen. Afbeelding 5.5 geeft aan of de respondenten beslist wel, misschien of zeker niet naar een bepaald woningtype zouden verhuizen. Hierbij werd de respondenten gevraagd rekening te houden met hun financiële mogelijkheden.

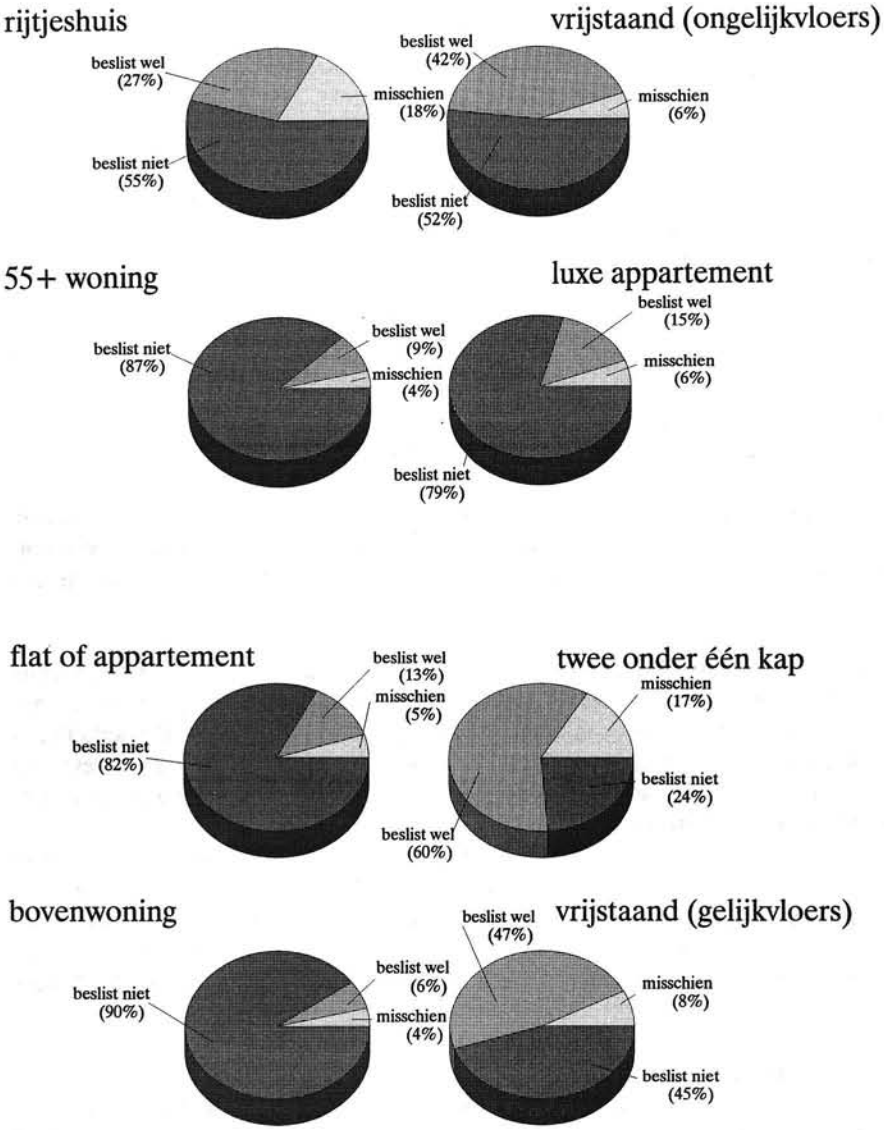
Afbeelding 5.5 leert ons dat een aantal woningtypen nauwelijks betrokken zal worden door de huishoudens die bij een geschikt aanbod overwegen naar een koopwoning te verhuizen. Het meest in het oog springend hierbij is dat een flat of appartement door maar liefst 82% van de kopers niet betrokken zal worden, terwijl slechts 13% een dergelijk woningtype zeker zal accepteren. Ook de bovenwoning (90%), de vrijstaande villa (52%) en het luxe appartement (79%) wordt door een meerderheid van de respondenten niet betrokken. Vermoedelijk gaan de respondenten er bij deze laatste twee typen vanuit dat deze buiten hun financiële mogelijkheden vallen.

De ligging van de woning en de kenmerken van de buurt
De plaats waar een woning gelokaliseerd is, bepaalt in belangrijke mate de aantrekkelijkheid. Dit speelt des te meer, naarmate de woningen duurder worden. Dit marktgegeven wordt zelfs steeds belangrijker nu de overheid ervoor gekozen heeft een ruimtelijk ordeningsbeleid in stelling te brengen, dat ingaat tegen de heersende markttendenzen. Uit de verdeling van het kopersprofiel 'locatie' blijkt dat 44% van de potentiële kopers zich op de stad en 56% zich op een suburbane woonomgeving oriënteert. Afbeelding 5.6 brengt nader onderscheid aan in de gewenste locatie.

Er zijn twee locaties die duidelijk de voorkeur van de potentiële kopers krijgen: de rand van de stad (34%) en de bebouwde kom van een kleine gemeente (40%). Voor het echt landelijk wonen kiest slechts 15% van de respondenten. Uit de resultaten mogen wij voorzichtig concluderen dat de steden er nog niet echt in geslaagd zijn de hogere-inkomensgroepen aan zich te binden: slechts 9% van de kopers kiest voor het wonen in het centrum van de stad.
Naast de locatie van de wijk en de gemeente waar men woont, speelt ook de levendigheid in de buurt een belangrijke rol bij de keuze van de woning. Zo voelen slechts weinig potentiële kopers zich thuis in een stille buurt (14%). Daarentegen kiest men wel massaal voor een rustige buurt (54%). Vrijwel geen van de potentiële kopers woont graag in een drukke buurt, terwijl ongeveer een derde van hen wel enige levendigheid in de buurt op prijs stelt.

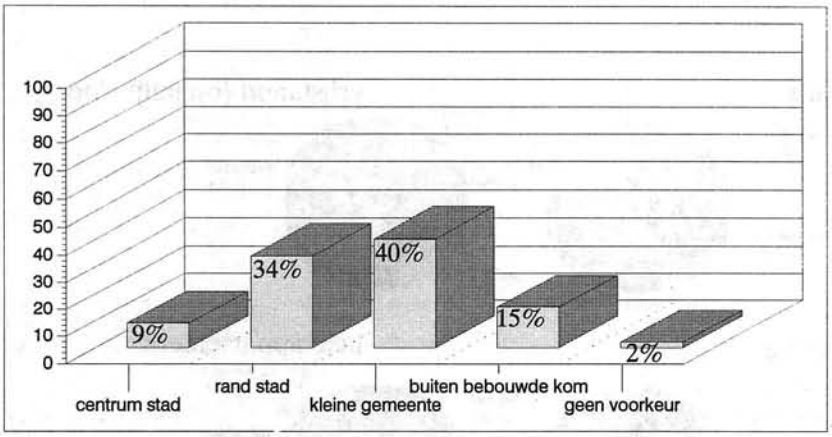
De indeling van de woning
Ten aanzien van de indeling van de woning kunnen er verschillende onderdelen onderscheiden worden. Zo is allereerst de grootte van de woning van belang. Uit diverse opeenvolgende woningmarktonderzoeken van de laatste jaren blijkt dat ondanks de gezinsverdunning, de woonconsument steeds meer woonruimte vraagt. Het is echter lastig voor de woonconsument om deze behoefte concreet uit te drukken. In onze enquête hebben wij daarom verschillende items opgenomen die een relatie met de woninggrootte veronderstellen: het gewenst aantal kamers en de gewenste opper-

Afbeelding 5.5 Het gewenste woningtype van potentiële huizenkopers (%)



Bron: Huizenkopers in profiel, 1996.

Afbeelding 5.6 De door de potentiële kopers gewenste locatie



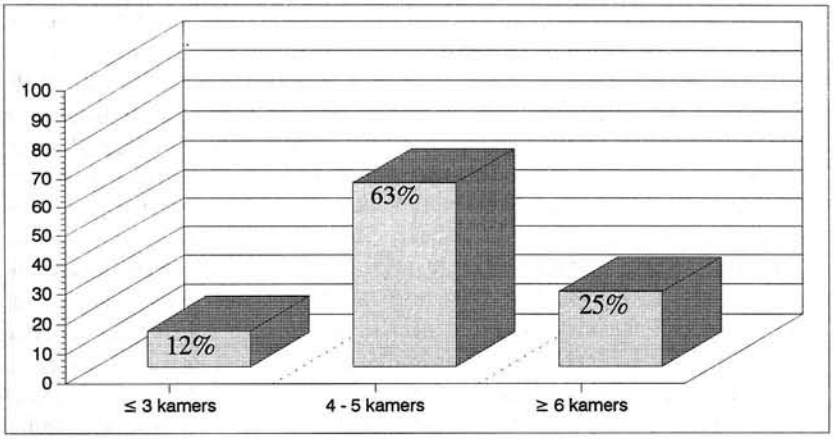
Bron: Huizenkopers in profiel, 1996.

vlakte van de woonkamer en de slaapkamer. Naast de woninggrootte vraagt ook de indeling van de woning om steeds meer maatwerk. In dit kader besteden wij aandacht aan de plaats van de woon- en slaapkamer, de keuken en de hoogte van het plafond.

Zoals uit afbeelding 5.7 duidelijk wordt, neemt de potentiële koper geen genoegen met een gering aantal kamers. Gemiddeld vragen zij om een vijf-kamerwoning. Slechts 12% van hen wenst een woning met drie kamers of minder. Opmerkelijk is daarbij dat ruim één op de vier potentiële kopers het liefst een woning betrekt met zes kamers of meer. Deze grote woningen blijken met name in de duurste prijsklassen veel gevraagd te worden.
Een algemene trend in de woningbouw van de laatste jaren is dat de woonkamers steeds groter worden. Ook in ons onderzoek wordt deze trend bevestigd: de gemiddeld gewenste afmeting van de woonkamer bedraagt maar liefst 42 m^2. Ongeveer 12% van de huishoudens denkt zelfs aan een woonkamer van meer dan 55m^2. Een woonkamer tot maximaal 35m^2 wordt door slechts 24% van de potentiële kopers geambieerd.

Uitrusting van de woning
Uit de hoogte van de maximale koopprijs bleek dat de potentiële kopers een kwalitatief goede woning wensen en bereid zijn om voor hun nieuwe koopwoning veel te betalen. De hang naar kwaliteit vinden we ook terug in de vraag naar voorzieningen op en aan de woning. Om te voorkomen dat iedereen direct zou toehappen en het gevoel van realiteit zou verliezen, hebben we een prijskaartje aan de voor-

Afbeelding 5.7 Het door de potentiële kopers gewenste aantal kamers



Bron: Huizenkopers in profiel, 1996.

zieningen gehangen. Ondanks het feit dat we in de enquête toch een flink bedrag van *f* 75.000,- hebben opgenomen voor de kosten van een garage, wordt door maar liefst 64% van de potentiële kopers deze voorziening gewenst. Zeker voor de regio's buiten de Randstad is dit een fors bedrag. Omdat duurdere koopwoningen nu eenmaal vaker met een garage dan met een serre worden uitgerust, is het wellicht verrassend dat bijna de helft (44%) van de potentiële kopers ook voor een serre met een meerprijs van *f* 40.000,- kiest. De overige voorzieningen aan de woningen worden door ongeveer een derde van de geënquêteerden op prijs gesteld. Alleen het balkon scoort met 25% iets lager.

Naast de voorzieningen die in en aan de woning kunnen worden aangebracht, is ook de architectuur van de woning een belangrijk onderdeel. Zeker voor de duurdere woningen geldt dat deze mede bepalend is voor de vraag of iemand zich thuisvoelt in zijn woning en ligt er een duidelijke relatie met de levensstijl en de smaak van de bewoner. In het onderzoek hebben wij een driedeling aangebracht tussen woningen die traditioneel, modern en experimenteel worden uitgevoerd.
Zoals verondersteld mocht worden, kiest een ruime meerderheid van de potentiële kopers voor de traditionele bouw (65%). Toch is er ook zeker wel, zij het een bescheiden, markt voor experimentele woningen (15%) zoals deze bijvoorbeeld in de wijk Kattenbroek in Amersfoort gerealiseerd werden. Volgens de wensen van de consument zijn er de afgelopen jaren in Nederland duidelijk te veel moderne, strak vormgegeven woningen met platte daken gebouwd. Slechts 13% van de respondenten kiest voor een dergelijke woning.

5.5 Belang en hardheid van de verschillende woningkenmerken

Tot nu toe zijn de woonvoorkeuren van de huishoudens in meer algemene zin besproken. Ter afsluiting zullen we ingaan op enkele specifieke aspecten van deze woonvoorkeuren. Vanuit een marketingoogpunt is het belangrijk te weten welke aspecten van een woning de consument belangrijk vindt en welke rek er in die kenmerken zit. Daarom is van acht woningkenmerken het belang en de hardheid onderzocht. Het verschil tussen deze twee aspecten kan als volgt weergegeven worden. Huishoudens kunnen verschillende kenmerken van een woning belangrijk vinden, terwijl de mate (hardheid) waarin dat gebeurt voor elk kenmerk verschillend kan zijn. Zo kan een woonconsument bijv. de prijs en het aantal kamers belangrijke aspecten vinden, terwijl hij wel bereid is meer te betalen voor een woning en niet bereid is met minder kamers genoegen te nemen. We zeggen dan dat het kenmerk aantal kamers harder is dan het kenmerk prijs. De hardheid zegt dus iets over de rek die in een kenmerk zit. De kenmerken waarvan het belang en de hardheid onderzocht is, zijn: prijs, woningtype, buurt, aantal kamers, locatie, architectuur, tuin/balkon en winkels op loopafstand.
Ook is het mogelijk dat men bereid is bepaalde aspecten van de woning in te wisselen tegen één of meer andere kenmerken. Er ontstaat dan compensatie voor de niet vervulde voorkeur. Voor enkele aspecten is dit expliciet gevraagd aan de huishoudens. Deze aspecten komen als eerste aan bod.
De analyses van het belang en de hardheid van de verschillende woningkenmerken zijn uitgevoerd voor de respondenten die van plan zijn binnen twee jaar te verhuizen, die nog geen nieuwe woning geaccepteerd hebben, en die beslist een koopwoning wensen of voor wie het er niet toe doet of het een koop- of huurwoning is. We zullen deze huishoudens in het vervolg de verhuisgeneigde huishoudens noemen.

Tuin versus dakterras

Aan de verhuisgeneigde huishoudens die aangeven dat ze een woning met een tuin wensen, is gevraagd of ze bereid zouden zijn een appartement met een ruim dakterras te accepteren als ze geen huis met een tuin zouden kunnen vinden. Voor 47% van deze huishoudens is zo'n appartement acceptabel en voor 53% niet. Er doen zich hierbij wel behoorlijke verschillen naar leeftijdscategorie voor. De 55-plussers zijn het meest geneigd een woning met een tuin in te wisselen voor een appartement met een dakterras, terwijl de huishoudens in de middencategorieën hiertoe het minst bereid zijn.

Verder blijkt dat stedelijk georiënteerde kopers relatief vaker bereid zijn een appartement met ruim dakterras te accepteren dan suburbaan georiënteerde kopers. Hetzelfde geldt voor huishoudens zonder kinderen in vergelijking met huishoudens met kinderen.
Hoewel er geen verschillen in inwisselbaarheid bestaan tussen de verschillende inkomensprofielen, zijn die er wel tussen de verschillende gewenste prijsklassen. De bereidheid om een appartement met ruim dakterras te accepteren in plaats van een woning met een tuin neemt aanzienlijk af naarmate de gewenste prijs van de woning

toeneemt. Zo blijkt 59% van degenen die een woning wensen tot *f* 240.000,- daartoe bereid te zijn, tegen slechts 35% van de huishoudens die een woning van meer dan *f* 360.000 ambiëren.

Grote sobere woning versus kleine luxere woning

Indien men voor dezelfde prijs kan kiezen uit een grote sobere woning of een kleinere woning voorzien van meer luxe, dan kiest ruim 66% van de verhuisgeneigde huishoudens voor een grote sobere woning en 29% voor een kleinere luxe woning.

Belang van verschillende woningkenmerken

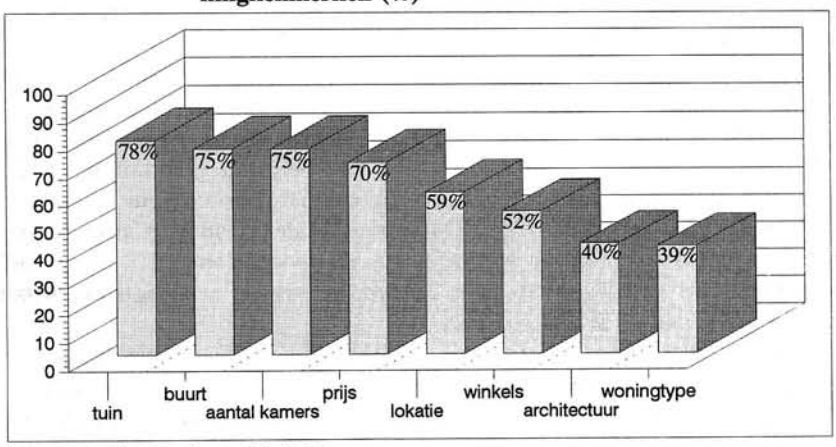
In afbeelding 5.8 is voor elk van de acht woningkenmerken weergegeven hoe belangrijk de verhuisgeneigde huishoudens dit kenmerk vinden. Vooral de kenmerken tuin, buurt, aantal kamers en prijs worden zeer belangrijk gevonden. Uit het feit dat 78% van de verhuisgeneigden de tuin belangrijk vinden en maar 39% het woningtype kan, zoals al gezegd, worden afgeleid dat men aan het woningtype vooral de tuin belangrijk vindt.

Het blijkt dat het belang van de tuin toeneemt naarmate ook de gewenste prijs van de koopwoning toeneemt. Van de huishoudens die een woning wensen boven de drie ton vindt bijna 90% de tuin belangrijk.

Ook de uitsplitsing naar gewenst woningtype laat enkele interessante verschillen zien. De potentiële kopers van een flat of appartement vinden de locatie en het hebben van winkels op loopafstand relatief vaker belangrijk dan de potentiële kopers van een eengezinswoning. Daarentegen vinden ze de tuin of het balkon relatief minder vaak belangrijk. Tabel 5.1 laat nog eens zien dat de tuin blijkbaar een zeer belangrijk aspect van een eengezinswoning is.

Tot slot blijkt dat verhuisgeneigde huishoudens met kinderen het aantal kamers en de tuin relatief gesproken vaker belangrijk vinden dan de huishoudens zonder kinderen.

Afbeelding 5.8 Het belang van de door de potentiële kopers genoemde woningkenmerken (%)



Bron: Huizenkopers in profiel, 1996.

Tabel 5.1 Belang woningtype, locatie, tuin/balkon en winkels op loopafstand per gewenst woningtype (%)

	Eengezinswoning	Flats/appartement	Totaal
Woningtype	39%	58%	39%
Locatie	57%	71%	59%
Tuin/balkon	91%	17%	78%
Winkels	49%	71%	52%

Bron: Huizenkopers in profiel, 1996

Hardheid van verschillende woningkenmerken

Om de hardheid van de woningkenmerken die huishoudens aangeven belangrijk te vinden te meten, is voor elk kenmerk nagegaan of: het huishouden de woning niet zou accepteren als deze niet aan het gewenst kenmerk voldeed, de woning toch zou accepteren dan wel compensatie zou eisen op één of meer andere kenmerken. We zullen enkele voorbeelden geven om te illustreren wat we bedoelen en welke variaties er zoal mogelijk zijn. Als een verhuisgeneigd huishouden had aangegeven een tuin belangrijk te vinden, dan is vervolgens nagegaan of men: de woning zou weigeren als deze geen tuin had terwijl er aan de andere kenmerken van de woning niets veranderde, de woning zou accepteren, dan wel de woning zou accepteren mits er bijvoorbeeld iets van de prijs zou afgaan. Nog een voorbeeld, maar nu van een ander type kenmerk. Als men aangegeven had de prijs belangrijk te vinden, dan werd vervolgens gevraagd wat men zou doen als de geprefereerde woning niet voor die prijs te koop was. Als het antwoord was: accepteren of accepteren mits er compensatie zou zijn op andere kenmerken, dan werd in elk geval geïnformeerd hoeveel men meer zou willen betalen voor de woning. Uit de voorbeelden blijkt dat er kenmerken zijn waarin eigenlijk geen rek mogelijk is en dat er kenmerken zijn waarbij dat wel het geval is, zoals prijs en aantal kamers.

In tabel 2 is de hardheid van de verschillende woningkenmerken weergegeven. Wat meteen opvalt is de hardheid van het kenmerk tuin. Eerder hebben we geconstateerd dat 78% van de verhuisgeneigde huishoudens de tuin belangrijk vindt. Van deze huishoudens zal 82% de geprefereerde woning weigeren als deze geen tuin heeft. De tuin is dus niet alleen een belangrijke, maar ook een harde voorwaarde. Verder is het opvallend dat voor de overige woningkenmerken geldt dat 48% of meer van de huishoudens bereid is water bij de wijn te doen, als de geprefereerde woning niet aan een bepaalde eis voldoet, hetzij door de woning gewoon te accepteren, hetzij door er iets extra's voor in de plaats te eisen.

We zien ook in tabel 5.2 dat relatief weinig huishoudens compensatie wensen (zie de kolom 'accepteren mits') indien de geprefereerde woning niet voldoet aan een bepaald kenmerk. Er zijn dus maar weinig huishoudens die bereid blijken, wanneer de

Tabel 5.2 Hardheid van de verschillende kenmerken (%)

	Niet accepteren	Accepteren	Accepteren mits
Tuin	82%	9%	9%
Prijs	52%	33%	15%
Aantal kamers	48%	32%	20%
Buurt	42%	46%	12%
Architectuur	30%	54%	16%
Locatie	26%	58%	16%
Woningtype	20%	59%	21%
Winkels	14%	75%	11%

Bron: Huizenkopers in profiel, 1996

gewenste woning niet voldoet aan al hun wensen, dit gemis te laten compenseren door iets extra's te eisen.

5.6 Conclusies

In deze bijdrage passeerden enige opvallende uitkomsten van een recent onderzoek naar de woonvoorkeuren van potentiële kopers in vogelvlucht de revue. Het ging hierbij nadrukkelijk om de bovenkant van de koopwoningenmarkt. De toekomstige kopers beschikken over het algemeen al over een aantrekkelijke woning in de bestaande woningvoorraad. De potentiële koper is dan ook veeleisend: hij hoeft niets, maar wil veel. Overigens is de consument wel bereid om flink in de buidel te tasten en wil hij ook meer uitgeven dan hij aanvankelijk in gedachte had, als de woning aan al zijn wensen voldoet. Ondanks het feit dat een meerderheid van de potentiële kopers voor een suburbane woonomgeving kiest, is het aandeel verhuisgeneigden dat in principe stedelijk wil wonen zeker niet verwaarloosbaar klein, ook al betreft het een minderheid van ongeveer 43%. Van deze nieuwe groep 'stedelingen' wil veruit het merendeel (79%) aan de rand van de stad wonen en kiest slechts 21% voor het centrum van de stad. Opmerkelijk is dat ook onder deze huishoudens de eengezinswoning een grote voorkeur geniet en dat deze wens ook behoorlijk hard is: voor zover mensen stedelijk willen wonen, geven zij toch in meerderheid de voorkeur aan een 'suburbane' woonomgeving.

Stellingen

1. Het huidige woningbouwbeleid maakt onvoldoende gebruik van de mogelijkheden die de markt thans biedt: de vruchten worden niet geplukt nu zij rijp zijn.
2. Het huidige woningbouwbeleid leidt binnen enkele jaren tot een ernstige financiële catastrofe die alle betrokken partijen zal raken. Deze stelling is gebaseerd op de volgende inzichten:
   - buitenlandse ervaringen;
   - de prijsontwikkeling van koopwoningen;
   - de discrepantie tussen de vraag naar en het aanbod van koopwoningen;
   - de trage voortgang van de nieuwbouwproduktie;
   - het ontbreken van afstemming bij het aanbieden van koopwoningen;
   - de meerjarige financiële verplichtingen die zijn aangegaan;
   - het ontbreken van flexibiliteit.

6

KOOPWONINGEN IN DE STADSVERNIEUWING; DE SCHILDERSWIJK IN DEN HAAG

A.J. Bats
Directeur ontwikkeling, Woningbouwvereniging VZOS

Deze lezing werd gehouden aan de hand van de volgende sheets. De lezing werd niet op schrift gezet.

Schilderwijk

Bestuurlijke vernieuwing

- **Een gebieds- en uitvoeringsgericht Volkshuisvestingsplan**

Kern bestuurlijke vernieuwing:

- **Beleidsvoorbereiding gezamenlijke verantwoordelijkheid van gemeente, bewoners en bewonersorganisatie en VZOS.**

- **Lokatiegebonden startdocumenten waarin omschreven:**

  - **plancapaciteit**
  - **stedebouwkundige randvoorwaarden**
  - **doelgroepen/woningdifferentiatie**
  - **financiële randvoorwaarde, huren, koopsommen, grondkosten, etc.**
  - **infrastructurele werken**
  - **verwerving, uitplaatsingen etc.**

- **Startdocument heeft karakter van een ontwikkelingsopdracht**

Taakstelling lokatie-opwaardering

- **Lokatie:** **Plangebied Houtzagersingel**

- **Taakstelling:**
  - **39 eengezinswoningen VSEB 5 kamers met parkeerplaats**
  - **32 gestapelde woningen BWS met parkeerplaats**
  - **6 5-kamerwoningen**
    22 4-kamerwoningen
    6 3-kamerwoningen

- **Woonomgeving:** **16-18 punten**

- **Lokatie opwaarderings maatregelen**
  - **recreatiefunctie versterken (sporthal)**

- **Koopsector:** **prijsklasse ƒ 136.000,=/ ƒ 190.000,=**

Taakstelling lokatie-opwaardering

- **Lokatie:** **plangebied Vaillantlaan 43 gestapelde woningen**
  7 5-kamerwoningen
  21 4-kamerwoningen
  15 3-kamerwoningen

- **Taakstelling:** **16-18 punten**

- **Lokatie opwaarderings-maatregel:** **winkel en woonfunctie versterken**

- **Functies:**
  - **sociale huur**
  - **premiekoop-A**
  - **winkels**

Beoordeling bouwlokatie Houtzagerij in 1991 door makelaar

ALGEMEEN Lokatie in SV-gebied

MARKTSITUATIE Lagere prijsklasse grootste potentieel op wijkniveau.

ONTWIKKELING
- omgeving van eenvoudige aard
- wijk heeft een matige uitstraling
- ééngezinsbouw voor de hand liggend
- stapelbouw in koopsector niet mogelijk ! (huur ƒ 700,--)

VERKOOP

Procedure

- advertenties
- 8800 strooifolders huis aan huis in de Schilderswijk
- woningbeurs
- informatie-avonden
- laagdrempelig verkoopkantoor in de wijk

Criteria

1. Stadsvernieuwingsurgenten

2. Buurtkandidaten die een sociale huurwoning achterlaten van minder dan ƒ 550,-- p/m (prijspeil 1993)

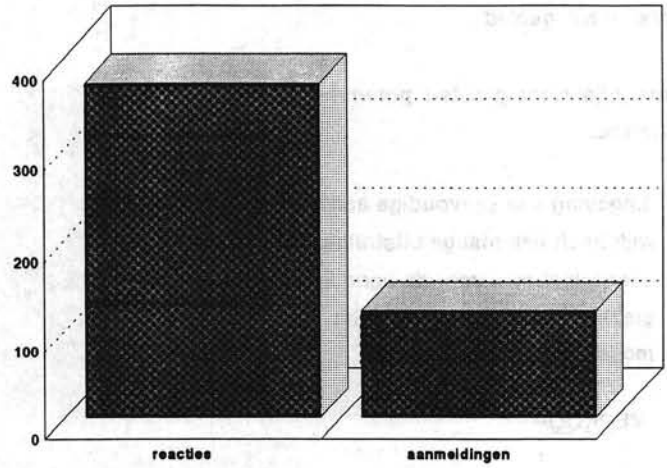
3. Overige inwoners in Den Haag met sociale huurwoning < ƒ 550,-- p/m.

4. Inwoners Den Haag die een sociale distributiegrens hebben. (ƒ 820,--)

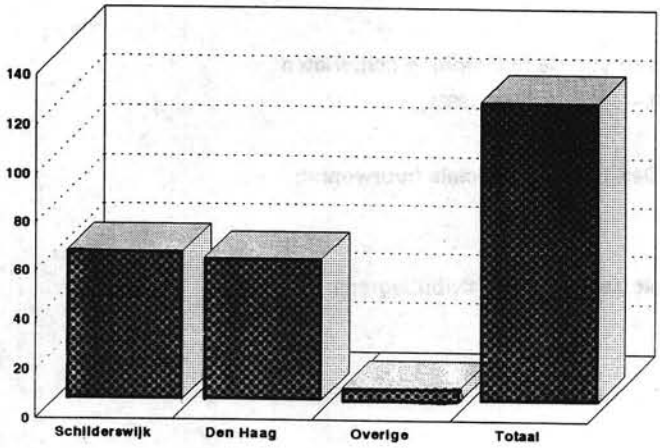
5. Overige kandidaten

Verkoop: Onder de "vlag" van VZOS via steunpunt in de wijk

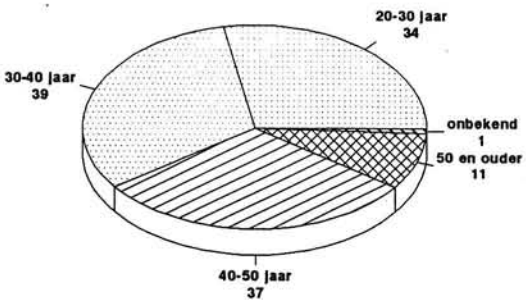
Reacties Vaillantlaan



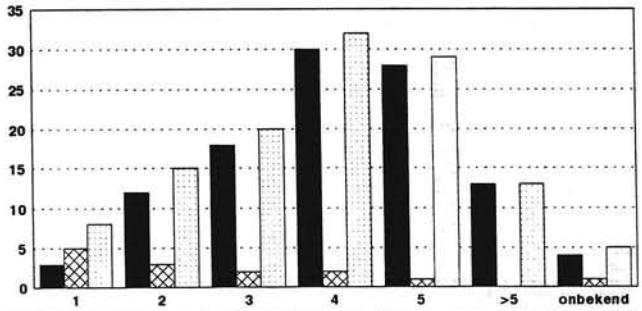
Herkomst aanmeldingen



Leeftijdopbouw
aanmeldingen



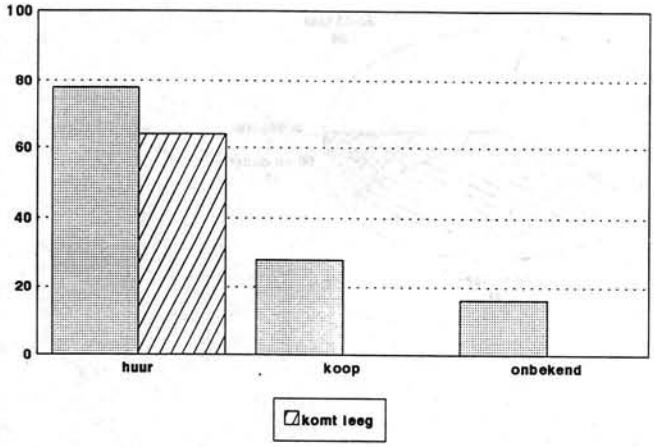
Huishoudensamenstelling
aanmeldingen



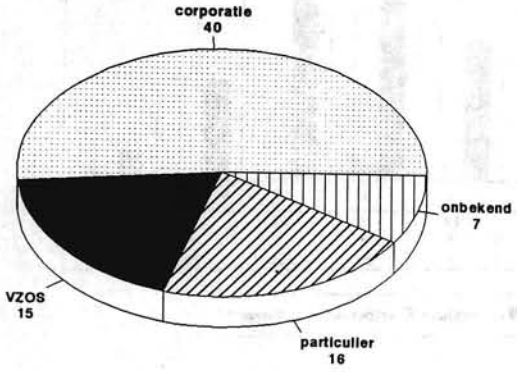
	1	2	3	4	5	>5	onbekend
allochtonen	3	12	18	30	28	13	4
autochtonen	5	3	2	2	1	0	1
totaal	8	15	20	32	29	13	5

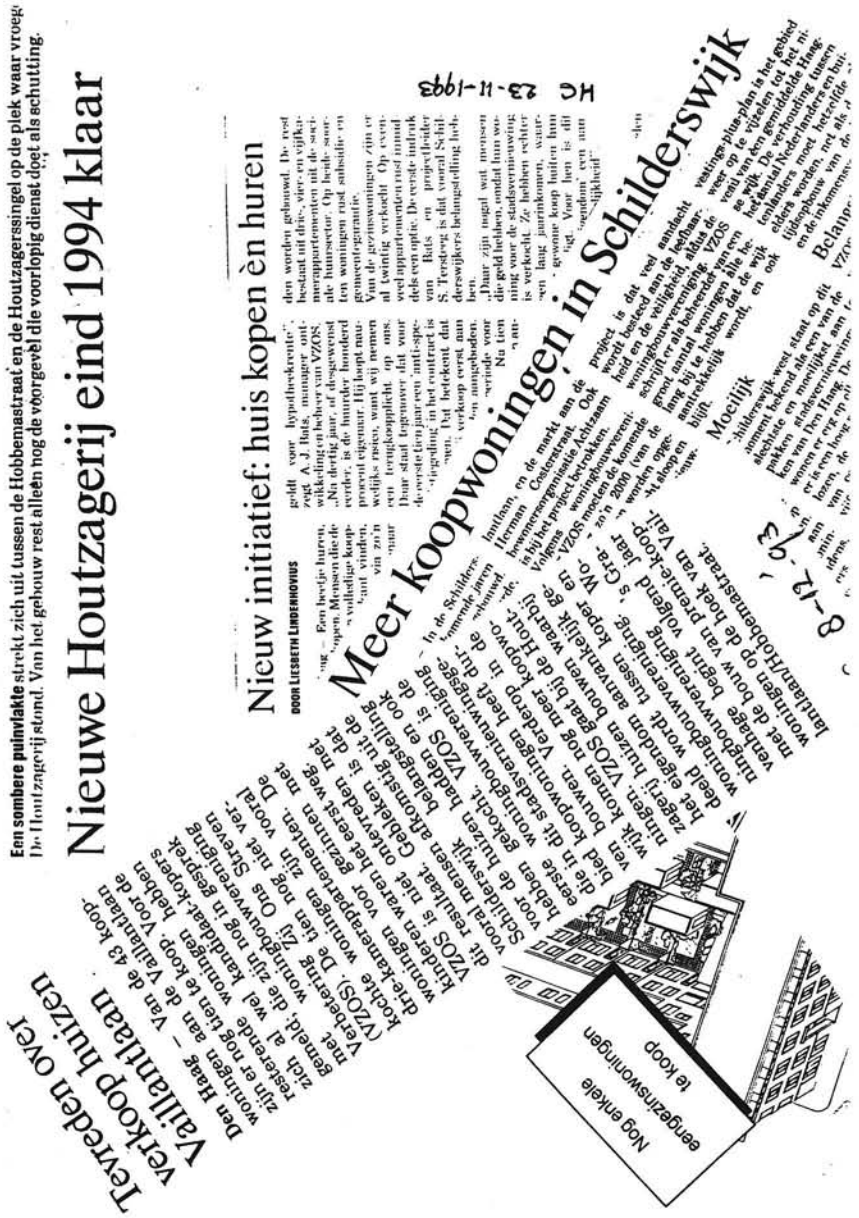
■ allochtonen ⊠ autochtonen □ totaal

Huidige woning
aanmeldingen



Eigenaar
huidige huurwoning





Een sombere puinvlakte strekt zich uit tussen de Hobbemastraat en de Houtzagerssingel op de plek waar vroeger De Houtzagerij stond. Van het gebouw rest alleen nog de voorgevel die voorlopig dienst doet als schutting.

Nieuwe Houtzagerij eind 1994 klaar

Nieuw initiatief: huis kopen èn huren

DOOR LIESBETH LINDENHOVIUS

HC 23-11-1993

Meer koopwoningen in Schilderswijk

Moeilijk

Tevreden over verkoop huizen Vaillantlaan

Den Haag — Van de 43 koopwoningen aan de Vaillantlaan zijn er nog tien te koop. Voor de resterende woningen hebben zich al wel kandidaat-kopers gemeld, die zijn nog in gesprek met de woningbouwvereniging Verbetering Zij Ons Streven (VZOS). De tien nog niet verkochte woningen zijn vooral drie-kamerappartementen. De woningen voor gezinnen met kinderen waren het eerst weg.

8-12-'93

Nog enkele eengezinswoningen te koop

Stellingen

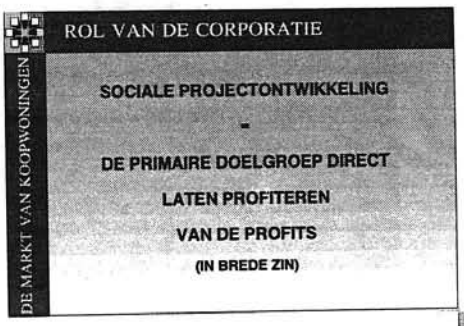
1. Koopwoningen in een eenzijdige en gesegregeerde wijk dragen bij tot verbetering van een evenwichtige opbouw.
2. Koopwoningen dragen bij tot het tot stand brengen van de ongedeelde stad.

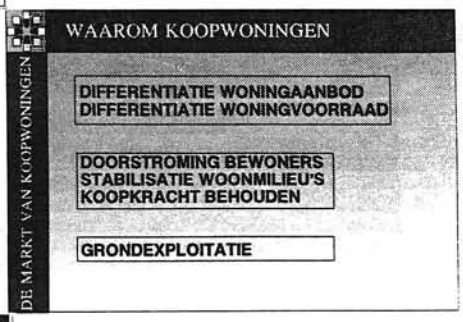
7

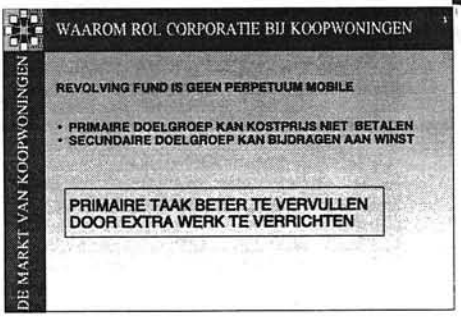
SOCIALE PROJECTONTWIKKELING: DE ROL VAN DE CORPORATIE

J.M. Hoff
Woningbouwvereniging Het Oosten

Deze lezing werd uitgesproken aan de hand van de volgende sheets.







DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

ROL CORPORATIE VANUIT WELBEGREPEN EIGENBELANG

Bij doorstroming
- minder scheefheid
- meer vrije goedkope huurwoningen

Bij stabiel woonmilieu
- meer zelfbeheer
- hoger verhuurresultaat

Bij koopkracht
- minder betalingsproblemen
- meer winstkansen

Bij winsten
- meer renderende investeringen
- lagere huren voor doelgroep

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

DOORSTROMING WERKT

DIFFERENTIATIE IS EFFECTIEVER
NAARMATE EENZIJDIGHEID STERKER IS (WAS)

EN KEUZE VAN DE KLANT DUS ECHT TOENEEMT

(20 koopwoningen t.o.v. ƒ 350.000 leverden 26 vrije goedkope huurwoningen op)

DIT IS VOLKSHUISVESTING
▼
TAAK CORPORATIES

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

STABILISATIE WERKT

- LANGERE WOONDUUR EIGENAARS T.O.V. HUURDERS
- BINDING MET WONING GEEFT BINDING AAN WOONOMGEVING
- HOGER EIGEN RISICO GEEFT MEER EIGEN VERANTWOORDELIJKHEID
- WAARDETOENAME STRAALT UIT NAAR HUURWONINGEN

DIT IS VOLKSHUISVESTING
▼
TAAK CORPORATIES

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

HUURDER WIL OOK EENS BEZUINIGEN

IDEE WAS:

ZITTENDE HUURDERS BETALEN MEER VOOR NIEUWE SOCIALE HUURWONINGEN

IDEE IS:

PROJECTONTWIKKELING ALS REVOLVING FUND

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

REK IS UIT SOLIDARITEIT HUURDERS

MINIMUM = KWALITEITSBORGING
BESTAAND BEZIT
(instandhouding/onderhoud)

MAXIMUM = PRIJSDIFFERENTIATIE
BESTAAND BEZIT
(juiste prijs/kwaliteitsverhouding)

BOVEN DE MACHT :

- AANDACHTSGROEPEN VAN BELEID?
- UITBREIDING BETAALBARE NIEUWBOUW?

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

PROJECTONTWIKKELING ALS REVOLVING FUND

DOEL : BETAALBARE HUURPRIJZEN

MIDDEL : LAGE KOSTPRIJZEN

VOORWAARDE : GOEDE KWALITEIT

INSTRUMENT : OVERHEVELEN

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

OVERHEVELEN

AAN DE ONDERKANT: GRONDPRIJZEN
(half zichtbaar)

IN HET MIDDEN: AANBESTEDING
(onzichtbaar)

PROJECTAFWIKKELING
(zichtbaar)

AAN DE BOVENKANT: TUSSEN AANBOD-PARTIJEN
(zichtbaar)

OVERHEVELING MOET GEMAAKT WORDEN

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

ROL CORPORATIE BIJ KOOPWONINGEN

DIFFERENTIATIE = VOLKSHUISVESTINGSOPGAVE

OVERHEVELING = REVOLVING FUND -MACHINE

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

CORPORATIES BETALEN 100% BELASTING

ALLE WINST GAAT DIRECT TERUG

NAAR DE KLANT

EN

IN DE STAD

(effectieve lastenverlichting)

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

GRENZEN VOOR CORPORATIES

SITUATIE AFHANKELIJK

eigen situatie	**- doelstellingen (verduidelijken)** **- ervaring (opbouwen)**
lokale situatie	**- andere partijen (koek verdelen)** **- aanbod en vraag (passend maken)**
nationale situatie	**- de politiek** **- de rente**

GEEN NATIONALE GRENZEN

VOOR LOKALE SITUATIES

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

A SHORT COURSE IN RISK MANAGEMENT

1. **DEEL PROJECT OP IN FASEN**
2. **WENTEL IN ALLE FASEN RISICO'S AF OP ANDEREN**
3. **WENTEL HET EINDRISICO AF OP VERHUUR (van de koopwoningen)**

DE MARKT VAN KOOPWONINGEN

RENTE = RISICOFACTOR

DE LAGE RENTE IS EEN KANS

EN KANSEN MOET JE NEMEN

RENTESTIJGING IS EEN BEDREIGING

DUS RISICO'S MANAGEN

Stellingen

1. De rek is uit de 'solidariteit van de huurders'
   Toelichting: De huurders willen best de huurverhoging betalen die nodig is voor de bestaande woningen, maar niet meer om het onrendabele deel van investeringen in nieuwbouw sociale huur of opknappen van aangekocht bezit e.d. te dekken. De corporatie kan dit onrendabel dekken door ook voor de vrije markt te bouwen.
2. Koopwoningen bouwen past goed op de volkshuisvestelijke doelstellingen van corporaties
   Toelichting: Koopwoningen hebben in veel situaties een belangrijke functie die toegevoegde waarde levert aan primaire volkshuisvestelijke doelstellingen (differentiatie e.d.). Corporaties kunnen dus koopwoningen bouwen uit welbegrepen eigen belang. Dit komt de primaire doelgroep direct ten goede.

8

GRONDEXPLOITATIE EN RISICO'S BIJ DE BOUW VAN KOOPWONINGEN

W.N.J. Rust
Directeur Fakton B.V.

Bij de vraag welke rol corporaties kunnen spelen bij projectontwikkelingsprocessen speelt de grootte van de risico's een fundamentele rol.
Het aardige is dat wij sinds kort de technieken tot onze beschikking hebben om deze risico's in kaart te brengen. Het is opvallend dat corporaties deze nog niet gebruiken. Eerst nog een paar inleidende opmerkingen:

Als wij in de historie kijken, dan valt op dat:
a) beleggers met relatief veel vreemd vermogen circa elke 10 jaar in de problemen komen of zelfs failliet gaan;
b) projectontwikkelaars elke 10 jaar ernstige problemen krijgen die tot zeer grote verliezen leiden, **tot honderden miljoenen toe**.

Een corporatie die daarbij ook aan projectontwikkeling doet, is in feite een belegger met relatief veel vreemd vermogen, die ook nog eens projectontwikkelingsrisico's loopt. Het zal duidelijk zijn dat ik mij de aanstaande jaren dan ook grote zorgen maak over dit soort corporaties.

Laten we teruggaan naar de risico's. Welke zijn het en, nog veel belangrijker, **hoe groot zijn ze, uitgedrukt in geld?** Er is een aantal soorten risico's:
- Bovenprojectmatige risico's als de ontwikkeling van:
  - de verkoopprijzen,
  - de bouwprijzen,
  - de kapitaalmarktrente,
  - de vraag,
  - het aanbod.

- De gewone projectmatige projectontwikkelingsrisico's als: fouten in het ontwerp, de marktformule, de marketing, de bouwkostenraming, de technische nazorg, claims, tijdplanning etc.

- Risico's ten aanzien van de grondontwikkeling:
  - aankoop grondproblemen,

- gif,
- uitloopprojecten (door procedures, uitkoopproblemen etc.).

Wat de laatste groep risico's betreft: mijn standpunt is dat deze niet bij een corporatie thuishoren, maar bij de gemeente of de inter-gemeentelijke projectgroep. Het vervelende is dat men via PPS-achtige constructies de risico's toch weer bij de corporatie wil leggen.

De typische projectontwikkelingsfouten zijn inherent aan het vak. Hoe professioneler en ervarener de ontwikkelaar, des te kleiner de kans op fouten. Vermoedelijk is het **goedkope-koopwoningensegment** het gebied waarop de corporatie het best kan inspelen. Zij heeft ervaring met de mensen die zich in dit marktsegment bewegen: het zijn immers haar vroegere huurders, hoewel ze in een totaal andere context benaderd moeten worden.
Het dure-koopwoningensegment lijkt mij voor een corporatie volledig taboe. Toch zal ook het goedkope segment om **een leerschool** vragen. Dit betekent in de praktijk **dat je moet starten met kleine projecten** om het proces te leren: hoe maak je een verkoopbrochure, hoe richt je een modelwoning in, hoe begeleid je de kopers, hoe organiseer je de geautomatiseerde verwerking van de koperstermijnen, hoeveel calculeer je in voor nazorg, hoe zorg je er voor dat bouwbestek en kopersbestek in elkaar passen enz. Allemaal logische zaken die je liever leert op 40 woningen dan op 400.

In deze lezing wil ik het hebben over de bovenprojectmatige risico's. Een hinderlijk kenmerk van deze risico's is dat ze nooit alleen komen en elkaar in het algemeen versterken. Als de kapitaalmarktrente stijgt, wordt de doelgroep versneld kleiner. Hierdoor neemt de vraag af, de verkoopprijzen dalen (ook in de bestaande voorraad) en daarom neemt de vraag en dus ook de verkoopsnelheid nog meer af. De bouwprijzen reageren door de vliegwielwerking vertraagd: zij nemen niet af, aangezien je projecten niet zo maar kunt stopzetten. Het aanbod neemt hierdoor te traag af. Prijsdumping van anderen is niet vreemd, met als gevolg een verdere daling van de verkoopprijzen.
Dit was alleen maar de kettingreactie op een simpele wijziging van de kapitaalmarktrente. Men moet zich echter realiseren dat het op de markt brengen van een op dezelfde doelgroep gericht product bij gegeven opnamecapaciteit van de markt de verkoopsnelheid halveert! Wat betekent dat voor een regio waar twee locaties tegelijk op de markt komen? Welke projectgroep met bovengemeentelijke bestuurders en belangen wint? Geen van beiden, met alle gevolgen van dien.

Voor ik naar de kwantitatieve gevolgen ga, nog een belangrijke kanttekening: vaak zullen de corporaties een rol spelen in de VINEX-gebieden die gekenmerkt worden door relatief hoge dichtheden. Het gevolg hiervan zal zijn dat voor deze locaties in het algemeen dure parkeeroplossingen bedacht moeten worden. De problemen zijn hier echter veel groter:

- De appartementenmarkt is erg gevoelig voor prijsschommelingen. Er treedt zeer snel stagnatie op: de consument lust dit produkt immers maar mondjesmaat.
- De appartementen zijn bedoeld om huurders uit een huurwoning te trekken, maar de geringe toename (?) van het woongenot staat in geen verhouding tot de toename in woonlasten bij koop.
- De markt is daarom dun en zeer gevoelig voor concurrerend aanbod. Er is al snel overproductie.
- Anderzijds wil men prijstechnisch concurrentieel zijn voor grote bouwstromen die moeilijk te knippen zijn.
- Daar komt nog bij dat de parkeeroplossing (geheel of gedeeltelijk ondergronds) vaak tot de noodzaak leidt de projectgrootte op te voeren.
- Last but not least: de koper heeft geen geld over voor dure parkeeroplossingen.

Kort samengevat: op VINEX-locaties met hogere dichtheden nemen de risico's navenant toe.

Rekentechnieken

Zoals gesteld zijn wij sinds kort in staat te berekenen hoe de grondwaarde zich ontwikkelt. U begrijpt dat dit voor met name langlopende VINEX-ontwikkelingen essentieel is. Al jaren maakt men relatief goede grondkostenberekeningen. Elk rioolpijpje kent men en het percentage verharding berekent men met twee cijfers achter de komma. Als het over de opbrengsten gaat, hoor je zoiets als: "Nu, die zullen zich wel met de inflatie ontwikkelen." Maar is het 1% meer, 2% meer of 10% minder?

Hoewel de modellen op zich gecompliceerd zijn en het derhalve aan te bevelen is deze opbrengstontwikkeling zeer grondig te laten bepalen (welke projectontwikkelende corporatie doet dat?), kan hier worden volstaan met een versimpelde formule.

$$gi = \frac{vi}{Pg} \qquad \text{bij huurobjecten:} \quad gi = \frac{hi}{Pg}$$

waarin:

gi = de jaarlijkse boveninflatoire grondprijsstijging
vi = de jaarlijkse boveninflatoire stijging van de verkoopprijzen van de woning
hi = de jaarlijkse boveninflatoire stijging van de aanvangshuur van een woning
Pg = de grondquote onder een woning.

Een voorbeeld licht dit toe.
Stel, in een gebied is te verwachten dat de verkoopprijzen een tijdje (bijvoorbeeld drie jaar) zullen stagneren. Bij een inflatie van 2,5% betekent dit een vi van -2,5%. Als de kavelkosten 40% uitmaken van de stichtingskosten, ofwel Pg = 0,4, dan dalen de grondprijzen drie jaar lang met 2,5% / 0,4 = 6,25% t.o.v. de inflatie, ofwel in 3 jaar tijd met 3 x (6,25% - 2,5%) = 11,25%.

Is de grondquote 0,2 (appartementen), dan wordt dit: 3 x ((2,5 / 0,2%) - 2,5%) = 30%!

Nog erger wordt dit indien er een kleine daling optreedt in de verkoopprijzen. 10% is niet extreem. Eind jaren '70 was dit percentage veel groter.
In het eerste voorbeeld betekent een daling van 10% een grondwaardedaling ten opzichte van de inflatie van 10% / 0,4 = 25%; in het tweede geval van 10% / 0,2 = 50%. Met andere woorden: de grondwaarde halveert ongeveer.
Met deze modellen valt ook te berekenen dat, als de verkoopsnelheid halveert t.g.v. bijvoorbeeld het tegelijk op de markt zijn van twee concurrerende projecten, de verliezen al snel kunnen oplopen tot tientallen procenten van de grondwaarde, zeker bij grotere appartementencomplexen. Zorgvuldige fasering, "knip"schema's vooraf, zijn dus essentieel voor corporaties om te overleven.

Tenslotte vraagt nog een laatste risico-aspect de aandacht: financiering van projectontwikkeling. Eens hoorde ik de stelling van een corporatie: "Ik zonder een beperkt deel van mijn vermogen af teneinde de projectontwikkelingsrisico's te lokaliseren en te maximaliseren." Vervolgens werd in het ontwikkelingsproces de verhouding 20% eigen vermogen, 80% vreemd vermogen gehanteerd.
In bijgaande casus drie is het juiste antwoord dat bij het geschetste scenario de corporatie vier keer haar eigen ingebrachte vermogen plus eigen geld kwijt is.

Rest de vraag, waarom een corporatie aan projectontwikkeling zou gaan doen. Een aantal antwoorden op deze vraag is mogelijk:
- om haar doelgroep terug te winnen die zij in de huurwoningen kwijtraakt;
- om haar sociale taak, het creëren van goede huisvesting voor de sociaal minder sterkeren, te verrichten;
- om geld te verdienen;
- omdat de gemeente dat wenst;
- om wat met haar slapende reserves te doen.

Laat ik in het kader van de rol die mij toegedeeld is op deze dag, de kritische rekenaar, nu ook maar cynisch blijven:
- Als een corporatie bang is haar doelgroep kwijt te raken, moet ze ervoor zorgen dat het huurproduct verbeterd wordt. Er is een fractie van het bedrag van de benodigde vermogens in de projectontwikkeling uitgegeven voor de research van gebruikersvriendelijke producten tussen kopen en huren, producten waarbij de gebruiker ook op lange termijn zekerheden en winstdeling heeft en de corporatie werkgelegenheid houdt.
- Of moeten wij onze "jan-modalen" allemaal in appartementen stoppen waarvan de verkoopprijzen over een aantal jaren best aanzienlijk kunnen zijn gedaald, met alle sociale drama's van dien? Waarom? Om geld te verdienen? Kleed dan liever de projectontwikkelaars uit met winstdelen grondprijzen. Omdat de gemeente dat wenst of om de slapende reserves te activeren? Daar zijn veel

helderder, gerichter samenwerkingsvormen voor, waar ik hier nu niet op in kan gaan.

En als een corporatie het dan toch doet: realiseer u dan de risico's. Calculeer professioneel en laat het vooral geen geldverslindend hobbyïsme worden.

Stellingen

1. De ervaring leert dat beleggers met veel vreemd vermogen ca. elke 10 jaar ernstig in de problemen komen. Eveneens is bekend dat projectontwikkelaars elke 10 jaar bij omslagpunten in financiële nood komen. Een corporatie die aan projectontwikkeling doet, is zowel belegger met relatief veel vreemd vermogen als projectontwikkelaar. Hij loopt dus extra veel risico's.
2. Als de verkoopprijzen door bijvoorbeeld een rentestijging of fiscale maatregel met 10% dalen, dan dalen de grondprijzen met: 3%, 10%, of 40%.
3. U neemt risicodragend deel aan een VINEX-locatie voor *f* 50.000.000,- en u leent hiervoor *f* 40.000.000,- tegen 7,5% (dus *f* 10.000.000 eigen vermogen). De verwachting is dat u over 5 jaar kunt bouwen. De bouwkostenstijging is 2,5% per jaar; de verkoopprijzen stagneren. Dan bent u kwijt:
   - de helft van uw ingebrachte vermogen;
   - uw gehele ingebracht vermogen;
   - 4x uw ingebrachte vermogen.

9

RECENTE ERVARINGEN MET DE AFZET VAN KOOPWONINGEN IN HET STEDELIJK GEBIED: ROKKEVEEN-WEST

D. van den Bosch
Gemeente Zoetermeer

9.1 Inleiding

Mij is door het OTB verzocht recente ervaringen met de afzet van koopwoningen in een stedelijk gebied nader te beschouwen. In afwijking van hetgeen hierover in het programma staat zal ik niet ingaan op de Hoornse Hof en Delftzicht, maar op Rokkeveen-West, het voormalige Floriade-terrein in Zoetermeer.

In mijn inleiding zal ik mij niet beperken tot alleen de afzetervaringen, maar zal ik tevens ingaan op de gemeentelijke rol bij de totstandkoming van nieuw te bouwen koopprojecten en zal ik ook trachten een doorkijk te maken naar de nabije toekomst.

Om maar met de deur in huis te vallen: koopwoningen zijn niet het geneesmiddel voor alle volkshuisvestingsproblemen. Wanneer ik aan de bereikbaarheids-, huur/-woonlasten- en de grootschalige hoogbouwproblematiek denk, om maar enkele saillante volkshuisvestingsproblemen te noemen, dan kan ik niet anders dan concluderen dat het bouwen van koopwoningen hiervoor lang niet altijd in directe zin de oplossing biedt. Vanuit mijn ervaring met de gemeentelijke praktijk is wel gebleken, dat het voor grote groepen woningzoekenden het belangrijkste instrument is om invulling te geven aan de gewenste wooncarrière. Bovendien is de koopwoning essentieel voor de doorstroming met name vanuit de huursector en een niet te verwaarlozen instrument om hogere inkomens aan een gemeente te binden.

Voordat een product ontwikkeld wordt is marktinzicht ten aanzien van de wensen van de consument een eerste vereiste. Beantwoording van de vraag wat nu de woonconsument wil, is door de Nederlandse Vereniging van Bouwondernemers zeer recentelijk nogmaals geformuleerd. Deze vereniging heeft vorige week de woonwensen van aspirant-kopers op een rijtje gezet in het rapport Huizenkopers in profiel. Volgens dit rapport willen anderhalf miljoen mensen de komende jaren verhuizen naar een (ander) koophuis. Een derde van deze groep is actief op zoek, de overgrote meerderheid wil echter alleen veranderen voor een huis dat 'werkelijk geschikt' is. Het onderzoek is verricht onder huishoudens met een jaarinkomen van minimaal *f* 50.000 bruto. Opvallende uitkomsten van het onderzoek zijn voorts, dat de

aspirant-huizenkoper gemiddeld *f* 291.000,- voor een woning over heeft. De woning moet vooral ruimte hebben, minimaal vier kamers, een grote woonkamer (minimaal 40 m^2), een tuin en als het even kan een garage. Met name buitenwijken en woningen nabij een stad blijken populair te zijn. En als de huizenkoper mag kiezen tussen een grote sober uitgevoerde woning en een kleine luxere woning, dan kiest een royale meerderheid voor de grote sobere woning. Experimentele woningbouw of woningen met platte daken worden minder gewaardeerd. Tachtig procent van de ondervraagden wijst een flat of appartement (zelfs met een groot dakterras) zonder meer af. Tot zover dit onderzoek. Ik kom op de uitkomsten nog terug bij het beschouwen van mijn ervaringen met de koopmarkt in een stedelijk gebied.

Ik ben begonnen met te stellen, dat het bouwen van koopwoningen niet de penicilline voor alle volkshuisvestingsvraagstukken is. De respondenten uit het aangehaalde onderzoek bestonden uit huishoudens met een minimaal huishoudinkomen boven de *f* 50.000,-. Voor huishoudens met een lager inkomen is de koopmarkt niet aantrekkelijk. Dit wordt niet alleen door het inkomen veroorzaakt, maar ook door het fiscale systeem, dat voor deze groep nadelig uitpakt. Naast deze groep woonconsumenten die feitelijk niet kan kopen, is er ook een categorie woningzoekenden, die om bepaalde redenen (leeftijd, mobiliteit e.d.) niet wil kopen. Deze laatste categorie woningzoekenden neemt de laatste jaren in omvang af. De volgende zaken spelen hierbij een rol:

- de huidige lage hypotheekrente tegenover de jaarlijkse huurverhogingen;
- status;
- wooncarriere;
- het gedurende langere termijn de eigen woonlast vast kunnen zetten;
- het gevoel dat de woning financieel bezien steeds meer naar je toekomt;
- de overwinstpotentie.

9.2 Gemeentelijke volkshuisvestingsrol op de koopwoningenmarkt

De Zoetermeerse woningmarkt kan al jaren als zwaar overspannen worden gekenschetst. Vraag en aanbod zijn niet met elkaar in evenwicht. Een enorme vraag en een beperkt aanbod zijn de oorzaak hiervan. Als in Zoetermeer bijvoorbeeld een woning op z'n kop zou worden gebouwd, dan nog zou deze woning verkocht worden. Deze situatie is plezierig voor de afzet, maar is wel voor de gemeente Zoetermeer aanleiding geweest om voor de koopwoningenmarkt een specifiek beleid te gaan ontwikkelen. Uitgangspunt hierbij was, dat met name het Trabanteffect moest worden voorkomen.

Dit beleid loopt over meerdere sporen:

- woonruimteverdeling van het meest schaarse deel van de koopsector zijnde de sociale koopwoning;
- zorgvuldige selectie van de opdrachtgever;
- uitvoeren van een gemeentelijke prijs/kwaliteittoets;

- voeren van expliciet beleid m.b.t.de grondverwerving;
- de wijze en omvang van inzet van woningbouwsubsidies;
- het gemeentelijk grondkostenbeleid koppelen aan het voorgestane volkshuisvestingsbeleid;
- bij de start van de planontwikkeling de door de gemeente gewenste stedebouwkundige/volkshuisvestelijke randvoorwaarden aangeven;
- en *last but not least,* het geven van gerichte voorlichting aan de consument.

Hoe gaat dit nu in de Zoetermeerse praktijk?

9.3 Stedebouwkundige randvoorwaarden

In de afgelopen drie jaar bedroeg de nieuwbouwproductie ca. 800-1000 woningen per jaar. Verreweg de meeste vraag was en is er naar goedkope en middendure eengezinswoningen. De nieuwbouw is hoofdzakelijk in Rokkeveen-West (het voormalige Floriade-terrein) gerealiseerd. Op basis van het door de gemeente ontwikkelde woningbouwprogramma moesten hier ca. 1400 woningen in alle financieringscategorieën van de woningmarkt in zowel de koop- als de huursector worden ontwikkeld. Het resterende deel van de bouwproductie is elders in Rokkeveen gerealiseerd. Rokkeveen-West maakt deel uit van de wijk Rokkeveen. Deze wijk heeft een totale plancapaciteit van ca. 9000 woningen. De verhouding laagbouw/gestapeld in Rokkeveen bedraagt 75/25%.

Vanaf de start was de interesse voor woningbouw in dit wijkdeel groter dan elders. Wij hebben dit toegeschreven aan de Floriade en het Balijbos. Zoals u wellicht weet is in dit gedeelte van de wijk in 1992 een internationale tuinbouwtentoonstelling georganiseerd, die ca. 3,5 miljoen bezoekers trok. Delen van de toentertijd aangebrachte groenstructuur zijn na afloop van de tentoonstelling gehandhaafd en zijn een integraal onderdeel van het nieuw te bouwen wijkdeel gaan vormen.
In het bestemmingsplan voor dit wijkdeel was voor het eerst een beeld/kwaliteitsplan opgenomen. Dit plan stelde eisen aan het architectuurbeeld van de woningen. Zo moesten er woningen in de Haagse, Rotterdamse, Amsterdamse en de internationale architectuurstijl worden ontwikkeld.
Behoudens de meest dure woningen (projectmatige opzet van ca. 40 vrije sectorwoningen) zijn alle woningen in dit wijkdeel binnen de daarvoor gestelde tijd ontwikkeld en voor alle laagbouwwoningen gold, dat deze woningen binnen een maand na de start van de verkoop (die altijd voor de start van de bouw heeft gelegen) waren verkocht. Veelal hadden de makelaars overwerk aan de verkoop. Een aantal makelaars bleek zelfs dranghekken nodig te hebben. Zonder dat hiernaar onderzoek is gedaan, durf ik de stelling aan, dat de voorgeschreven architectuurstijlen geen remmende of verkoopbevorderende werking op deze laagbouwwoningen hebben gehad.

Een project van ca. 40 zeer dure laagbouwwoningen - beoogde gemiddelde verkoopprijs vanaf een miljoen - is niet van de grond gekomen. Het te ontwikkelen goud-

kustje bleek last te hebben van het "Dagobert Duck"-effect, bovendien bleken de nadrukkelijke architectuureisen die aan het project waren gesteld de potentiële kopers niet aan te spreken. Bovengenoemd plan wordt momenteel herontwikkeld in een iets lager prijssegment (ca. acht ton).
De verkoop van de gestapelde bouw leverde qua verkoop een aanzienlijk gevarieerder beeld op. Een projekt van 64 woningen in de prijsklasse van ca. *f* 220.000,- tot *f* 500.000,- werd binnen twee maanden verkocht. Moderne architectuur. Andere gestapelde koopprojecten verging het minder goed. Een drietal urbane villa's (internationale architectuur), bestaande uit 63 appartementen in de prijsklasse tussen *f* 300.000,- en *f* 550.000,-, staat momenteel op opleveren. Er zijn nog vier appartementen te koop.De omzetsnelheid ligt op ongeveer een appartement per week. Saillant detail hierbij is, dat het door dezelfde architect als het net genoemde goed verkopende gestapelde project is ontwikkeld, de projecten op steenworp afstand van elkaar liggen en dat zelfs dezelfde buitengevelsteen is gebruikt.
In een ander gestapeld koopproject met 81 appartementen met prijzen tussen *f* 250.000,- en *f* 450.000,- loopt de verkoop weer aanzienlijk beter. Inmiddels zijn er zes maanden na de start van de verkoop zo'n 70 appartementen verkocht (ca. 2,5 appartement per week). Uit ervaringen en onderzoek is gebleken dat de situering, de architectuur, de prijs/productverhouding van appartementen in een buitenwijk als Rokkeveen voor de koper bij de verwerving een veel doorslaggevender rol spelen dan bij de laagbouw. Overigens sporen deze ervaringen aardig met de conclusies van het rapport van het NVB.

9.4 Wie zijn de kopers van de appartementen?

De stelling dat appartementen uitsluitend worden gekocht door de 50^{+}-markt, wordt in Zoetermeer niet bewaarheid. Genoemde groep voert wel de boventoon, maar de stapeling wordt ook gekocht door een- en tweepersoonshuishoudens met een leeftijd startend bij dertig jaar. Voor deze groep is de situering van het appartementsgebouw ten opzichte van de voorzieningen van belang.
Wat de 50^{+}-categorie betreft, gaat het veelal om huishoudens komend uit een koopeengezinswoning die, nadat de kinderen uit het huis zijn, mikken op een luxe, makkelijk te onderhouden woning of om kopers die in de omgeving van kinderen/kleinkinderen willen verblijven. De eerstgenoemde categorie komt veelal uit Zoetermeer, de laatste categorie komt voornamelijk uit Den Haag.
Penthouses zijn bijzonder in trek. De eerste woonlaag blijkt in de praktijk het moeilijkst afzetbaar te zijn. Dit laatste aspect is toe te schrijven aan privacy- en inbraakoverwegingen.

9.5 Woningtoewijzing laagbouw

De woningtoewijzing geschiedt op verschillende manieren. Nieuwbouwwoningen met een prijs tot ca. *f* 175.000,- worden toegewezen aan huishoudens met een gezamen-

lijk jaarinkomen van maximaal *f* 71.000,-. Bij de toewijzing van sociale koopwoningen (premiekoop) moet uiteraard aan de rijksregelgeving worden voldaan. De hiervoor in aanmerking komende huishoudens moeten ingeschreven staan in een gemeentelijk register. Bij de toewijzing wordt met een tweetal lijsten gewerkt. Een lijst is uitgedraaid op basis van wachttijd, de andere lijst wordt samengesteld op doorstroomrendement. Op 50/50-basis vindt toewijzing plaats.
Al jaren schommelt het aantal woningzoekenden op de gemeentelijke lijst - ondanks jaarlijkse opschoning en toewijzing bij nieuwe projecten - rond de 3000. Voornamelijk zijn het jongere woningzoekenden, die zich in de oudere hoogbouw in Zoetermeer hebben gevestigd en van hieruit trachten in de laagbouwkoopmarkt terecht te komen. Aanvankelijk waren het vooral Hagenezen, die hun woonwens in Den Haag niet konden verwezenlijken. Met de uitgroei van Zoetermeer is ook de interne vraag toegenomen. De laatste jaren is de gemiddelde instroom vanuit Zoetermeer in de sociale-koopsector gegroeid tot ongeveer 60% per project.
Voor de koopsector boven de *f* 175.000,- geldt dat opdrachtgevers verplicht worden hiermee te adverteren in een jaarlijks door de gemeente uit te geven woonmagazine. In dit magazine zijn aanmeldingsbonnen opgenomen waarmee kandidaat-kopers zich rechtstreeks bij de opdrachtgever kunnen aanmelden. Tot *f* 250.000,- moet de helft van het aantal woningen aan doortroomkandidaten worden toegewezen. Boven de *f* 250.000,- is een opdrachtgever qua toewijzing vrij. In de praktijk zien wij dan ook nogal wat verschillen hierbij optreden. De ene opdrachtgever laat de notaris loten, bij de andere opdrachtgever wil de makelaar ook een enkele keer aan zijn provisie denken en richt zich bij voorkeur alleen op gegadigden die al een eigen woning in Zoetermeer hebben. Gelukkig komt dit niet veel voor.

Ter illustratie volgt nu een beschrijving van de meest recente ervaringen in het middendure en dure segment: in het laatste woonmagazine stonden enkele projecten vermeld met een koopprijs van ca. *f* 270.000,- tot ca. *f* 450.000,-. Het aantal ingezonden aanmeldingsbonnen varieerde van 1300 tot 1900 per opdrachtgever. Ca. 90% van de aanmelders komt uit Zoetermeer. Dit valt te verklaren uit het feit, dat het Zoetermeerse woonmagazine alleen in Zoetermeer huis-aan-huis wordt verspreid. Daarnaast moet ik erop wijzen dat het door de grote lokale animo voor koopwoningen en de bekendheid met het woonmagazinesysteem vrijwel nooit voorkomt, dat er met Zoetermeerse projecten in landelijke of regionale dagbladen wordt geadverteerd. Na wat u gehoord hebt, zal het u duidelijk zijn dat zodra u wel een advertentie in uw dagblad aantreft, er kennelijk iets mis is met de prijs/productverhouding.

9.6 Voorlichting

Het uitgeven van een gemeentelijk woonmagazine met een integraal overzicht van alle komende nieuwbouwprojecten heeft niet alleen een functie in het kader van de toewijzing, maar is vooral opgezet om de lokale doorstroming te stimuleren. Daarbij heeft de uitgave van het magazine geleid tot een duidelijke vermindering van het

aantal spijtoptanten (ik heb in dit project gekocht, maar als ik van dat andere project had geweten dan ....).

9.7 Doorstroombeleid

Wanneer een gemeente strategisch wil omgaan met nieuwbouwprojecten dan moet vooral een gericht doorstroombeleid zijn ontwikkeld. Hierbij spelen naast eerder genoemde factoren nog een aantal andere aspecten een rol. Zonder deze aspecten nader uit te diepen, noem ik:

- de wil en het vermogen om een op doorstroming afgestemd grondprijsbeleid te voeren;
- de positie van de gemeente bij de grondverwerving (onafhankelijk of gebonden aan een marktpartij);
- juist in een sterke markt het eisen van hoogwaardige kwaliteit;
- kritisch omgaan met de inrichting van de woonomgeving;
- speculanten moeten zoveel mogelijk geweerd worden (overwinstregelingen).

9.8 Wat is er nu daadwerkelijk van het Zoetermeerse beleid terecht gekomen?

De realisatie van ca. 1000 nieuwbouwwoningen per jaar heeft in Zoetermeer (nog) niet geleid tot leegstand in die delen van de flatvoorraad, die landelijk bezien duidelijk gedeappricieerd zijn. Wel wordt het vullen van deze grootschalige hoogbouw steeds moeilijker, enerzijds door de vrij hoge mutatiegraad in deze complexen als gevolg van doorstroombewegingen, anderzijds doordat de gevolgen van de jaarlijkse huurrondes gekoppeld aan een aantal bezuinigingsslagen in het kader van de individuele huursubsidie hier ook steeds meer voelbaar worden. De prijs/produktverhouding van de 20-25 jaar oude flatvoorraad steekt in een relatief dure groeikern ongunstig af tegenover de nieuwbouw.

Het ontwikkelen van koopwoningen is niet het ultieme maar wel het beste middel gebleken om de beoogde doorstroming op gang te brengen. De laatste jaren kan het doorstroomrendement in absolute zin door het bouwen van koopwoningen op ongeveer 30% van de koopsector worden geraamd. Ca. 200 schaarse huurwoningen per jaar komen hierdoor ter beschikking.
Van doorstroming bij mutatie binnen de koopsector kan niet worden gesproken. Voor deze sector heeft de overheid geen middelen om een doorstroombeleid te ontwikkelen. De ontwikkelingen in dit marktsegment worden feitelijk door de eigenaar bepaald. De gemeente kan hier hooguit een indirecte rol spelen door een wervend nieuwbouwaanbod te creëren.

9.9 De toekomst ofwel het leven op de koopwoningenmarkt in en na Vinex

De Zoetermeerse koopwoningenmarkt is zich, ondanks een regionaal beleid dat uitgaat van een open regionale woningmarkt, steeds meer aan het ontwikkelen tot een eigen lokale woningmarkt. De lokale behoefte wordt momenteel geraamd op een jaarlijkse nieuwbouwpotentie van 600 woningen. Een tendens die niet nieuw is, maar zich ook in de andere regiogemeenten al heeft voltrokken. Zoetermeer komt ook op dit punt tot wasdom. De woonsatisfactie is hier tot op heden groot en er zijn geen indicatoren dat hier op korte termijn wijziging in komt. Geen wolkje aan de lucht dus. Of toch? Zoetermeer heeft nog steeds te lijden onder een bij de buitenwereld bestaand negatief imago. Om een mij niet bekende reden gaat Zoetermeer nog steeds bij velen door het leven als een soort Bijlmermeer (net zo'n imago-probleem).
Wanneer je Zoetermeer noemt, dan denken velen alleen aan grootschalige hoogbouw. Dat tijdperk hebben we in Zoetermeer al zo'n twintig jaar geleden afgesloten. De stad heeft zich inmiddels zodanig ontwikkeld, dat de uitstroom relatief laag is, mede door de woonsatisfactie. Uit recent onderzoek bij de middengrote steden (ca. 100.000 inwoners) komt Zoetermeer als nummer twee uit de bus. Kortom: meer een pr-probleem, dan een echt probleem.

9.10 Welke problemen kunnen zich in de toekomst voordoen?

Ik geef u een aantal mogelijke toekomstige problemen/onzekerheden:

- Het volledig afschaffen van de rijksbijdrage op nieuw te bouwen sociale-koopwoningen.
- Onzekerheid over de hypotheekrentestand. Hoe lang blijft het huidige lage nivo gehandhaafd?
- Wat gaat de herverdeling van het gemeentefonds voor bijvoorbeeld de onroerend zaakbelasting in nadeelgemeenten betekenen?
- Blijft de hypotheekrente-aftrek wel volledig gehandhaafd?
- Wat betekent het voor de koopmarkt indien er door het gelijktijdig op de markt komen van meerdere VINEX-locaties ineens sprake is van een ruim - maar duurder - woningaanbod?
- Welke woonkwaliteit mag u nog verwachten in VINEX-locaties?
- Welke strategische rol kunnen gemeenten binnen de PPS-constructies op het terrein van de woningmarkt nog spelen?
- Wat zijn de gevolgen voor de bestaande woningmarkt indien er een decennium lang een ruim nieuwbouwaanbod is?
- Zal het ook binnen de VINEX-afspraken mogelijk zijn qua prijsstelling met een marktgericht woningaanbod te komen?

Ik kan u over deze aspecten niet geruststellen. Ik ga ervan uit, dat de vorige sprekers hier eerder op de dag op in zijn gegaan. Zo niet, dan heb ik u wellicht een aantal vragen voor de forumdiscussie in de mond gelegd.

9.11 Tot slot

Ik wil deze inleiding beëindigen met de constatering, dat de Zoetermeerse ervaringen met koopwoningen niet afwijken van de woonconsumentenvoorkeuren uit het vaker genoemde NVB-onderzoek.

Uit ervaring is gebleken, dat het gezamenlijk met marktpartijen ontwikkelen en uitvoeren van volkshuisvestingsbeleid de meest effectieve weg is om tot een gewenst resultaat te komen.

Stellingen

1. Nieuwbouwwijken moeten ook in de VINEX-gebieden een afspiegeling blijven vormen van de samenleving. Tegen deze achtergrond bezien is het onjuist dat de rijksbijdrage voor sociale-koopwoningen wordt afgeschaft.
2. Sociale-koopwoningen kunnen alleen gebouwd worden door het niet marktconform handelen van de bij de bouw betrokken partijen. Deze woningen zijn in een gespannen woningmarkt bij de oplevering al aanzienlijk meer waard dan de koopprijs. Om de lokale woningmarkt zijn gewenste differentiatie te laten behouden, dient bij mutatie in bijvoorbeeld de eerste vijf jaar na de oplevering de woning voor de aanvankelijke koopsom aan de gemeente terug te worden verkocht.
3. De rijksoverheid dient ook voor de koopsector een beleid te ontwikkelen, dat zich met name richt op het voorkomen van scheefgroei tussen inkomen en woonlast.
4. De huidige fiscale maatregelen ten aanzien van de hypotheekaftrek leiden er onder meer toe, dat kopers bij gelijke aanschafkosten van een woning netto verschillende woonlasten betalen. Hoe hoger het inkomen hoe lager de woonlast. Uit sociale overwegingen zou deze huidige praktijk moeten worden omgebogen.

VERSCHENEN IN DE SERIE OTB-WERKDOCUMENTEN

96-01 L. Bosten, B. Theelen, F. Wassenberg, Bijlmerbewoners over de toekomst van hun F-buurt
1996/81 blz./ISBN 90-407-1230-1/*f* 20,-

96-02 E. Tuinen en H. Heeger, Gekwalificeerd adviesrecht bij woningcorporaties
1996/43 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 J. Kullberg, Aanbodmodellen geïnventariseerd, een landelijke studie naar de vormen van marktgericht woonruimteverdeling en ervaringen van de verdelers
Verschijnt binnenkort

96-06 H. Priemus en I.S. Smid (red.), Aanbodgerichte woonruimteverdeling; ervaringen met het Delftse model en varianten
1996/70 blz./ISBN 90-407-1329-4/*f*20,-

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 H. Olden en H. Priemus, De behoefte aan bouwlocaties voor woningen en bedrijven in Deventer tot het jaar 2020
1996/19 blz./ISBN 90-407-1337-5/*f* 10,-

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
1996/66 blz./ISBN 90-407-1335-9/*f* 20,-

96-10 M. Elsinga, Evaluatie koopwoningen en groeiend eigendom in de Schilderswijk
1996/63 blz./ISBN 90-407-1341-3/*f* 20,-

96-11 H. Priemus en A.C.W. van der Heijden, Ruimtelijke segregatie en volkshuisvesting, Invloed van de volkshuisvesting op het *voor*komen en voor*komen* van inkomenswijken
1996/80 blz./ISBN 90-407-1355-3/*f* 20,-

96-12 P.J. Boelhouwer, J.B.S. Conijn, E. Philipsen (red.), De markt van koopwoningen. Panacee voor volkshuisvestingsvraagstukken?
1996/76 blz./ISBN 90-407-1403-7/ca. *f* 20,-

96-13 Verschijnt binnenkort

96-14 R.A. van den Broeke, Ondersteunende informatiesystemen woningvoorraadbeleid
1996/111 blz./ISBN 90-407-1361-8/*f* 20,-

96-15 H. Boumeester, F. Wassenberg, m.m.v. H.J. Korthals Altes, Video voor veiligheid? Effecten van camerabewaking in de Bijlmermeer
1996/75 blz./ISBN 90-407-1363-4/*f* 20,-

96-16 C.M. Krebber, De onderkant van de Haagse woningmarkt; typologie van vraag en aanbod
1996/69 blz./ISBN 90-407-1364-2/*f* 20,-

96-17 P.J. Boelhouwer, m.m.v. P. de Vries, De leefbaarheid in stedelijk Gelderland gepeild
1996/41 blz./ISBN 90-407-1367-7/*f* 10,-

96-18 F.M.J. van der Zon, Prestatie-afspraken in de volkshuisvesting
1996/50 blz./ISBN 90-407-1370-7/*f* 10,-

96-19 B. van Rosmalen en F. Wassenberg, m.m.v. H. Boumeester, A.W. Faber, J.J. Koffijberg, H. Priemus, Knelpunten op de woningmarkt in Gooi en Vechtstreek, Basis voor een regionale volkshuisvestingsvisie
1996/120 blz./ISBN 90-407-1371-5/*f* 20,-

96-20 C.M. Krebber, De onderkant van de Haagse woningmarkt; vraag en aanbod in beeld
Verschijnt binnenkort

96-21 H. Priemus, A. Dijkstra en H. Olden, HSL in Haaglanden. Bundeling van infrastructuur en ruimtelijk-economische impuls
1996/35 blz./ISBN 90-407-1383-9/*f* 10,-

96-22 R.A. van den Broeke, H. Heeger en H. Priemus, Analyse van de volkshuisvestingssituatie in Lelystad en visieontwikkeling
1996/47 blz./ISBN 90-407-1392-8

96-23 J.B.S. Conijn, V. Gruis, Bedrijfswaarde als kompas?
Verschijnt binnenkort

96-24 F.M. Meijer, E. Sjoer (red.), Vereniging van Eigenaren: nieuwe ontwikkelingen
1996/ca. 55 blz./ISBN 90-407-1399-5

ISBN 90-407-1403-7

ONDERZOEKSINSTITUUT OTB
Bureau Opleidingen en Kennisoverdracht

Postbus 5030
2600 GA Delft

Thijsseweg 11
2629 JA Delft
Telefoon (015) 278 30 05
Telefax (015) 278 44 22
E-mail mailbox@otb.tudelft.nl
http://www.otb.tudelft.nl