



DE POTENTIE VAN KLUSWONINGEN

Een studie naar de waarde van kluswoningen voor
het vergroten van de kansen van koopstarters op
de woningmarkt.

Julia Schreuder
06/07/23

CONTENT

INTRODUCTIE

& probleemstelling

01

METHODE

& research design

02

THEORETISCH ONDERZOEK

& definities

03

EMPIRISCH ONDERZOEK

resultaten & analyse

04

CONCLUSIE

& aanbevelingen

05

01

INTRODUCTIE

PROBLEEMSTELLING

- Woningtekort
- Hoge huurprijzen
- Koopmarkt buiten bereik voor starters

VERKOCHT
onder voorbehoud



MAKELAARDIJ

DE PAREL

033 - 46 69 902

makelaardijdeparel.nl



VERKOCHT

DE PAREL

MAKELAARDIJ

/voorbachMakelaardij

/voorbachMakelaardij

/voorbachM



(033) 258 55 84

Kluswoningen in Rotterdam

+/- van 2004 - 2010

- Lage prijzen
- Zelf afklussen
- Motief: leefbaarheid in wijken verbeteren

In Amsterdam

+/- van 2011 - 2016

- Motief: om sneller woningen af te kunnen zetten door corporatie



Maar waarom lijkt het nu niet meer zoveel te worden toegepast?

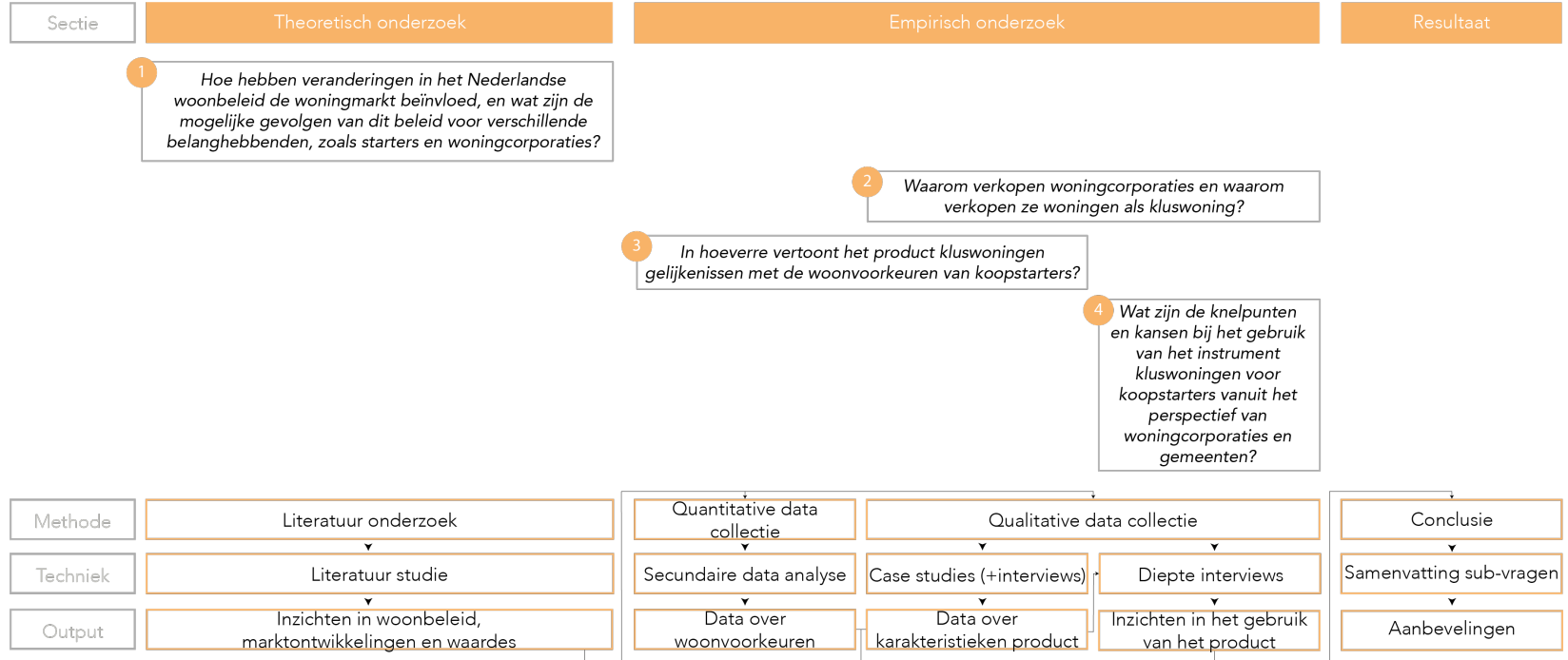
ONDERZOEKSVRAAG

"In hoeverre is het aanbieden van kluswoningen waardevol (in termen van betaalbaarheid, beschikbaarheid en empowerment) voor het verruimen van de kansen van koopstarters op de koopmarkt vanuit het perspectief van verschillende actoren?"

02

METHODE

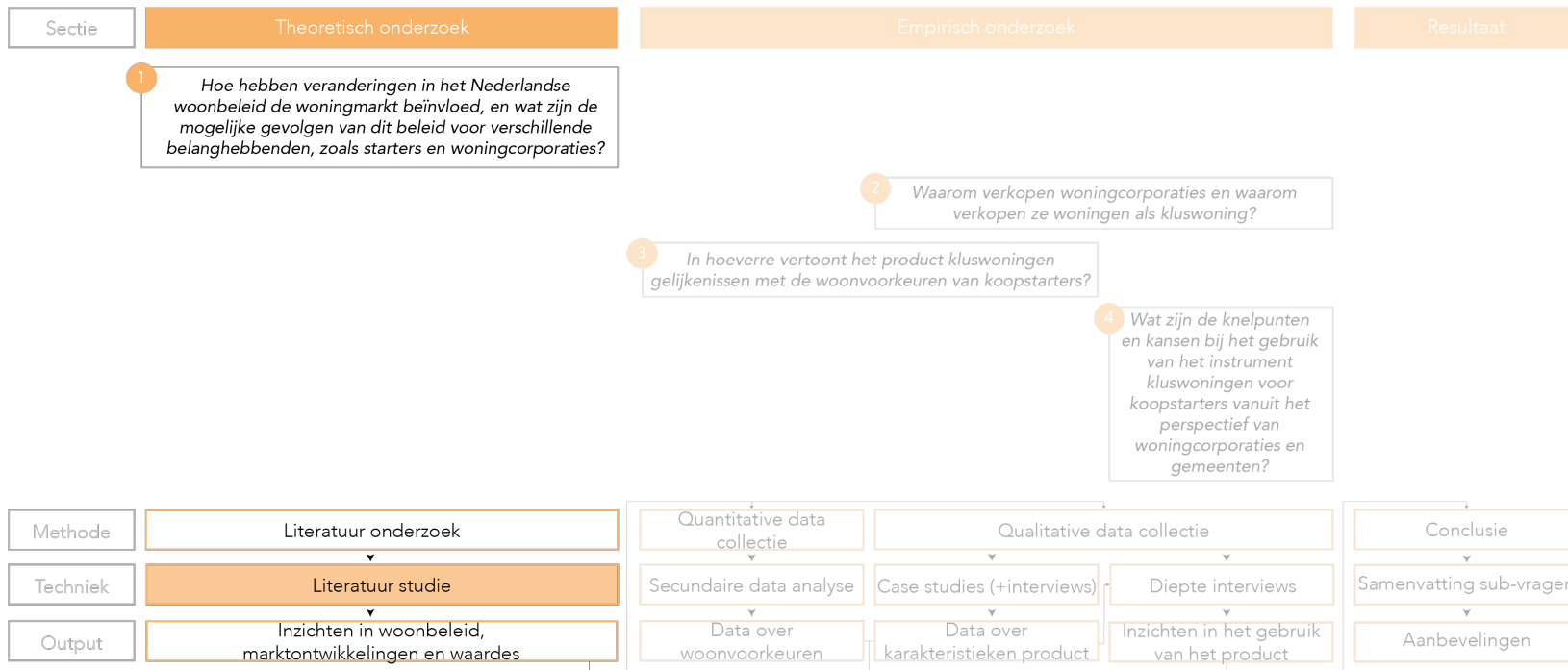
RESEARCH DESIGN



03

THEORETISCH ONDERZOEK

THEORETISCH ONDERZOEK



DEFINITIES

KOOPSTARTER

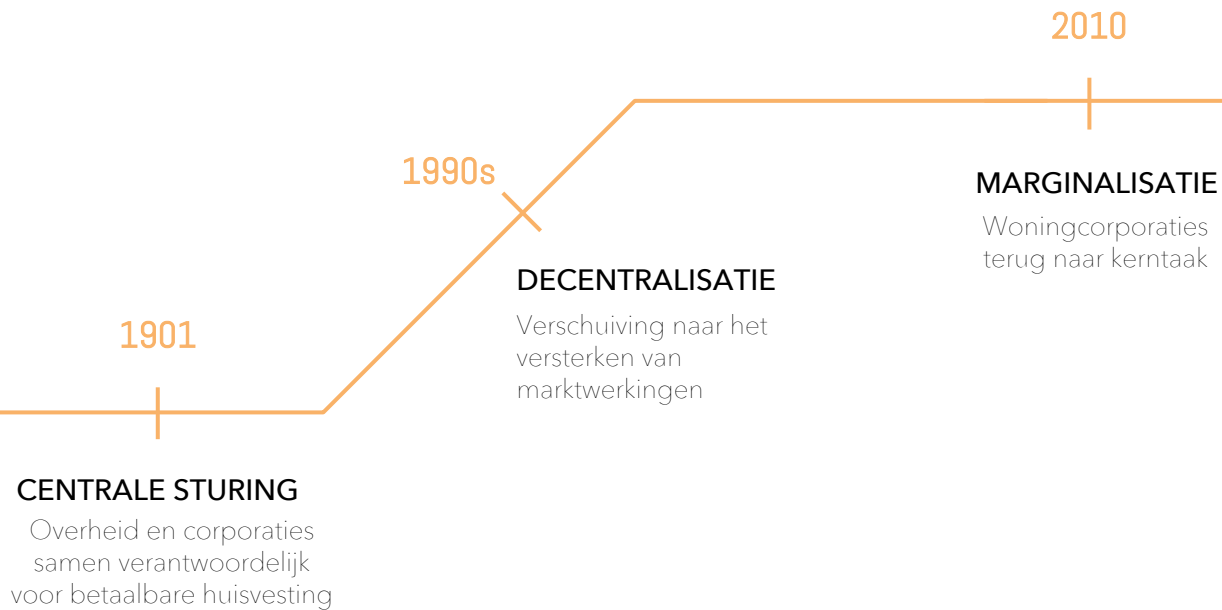
Een huishouden dat een zelfstandige woning achterlaat, zoals een huurwoning, en de wens heeft om te kopen en te verhuizen naar een koopwoning, met een leeftijd tussen de 18 en 35 jaar oud.

KLUSWONINGEN

Een kluswoning is een bestaande woning die gerenoveerd moet worden, wat wordt gedaan door de nieuwe koper. Er kunnen extra verplichtingen worden afgesproken bij de verkoop van dit product. Omdat de koper (deels) de renovatie zelf uit kan voeren, kunnen kosten worden bespaard en heeft de koper zelf invloed op de indeling en de afwerking.



WOONBELEID



WONINGMARKT ONTWIKKELINGEN

Toenemende
ruimtelijke segregatie



Toegankelijkheid van
eigenwoningbezit is moeilijk



Betaalbaarheidsproblemen



Starters en middeninkomens
vallen tussen wal en schip



BELANGEN

OVERHEID/GEMEENTE

Betaalbaarheid

Beschikbaarheid

Leefbaarheid

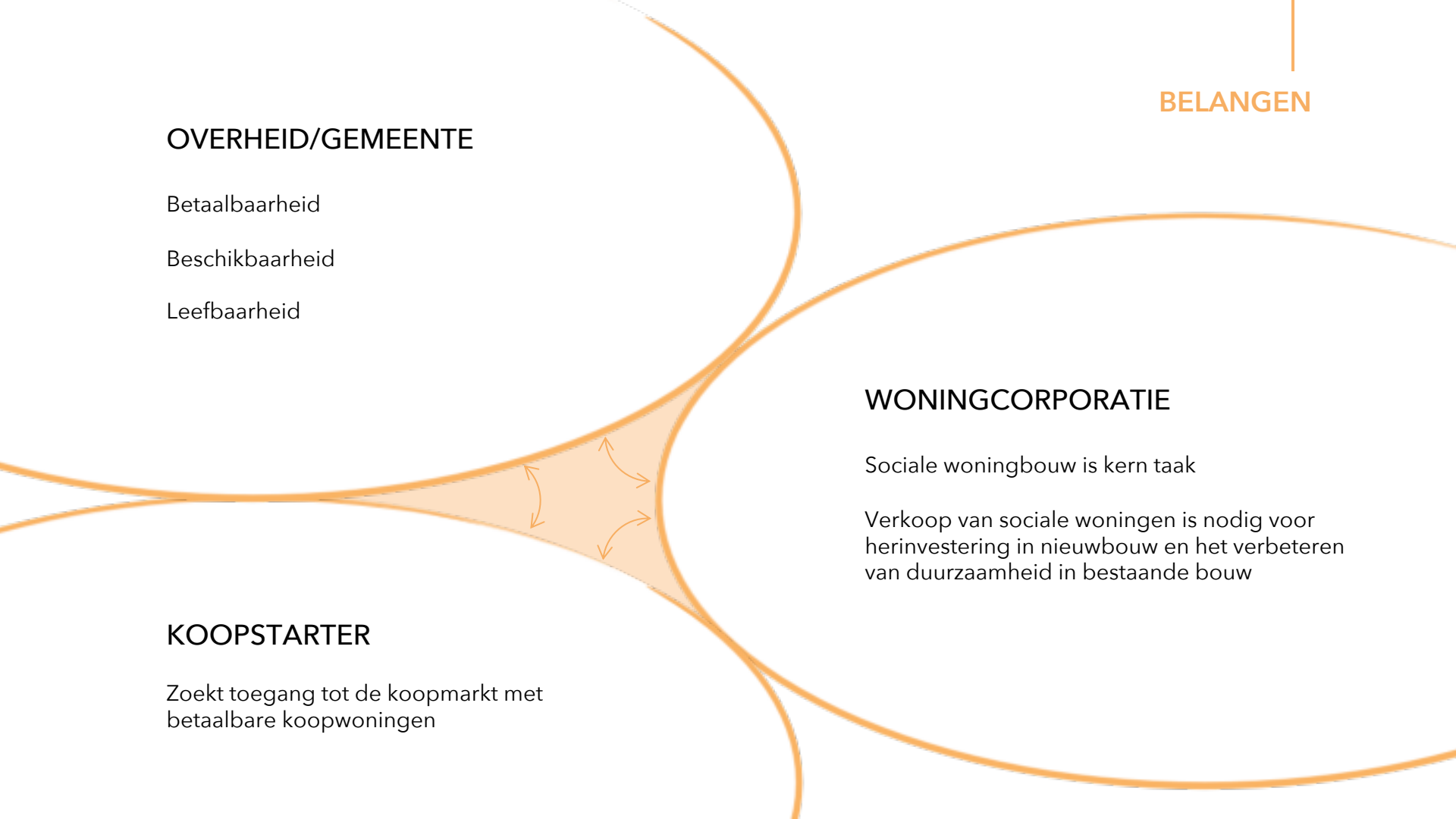
WONINGCORPORATIE

Sociale woningbouw is kern taak

Verkoop van sociale woningen is nodig voor herinvestering in nieuwbouw en het verbeteren van duurzaamheid in bestaande bouw

KOOPSTARTER

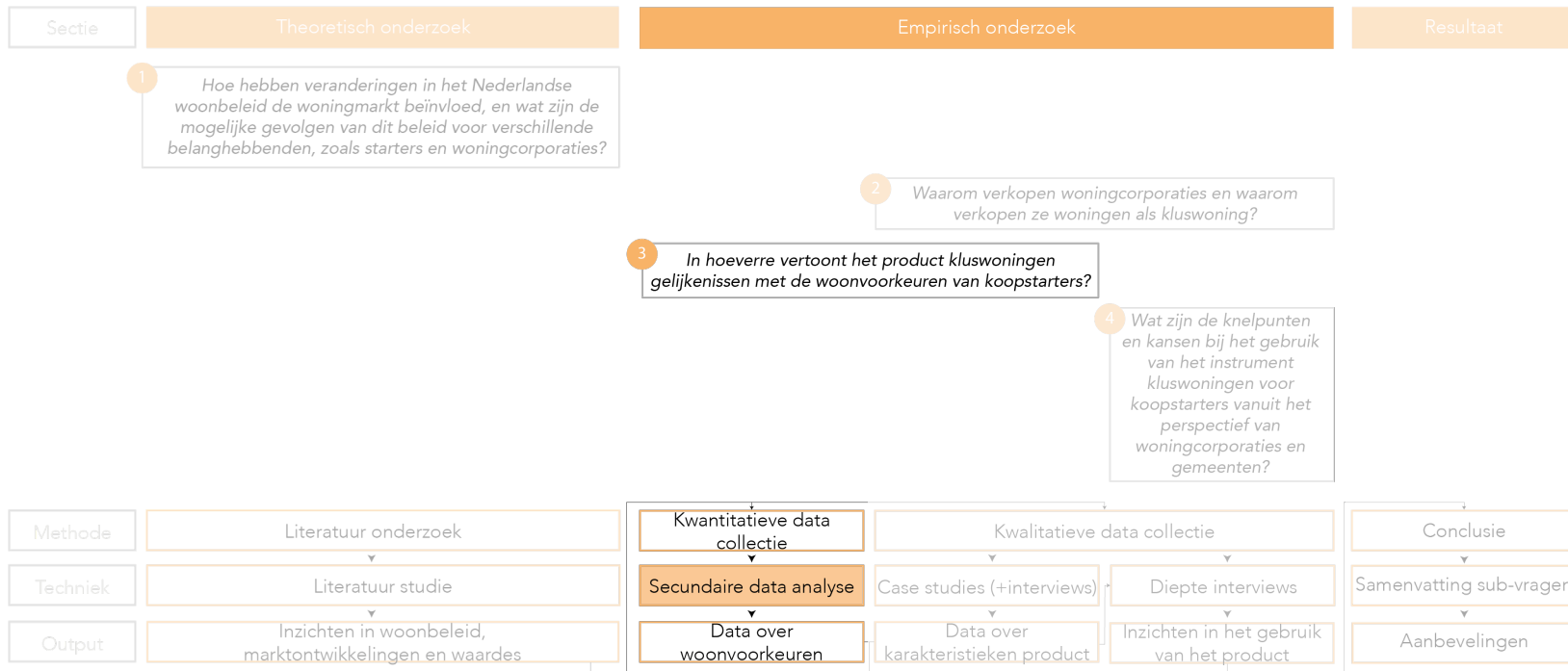
Zoekt toegang tot de koopmarkt met betaalbare koopwoningen



04

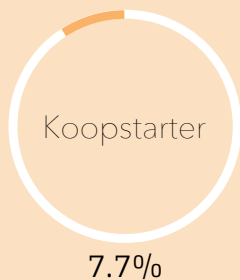
EMPIRISCH
ONDERZOEK

SECONDAIRE DATA ANALYSE



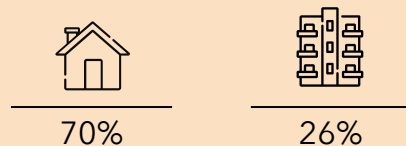
SECUNDAIRE DATA ANALYSE

KOOPSTARTER

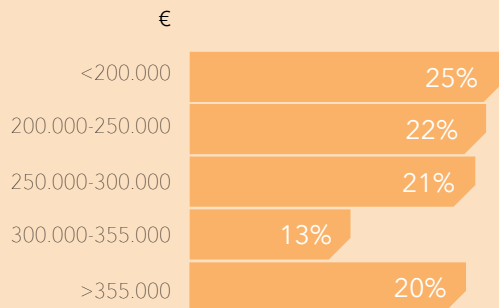


HUISHOUDENS-SAMENSTELLING

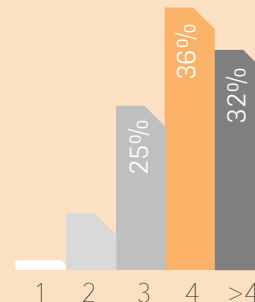
GEWENSTE WONINGTYPE



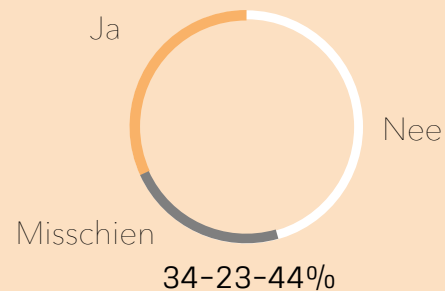
GEWENSTE KOOPPRIJS



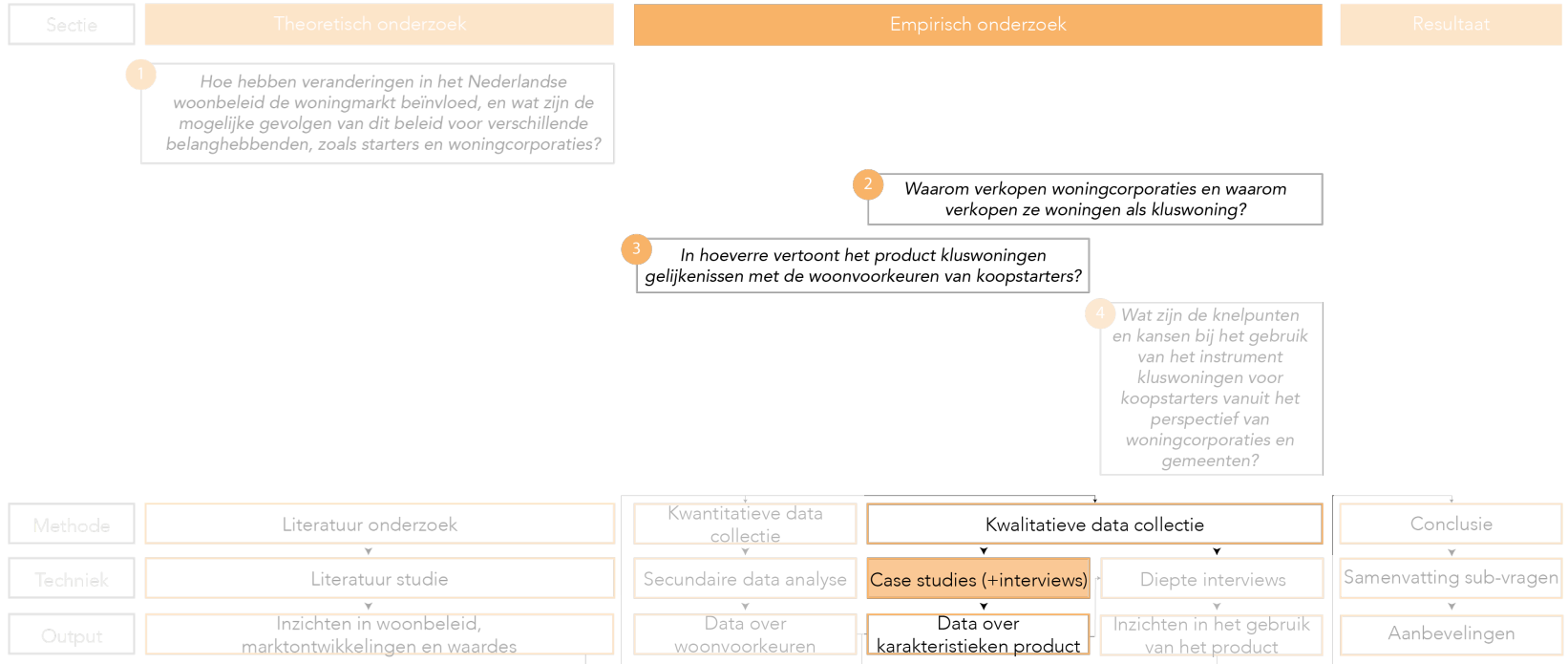
GEWENSTE AANTAL KAMERS



INTERESSE IN EEN KLUSWONING



CASE STUDIES



CASE STUDIES



MERKELBACH

Complex met appartementen
in Amsterdam West

BAVODORP

Eengezinswoningen in het
oosten van Haarlem



CASE STUDIES

Woningtype:	Appartement
Vierkante meters:	45/55 m ²
Aantal kamers:	1,2 or 3
Koopprijs (categorieën):	€150.000 - €200.000 (2016) €200.000 - €250.000 (2017)
Vierkante meter prijs: (gemiddelde)	€3.364 (2016) €4.412 (2017)

MERKELBACH

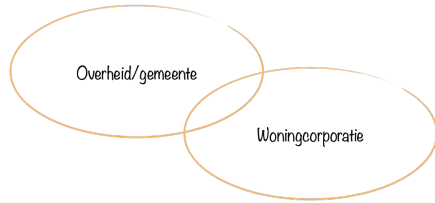
Complex met appartementen
in Amsterdam West

BAVODORP

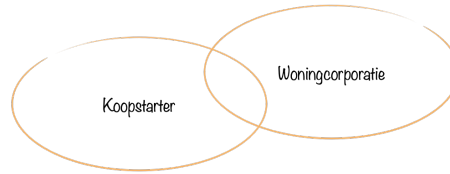
Eengezinswoningen in het
oosten van Haarlem

Woningtype:	Eengezinswoning
Vierkante meters:	73-80 m ² (type 1), 90-100 m ² (type 2)
Aantal kamers:	3 or 4
Koopprijs (categorieën):	€200.000 - €250.000 (2018) €250.000 - €350.000 (2019)
Vierkante meter prijs: (gemiddelde)	€3.249 (2018) €3.431 (2019)

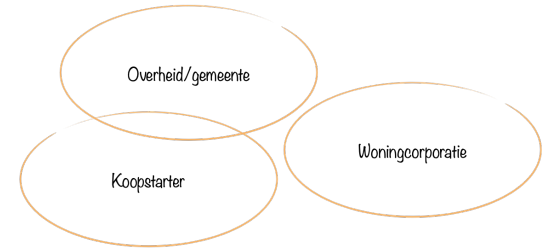
CASE STUDIES



Het instrument is ingezet voor het verbeteren van kwetsbare buurten



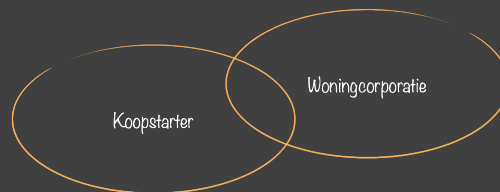
De doelgroepen aangetrokken tot het aangeboden product zijn vaak starters of jonge stellen



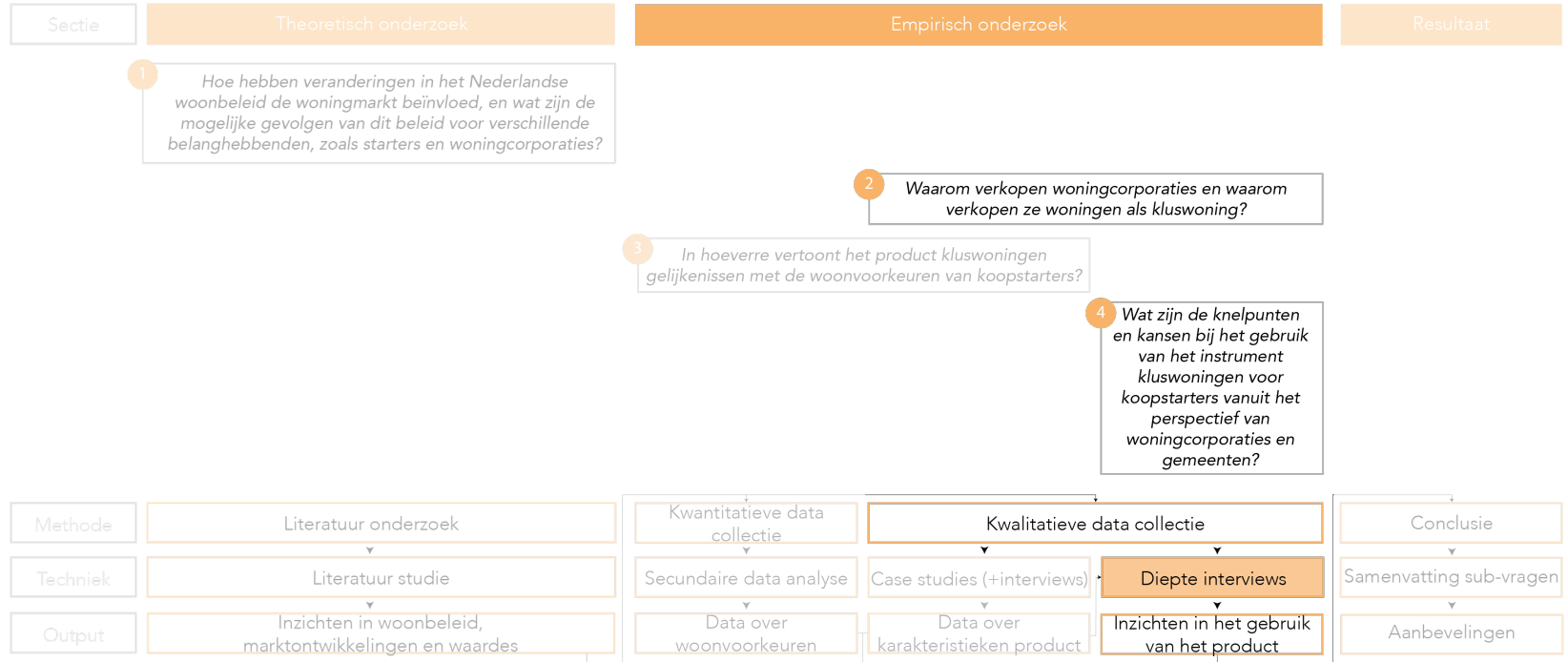
Na prijsindexatie (2023) lijken de aangeboden producten bijna allemaal buiten het betaalbare segment te vallen

SECUNDAIRE DATA ANALYSE + CASE STUDIES

*Woonvoorkeuren match met
karakteristieken kluswoningen?*



DIEPTE INTERVIEWS





DIEPTE INTERVIEWS

VERKOOP
CORPORATIEBEZIT

1

Portfolio management

2

Sociale overwegingen

3

Financiële overwegingen

DIEPTE INTERVIEWS

VERKOOP
CORPORATIEBEZIT



"En politiek vindt dat altijd heel lastig om te begrijpen dat je dan toch verkoopt, want er is nog een tekort. Terwijl, ja ik merk ambtelijk dat er veel meer begrip is voor van hè ja, er zit best wel een nuance in en in sommige wijken kan verkoop daarom best wel slim zijn juist."

WONINGCORPORATIE
REGIO UTRECHT



DIEPTE INTERVIEWS

KANSEN
KLUSWONINGEN

BETAALBAARHEID

Meest betaalbare optie op de koopmarkt

Binnen betaalbare koopsegment

Nieuwbouw vaak boven NHG-grens

BESCHIKBAARHEID

Meest betaalbare en bereikbare bezit

Voorkeur voor verkoop eengezinswoningen door corporatie

EMPOWERMENT

Zelf naar wens afmaken

Meer betrokkenheid onder bewoners

Kans voor sociale stijgers



DIEPTE INTERVIEWS

KNELPUNTEN
KLUSWONINGEN

BETAALBAARHEID

Kwaliteitsstandaard

Duurzaamheid

Kosten afklussen

BESCHIKBAARHEID

Geen voorkeur voor appartementencomplexen (met VvE)

Stop op verkoop van corporatiewoningen

EMPOWERMENT

Niet passend voor iedereen

05

CONCLUSIE

CONCLUSIE



KWETSBARE BUURTEN



BETAALBAARHEID



BESCHIKBAARHEID



EMPOWERMENT

An aerial photograph of a residential neighborhood, likely in the Netherlands, showing rows of terraced houses with dark roofs and light-colored facades. The houses are arranged in a grid-like pattern, with some trees and greenery interspersed. The image is in black and white, with an orange semi-transparent overlay on the right side containing text.

AANBEVELINGEN

- Buurten met hoge concentratie sociale huur
- Toepassen op kleine schaal
- Eengezinswoningen
- Kansrijk in markt met veel vraag en weinig aanbod

AANBEVELINGEN



Doelgroepen-
verordening



Heldere richtlijnen
en afspraken



Duurzaamheids-
lening

DISCUSSIE



METHODE

Veel kwalitatief onderzoek dus niet generaliseerbaar.



RESULTATEN

Context heeft invloed op de implementatie van het instrument, zoals de woningmarkt en locatie.



AANBEVELINGEN

Aandeel eengezinswoningen is kleiner dan aandeel appartementen in corporatiebezit.

Bedankt voor het luisteren!

Vragen?

DE POTENTIE VAN KLUSWONINGEN

Julia Schreuder, 6 juli 2023, Delft University of Technology

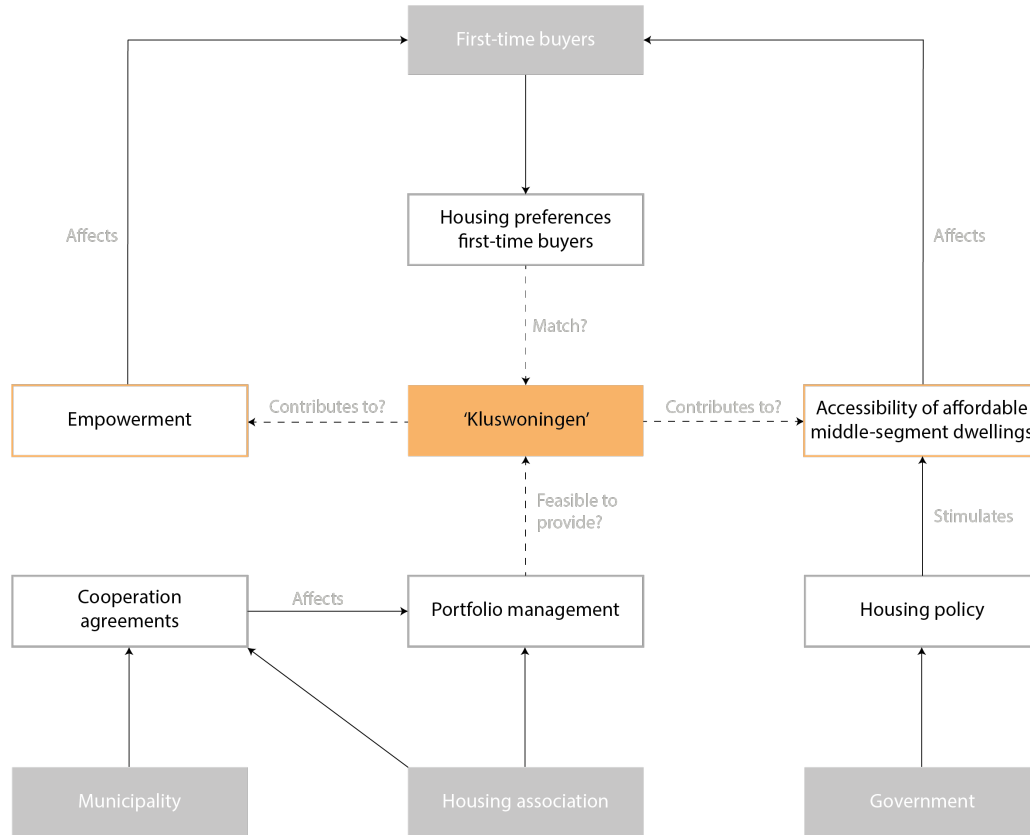


DE POTENTIE VAN KLUSWONINGEN

Een studie naar de waarde van kluswoningen voor
het vergroten van de kansen van koopstarters op
de woningmarkt.

Extra slides

CONCEPTUEEL MODEL



DEFINITIES

BETAALBAARHEID

Op dit moment wordt de NHG-grens aangehouden voor het betaalbare koopsegment, wat betekent dat een koopwoning onder 355.000 als betaalbare koop wordt gezien.

BESCHIKBAARHEID

In relatie tot dit onderzoek gaat het om het aantal beschikbare woningen voor de doelgroep koopstarters te vergroten, dus het passend aanbod verruimen.

EMPOWERMENT

De doelgroep in staat stellen om iets te bereiken wat zij wensen. Dus het heeft te maken met bekrachtigen en macht geven, dus het zelf in staat zijn keuzes te maken, in dit geval in termen van bijv. bezit-/woonvormen.



DIEPTE INTERVIEWS

QUOTES VERKOOP
CORPORATIEBEZIT

PORTFOLIO MANAGEMENT

"Want we hebben heel veel grote woningen in ons bezit. ... Maar ja, wij bedienen steeds meer de alleenstaande. Of soms stellen. Dus we hebben eigenlijk veel kleinere woningen nodig in onze portefeuille."

WONINGCORPORATIE
REGIO AMSTERDAM

WONINGCORPORATIE REGIO AMSTERDAM

"Een tweede reden die we hebben is dat we de eenzijdigheid in bepaalde buurten en wijken willen doorbreken, dat we zien van hè, er zit wel veel corporatiebezit hier of wij hebben wel heel veel bezit en het is goed voor de buurt als we woningen verkopen, want dat trekt andere doelgroepen."

SOCIALE OVERWEGINGEN

Overheid/gemeente

Woningcorporatie

First-time buyer

Housing association

Woningcorporatie

FINANCIËLE TOOL

"Wij verkopen omdat we geld nodig hebben om aan de andere kant weer te kunnen investeren in nieuwbouw, maar bijvoorbeeld ook in de verduurzaming van bezit."

WONINGCORPORATIE
REGIO UTRECHT

DIEPTE INTERVIEWS

QUOTES KANSEN
KLUSWONINGEN

"Ja, het kan zeker kansen bieden denk ik. Omdat het gewoon toch het, waarschijnlijk **het meest bereikbare bezit is voor starters op de woningmarkt**. Dus ik denk dat het, maar goed, ja, nou ja, denk het wel. Ja. Je moet natuurlijk wel mensen vinden die de handjes uit de mouwen willen steken zeg maar."

WONINGCORPORATIE
REGIO UTRECHT

"Want als je iets nieuw bouwt kan je het niet meer bouwen voor onder die NHG-grens. Even grofweg gezegd. Of het komt op een locatie waar je dan... en dit geeft wel de kans voor jongere mensen, mensen met een lager budget. Om op een stadslocatie, gewoon **in de binnenstad een woning te kopen**. En tevreden zijn om daar zelf dan nog iets in te doen, klussen. Ja, het geeft wel kansen. ."

WONINGCORPORATIE
REGIO ROTTERDAM

"Ja, als we, laat ik maar zeggen, die stop op de verkoop gewoon even... parkeren. In theorie zie ik daar wel waarde in. Omdat het ook een kans is voor mensen binnen de wijk **om in de eigen wijk misschien door te stromen**. Zoals ik al zei, het zijn panden met een lagere waarde dus de instap voor de koper is gewoon makkelijker. Je ziet ook dat mensen **doordat ze zelf investeren in die woning ook meer betrokken zijn bij die woningen met die leefomgeving**. Ja, dus zeker ik zie dat als een toegevoegde waarde."

GEMEENTE
UTRECHT

DIEPTE INTERVIEWS

QUOTE KNELPUNTEN
KLUSWONINGEN

"Ja, op het moment dat wij dat dus niet goed organiseren dan, de kopers die zijn blij dat ze net die woning kunnen kopen. Dan bestaat de kans of het risico dat die zelf hun badkamer, keuken of toilet gaan installeren. En daar dus niet met erkende installateurs gaan werken. Ik doe het zelf wel, het scheelt veel geld. En vervolgens leidt het tot lekkages waar de huurders die eronder zitten of in het complex zitten erg veel last van gaan hebben. Dus wij moeten dat maar doen."

WONINGCORPORATIE
REGIO AMSTERDAM

DISCUSSIE

HOEVEEL POTENTIE IN BESTAANDE VOORRAAD CORPORATIEBEZIT

82% appartementen

15% eengezinswoningen (n=64.621)

> Eengezinswoningen voorkeur van koopstarter

30% verkopen is n=19.386

40% verkopen is n=25.848

20.000 - 25.000 extra koopwoningen