



Severijn

16 januari 2012

**analyse van de effecten
van de
regeling staatssteun**



Analyse van de effecten van de regeling staatssteun

in opdracht van het Ministerie van BZK

Januari 2012



ir. Cel R.M. Severijn

Bureau Severijn

Lattropperstraat 74
7591 PK Denekamp
info@severijn.nl

INHOUDSOPGAVE

0. inleiding	7
1. respons	9
1.1. respons naar grootteklasse	9
1.2. respons naar marktpotentie.....	10
2. heeft de woningcorporatie beleid geformuleerd ten aanzien van de 10% ruimte die de regeling biedt? 11	
2.1. de corporatie heeft geen beleid geformuleerd	11
2.2. de corporatie heeft wel beleid geformuleerd	12
3. heeft de corporatie specifiek beleid voor mensen die niet in de 10% terecht kunnen/konden?	16
3.1. de corporatie heeft geen specifiek beleid	16
3.2. de corporatie heeft wel specifiek beleid	17
4. heeft de woningcorporatie huishoudens in een schrijnende situatie geweigerd?	19
4.1. weigering, zijn marktpotentieel of grootteklasse van invloed?	19
4.2. heeft de corporatie inzicht in omvang schrijnende huishoudens?.....	20
5. toekomstverwachtingen	22
5.1. de toekomstverwachtingen naar grootteklasse en marktpotentieel.....	22
5.2. woningcorporaties zijn van plan nieuw beleid te ontwikkelen	23
5.3. marktomstandigheden	25
6. welke suggesties doen de woningcorporaties?	27
6.1. enkele suggesties in citaten:.....	27
7. samenvatting	29

0. INLEIDING

Op 1 januari 2011 is de regeling voor staatssteun aan woningcorporaties (Tijdelijke regeling diensten van algemeen economisch belang toegelaten instellingen volkshuisvesting) van kracht geworden. In deze regeling zijn de condities opgenomen waaronder staatssteun is toegestaan. Eén van de voorwaarden is dat tenminste 90% van de vrijkomende woningen met een huurprijs tot € 652,52 (€ 664,66 per 1 januari 2012) moet worden toegewezen aan huurders met een inkomen tot € 33.614,- (€ 34.085 per 1 januari 2012). Dit betekent automatisch dat maximaal 10% van de bedoelde woningen kan worden toegewezen aan huurders met een hoger inkomen. Daarbij wordt van de woningcorporaties verwacht dat zij voorrang verlenen aan huishoudens die, door persoonlijke, sociale of andere omstandigheden, moeilijkheden ondervinden bij het vinden van huisvesting. Op basis van artikel 4, lid 2 van de Tijdelijke regeling dienen de woningcorporaties de resterende 10% op transparante wijze te verhuren aan de hand van door de woningcorporatie vastgesteld beleid.

Door verschillende partijen zijn signalen naar voren gebracht dat zich schrijnende gevallen voordoen bij huishoudens met een inkomen boven de € 33.614. In het algemeen overleg met de Tweede Kamer over de staatssteunregels op 6 oktober jongstleden, heeft toenmalig Minister Donner toegezegd bij de corporaties na te gaan welke mogelijkheden zij zelf zien om voor schrijnende gevallen een oplossing te bieden.

In dit kader heeft de Minister bij brief van 31 oktober 2011 aan de woningcorporaties een aantal vragen voorgelegd met betrekking tot:

- het door de corporaties geformuleerde beleid op de 10% ruimte in algemene zin, en meer specifiek op het omgaan met huishoudens met een inkomen boven de inkomensgrens die moeilijkheden ondervinden bij het vinden van huisvesting,
- de mate waarin de corporaties concreet met schrijnende gevallen worden geconfronteerd, en de wijze waarop daar door hen in de praktijk mee wordt omgegaan,
- de verwachtingen van de corporaties over de toekomstige invulling van de huisvesting van huishoudens met een inkomen boven de inkomensgrens die moeilijkheden ondervinden bij het vinden van huisvesting.

In de brief werd aan de woningcorporaties gevraagd om voor 1 december te reageren.

Bureau Severijn heeft een analyse uitgevoerd op de tot 16 december 2011 bij het ministerie van BZK binnengekomen 223 reacties van de woningcorporaties. Op basis van die analyse wordt in deze rapportage een zo helder mogelijk beeld geschetst van de omvang van de problematiek, en de wijze waarop door de woningcorporaties beleidsmatig en praktisch op die problematiek wordt ingespeeld. Naast een landelijk beeld wordt ook een antwoord gegeven op de vraag of verschillen optreden naar omvang van het woningbezit van de corporaties en naar marktsituatie.

1. RESPONS

In totaal is van 223 woningcorporaties informatie ontvangen, oftewel van 56% van alle woningcorporaties. De responderende corporaties beschikken samen over ruim 1,6 miljoen huurwoningen; 71% van de sociale huurwoningvoorraad. In de analyse is afzonderlijk bezien in hoeverre de grootte van de woningcorporatie of de aanwezige marktsituatie, leidt tot een andere reactie van de corporatie op de staatssteunregels. In de volgende paragrafen wordt de respons naar grootteklasse en marktpotentie weergegeven.

1.1. RESPONS NAAR GROOTTEKLASSE

In tabel 1.1. is het aantal corporaties en het aantal woningen weergegeven per grootteklasse (vijf klassen) voor de totale sociale huursector. In tabel 1.2. is de respons op dezelfde wijze ingedeeld weergegeven. De respons wordt daarmee in perspectief geplaatst.

	corpo's aantal	bezit aantal	corpo's %	bezit %
< 1.000	94	44.806	24%	2%
1.000 – 5.000	175	451.863	44%	19%
5.000 – 10.000	72	504.431	18%	21%
10.000 – 20.000	37	518.074	9%	22%
> 20.000	22	831.967	6%	35%
	400	2.351.141	100%	100%

Tabel 1.1. Verdeling corporaties en woningbezit over grootteklassen

	corpo's aantal	corpo's %	bezit aantal	bezit %	respons corpo's per klasse
< 1.000	33	15%	20.767	1%	35%
1.000 – 5.000	100	45%	267.837	16%	57%
5.000 – 10.000	47	21%	330.708	20%	65%
10.000 – 20.000	26	12%	375.518	23%	70%
> 20.000	17	8%	665.139	40%	77%
Totaal respons	223	100%	1.659.969	100%	56%
In % van totaal		56%		71%	

Tabel 1.2. Verdeling respons corporaties over grootteklassen

conclusie

- de respons onder de kleine corporaties is relatief laag;
- de respons neemt per grootteklasse toe.

1.2. RESPONS NAAR MARKTPOTENTIE

Voor de analyse is het interessant om te bezien in hoeverre de situatie op de woningmarkt invloed heeft op de problematiek en daarmee op de reacties van de woningcorporaties. Om dit in beeld te brengen is aansluiting gezocht bij de door het Centraal Fonds Volkshuisvesting gehanteerde indeling in drie groepen woningmarktregio's¹: 1) met veel marktpotentieel, 2) met gemiddeld marktpotentieel en 3) met beperkt marktpotentieel.

Het Centraal Fonds Volkshuisvesting heeft voor de door haar gehanteerde 45 woningmarktregio's de huur-WOZ verhouding en de WOZ-waarde per vierkante meter in beeld gebracht. Regio's met een relatief lage huur-WOZ verhouding en/of een relatief hoge WOZ-waarde per vierkante meter zijn aangeduid als woningmarktgebieden met veel marktpotentieel, terwijl regio's met een relatief hoge huur-WOZ verhouding en/of een lage WOZ-waarde per vierkante meter worden bestempeld als woningmarktgebieden met beperkt marktpotentieel. De overige regio's zijn geclassificeerd als woningmarktgebieden met een gemiddeld marktpotentieel.

In tabel 1.3. is het aantal corporaties en het aantal woningen weergegeven naar marktpotentieel voor de totale sociale huursector. In tabel 1.4. is de respons op dezelfde wijze ingedeeld weergegeven.

marktpotentie	corpo's aantal	bezit aantal	corpo's %	bezit %
veel	88	689.233	22%	29%
gemiddeld	189	889.699	47%	38%
beperkt	123	772.209	31%	33%
	400	2.351.141	100%	100%

Tabel 1.3. Verdeling alle corporaties naar marktpositie

marktpotentie	corpo's aantal	bezit aantal	corpo's %	bezit %	respons corpo's per marktgebied
veel	49	554.247	22%	33%	56%
gemiddeld	113	605.658	51%	36%	60%
beperkt	61	500.064	27%	30%	50%
	223	1.659.969	100%	100%	56%

Tabel 1.4. Verdeling respons naar marktpositie

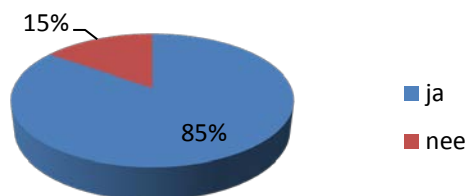
Conclusie:

- er is sprake van een evenwichtige verdeling van de respons over de door het Centraal Fonds Volkshuisvesting gedefinieerde woningmarktgebieden.

¹ Centraal Fonds Volkshuisvesting: "Doorrekening effecten Regeerakkoord voor de corporatiesector", 26 april 2011

2. HEEFT DE WONINGCORPORATIE BELEID GEFORMULEERD TEN AANZIEN VAN DE 10% RUIMTE DIE DE REGELING BIEDT?

Eén van de hoofdvragen heeft betrekking op de mate waarin door de woningcorporaties beleid is geformuleerd ten aanzien van de 10% ruimte die de regeling biedt. Uit de analyse blijkt dat 85% van de woningcorporaties in enigerlei vorm beleid heeft ontwikkeld.



Figuur 2.1. wel of geen beleid geformuleerd

2.1. DE CORPORATIE HEEFT GEEN BELEID GEFORMULEERD

Grootteklasse	aantal	in % van totaal	in % van klasse
< 1.000	10	29%	30%
1.000 - 5.000	16	47%	16%
5.000 - 10.000	5	15%	11%
10.000 -20.000	2	6%	8%
> 20.000	1	3%	6%
Totaal	34	100%	15%

Tabel 2.1. woningcorporatie heeft geen beleid geformuleerd, verdeling naar grootteklasse.

15% van de 223 woningcorporaties geeft aan geen beleid te hebben geformuleerd ten aanzien van de 10% ruimte die de regeling biedt. In tabel 2.1. is weergegeven hoe deze woningcorporaties over de grootteklassen zijn verdeeld. Duidelijk is uit de tabel af te leiden dat het ontbreken van beleid voornamelijk bij de kleinste corporaties voorkomt. Hoe groter de corporatie, hoe vaker wel beleid is geformuleerd.

	aantal	%
niet nodig	18	53%
geen alternatief	6	18%
Anders	3	9%
Onbekend	7	21%
Totaal	34	100%

Tabel 2.2. waarom geen beleid bij 34 woningcorporaties?

Als er geen beleid is geformuleerd, dan is dat in ruim 50% van de gevallen zo omdat de woningcorporatie dat onnodig acht. Vermoedelijk is het resultaat van de toewijzing in het verleden reeds geweest dat 90% van de woningen onder de € 652.52 aan inkomens beneden de € 33.614 werd toegewezen. En er is voor deze corporaties geen reden om aan te nemen dat die verdeling in de recente toekomst zal veranderen. In een

aantal gevallen wordt dit ook daadwerkelijk in de brieven gemeld. Bijna 20% van de corporaties ziet geen (redelijk) alternatief dan doorzetten van het lopend beleid.

Van de 34 corporaties zonder beleid op dit punt is er slechts één die wel beleid in voorbereiding zegt te hebben.

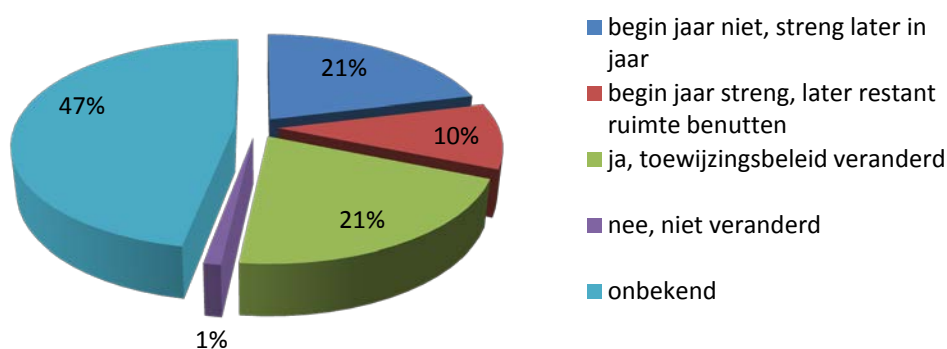
Zeven van deze corporaties geven aan dat het toewijzingsbeleid wel een andere insteek heeft gekregen. Zij hebben ervoor gekozen om het lopende toewijzingsbeleid voort te zetten, en pas aan te passen als in de loop van het jaar zou blijken dat overschrijding van de 90% grens aan de orde is, of dreigt te komen. Vier corporaties hebben inderdaad hun toewijzingsbeleid om die reden in de loop van het jaar aangepast.

2.2. DE CORPORATIE HEEFT WEL BELEID GEFORMULEERD

Zoals aangegeven heeft 85% van de 223 responderende woningcorporaties wel op enigerlei wijze beleid geformuleerd ten aanzien van de 10% ruimte.

Bekeken is in hoeverre de woningcorporaties in hun schriftelijke beantwoording expliciet aangeven dat zij hun beleid met gemeente(n) en collega corporatie(s) hebben afgestemd. Uit de brieven blijkt dat in 11 gevallen (6%) afstemming met de gemeente(n) heeft plaatsgevonden. In acht gevallen (4%) is er sprake van afstemming met gemeente(n) en corporatie(s), soms in regionaal verband. Uiteraard is daarmee niet gezegd dat afstemming niet op veel grotere schaal kan hebben plaatsgevonden.

Belangrijke vraag is of woningcorporaties hun toewijzingsbeleid hebben aangepast. In de onderstaande figuur is weergegeven in hoeverre daarvan inderdaad sprake is. Daarbij zij aangetekend dat voor bijna de helft van de 189 corporaties er uit de brieven geen duidelijk beeld valt op te maken op dit punt. Ruim de helft van de corporaties heeft in ieder geval het beleid wel aangepast. Als we uitsluitend kijken naar de 100 responderende corporaties waar wel een helder antwoord op deze vraag uit de brieven valt af te leiden, dan blijkt dat 40 er voor gekozen hebben om aan het begin van het jaar het toewijzingsbeleid niet aan te passen en ook de goedkopere voorraad voor de middeninkomens beschikbaar hebben gehouden. Het beleid bij deze corporaties is zo ingericht dat op basis van monitor gegevens kan worden bijgestuurd. Op het moment dat de 10% ruimte wordt overschreden wordt ingegrepen door strenger aan de lagere inkomensgroepen toe te wijzen. 19 corporaties kiezen ervoor om het juist andersom te doen; aan het begin van het jaar streng en meer ruimte als op basis van monitorgegevens blijkt dat er ruimte blijft. In beide gevallen is er geen langdurige zekerheid voor middeninkomens dat zij in de goedkopere woningvoorraad terecht kunnen. 40 van de 100 corporaties hebben het toewijzingsbeleid veranderd, zonder dat de toewijzingsregels gedurende het jaar worden aangepast.



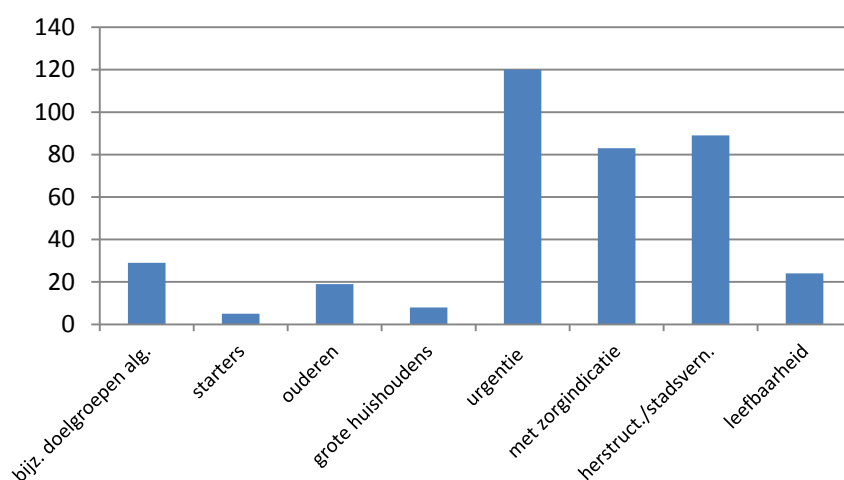
Grafiek 2.2. Is het toewijzingsbeleid veranderd?

TOEWIJZING GERICHT OP SPECIFIEKE DOELGROEPEN

Van de 189 corporaties die aangeven dat er beleid is geformuleerd ten aanzien van de 10% ruimte, zijn er 150 (80%) die het beleid ook gericht hebben op specifieke doelgroepen. Van 29 corporaties (15%) is het onbekend of zij zich op specifieke doelgroepen richten, en 10 corporaties (5%) geven aan dat zij dat niet doen. Van die laatste categorie geven acht corporaties aan dat zij een eigen huur en/of inkomensgrens hanteren.

In de onderstaande figuur 2.3. is weergegeven door hoeveel corporaties een specifieke doelgroep wordt genoemd. Veel corporaties hebben meer specifieke doelgroepen in hun toewijzingsbeleid opgenomen, gemiddeld gaat het om 2,5 doelgroepen per corporatie.

De belangrijkste doelgroepen zijn mensen met een urgentie (door 80% van de 150 corporaties genoemd), mensen met een zorgindicatie (55%) en herhuisvestingskandidaten in het kader van herstructurering/stadsvernieuwing (59%). Vaak komen deze drie groepen in combinatie voor.



Grafiek 2.3. Aantal keren dat door de corporaties een specifieke groep in het toewijzingsbeleid is genoemd.

In onderstaande tabel is voor de 150 woningcorporaties die in hun toewijzingsbeleid specifieke groepen hebben aangewezen, een uitsplitsing gemaakt naar de marktpotentie van het woningmarktgebied van de corporatie.

	marktpotentie	marktpotentie	marktpotentie	totaal
	hoog	gemiddeld	bepert	
bijz. doelgroepen alg.	12%	23%	19%	19%
starters	0%	4%	5%	3%
ouderen	9%	13%	16%	13%
grote huishoudens	6%	5%	5%	5%
urgentie	79%	80%	81%	80%
met zorgindicatie	55%	53%	62%	55%
herstructurering./stadsvernieuwing.	67%	54%	65%	59%
leefbaarheid	3%	18%	24%	16%
aantal keer doelgroep benoemd	76	198	103	377
aantal corporaties	33	80	37	150
doelgroepen per corporatie	2,3	2,5	2,8	2,5
% van totale respons	67%	71%	61%	67%

Tabel 2.3. Welk aandeel van de corporaties heeft beleid gericht op specifieke doelgroepen, naar marktpotentie

Uit de tabel komen enkele duidelijke verschillen naar marktpotentieel van het woningmarktgebied naar voren:

- in de gebieden met een beperkt marktpotentieel is relatief meer aandacht voor ouderen als specifieke doelgroep, en voor mensen met een zorgindicatie;
- de aandacht voor starters als specifieke groep is bij een hoog marktpotentieel lager dan bij een beperkt of midden marktpotentieel;
- in zowel de gebieden met een beperkt marktpotentieel, als in de gebieden met een hoog marktpotentieel is er meer aandacht voor de groep herhuisvestingskandidaten vanwege herstructurering of stadsvernieuwing. Dit zijn de gebieden waar – om verschillende redenen - de meeste herstructureringsactiviteiten plaatsvinden;
- in gebieden met een beperkt marktpotentieel is toewijzing vanuit het oogpunt van leefbaarheid vrij vaak voorkomend, in gebieden met een hoge marktpotentieel wordt deze doelgroep nauwelijks genoemd;
- in het algemeen is door corporaties in gebieden met een gemiddeld marktpotentieel, relatief vaak het toewijzingsbeleid gericht op specifieke doelgroepen

In tabel 2.4. is voor de 150 woningcorporaties die in hun toewijzingsbeleid specifieke groepen hebben aangewezen, een uitsplitsing gemaakt naar de omvang van het woningbezit van de corporatie.

	grootteklasse					totaal
	< 1.000	1.000 tot 5.000	5.000 tot 10.000	10.000 tot 20.000	> 20.000	
bijz. doelgroepen alg.	7%	16%	19%	39%	23%	19%
Starters	0%	3%	8%	0%	0%	3%
Ouderen	14%	13%	11%	22%	0%	13%
grote huishoudens	14%	3%	3%	11%	8%	5%
urgentie	86%	88%	70%	67%	77%	80%
met zorgindicatie	43%	49%	57%	67%	85%	55%
herstructurering /stadsvernieuwing	21%	54%	70%	72%	77%	59%
Leefbaarheid	14%	13%	19%	28%	8%	16%
aantal keer doelgroep benoemd	28	163	95	55	36	377
aantal corporaties	14	68	37	18	13	150
doelgroepen per corporatie	2,0	2,4	2,6	3,1	2,8	2,5
% van totale respons	42%	68%	79%	69%	76%	67%

Tabel 2.4. Welk aandeel van de corporaties heeft beleid gericht op specifieke doelgroepen, naar grootteklasse

Uit de tabel komen enkele duidelijke verschillen naar grootteklasse naar voren:

- de kleinste corporaties zijn het minst gericht op specifieke doelgroepen. In het algemeen worden meer specifieke groepen aangewezen naarmate de corporatie groter is;
- naarmate de corporatie groter is, blijkt er meer aandacht voor toewijzing van woningen op basis van zorgindicatie;
- de herhuisvesting bij stadsvernieuwing of herstructurering krijgt vooral prioriteit bij de grotere corporaties (>5.000);
- toewijzing op basis van een leefbaarheidvraagstuk zien we relatief het vaakst bij de grote corporaties in de klasse 10.000 tot 20.000 woningen;
- naarmate de corporatie groter is, neemt het aantal benoemde specifieke doelgroepen toe.

Het onderwerp leefbaarheid komt in de brieven vaak aan de orde. Daarbij gaat het vooral om de mogelijke versturende werking van de inkomensgrens op een evenwichtige bevolkingsopbouw. Onderstaand enkele citaten:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • <i>“Waar corporaties juist ook in het bestaande bezit vele jaren een succesvol anti segregatiebeleid gevoerd hebben wordt dit door de nieuwe toewijzingscriteria zeer lastig. Het resultaat zal zijn dat complexen en of delen van wijken op</i> |
|--|

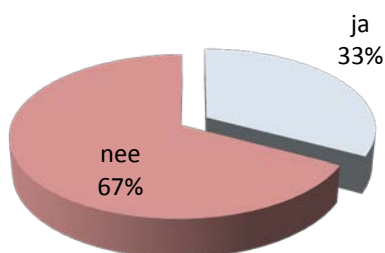
- termijn weer een zichtbare tweedeling in de samenleving opleveren".(marktpotentie gemiddeld, grootte 1.000-5.000);*
- *"Uit de leefbarometer blijkt dat de in de gemeente decennialang zorgvuldig opgebouwde wijksamenstelling duidelijke vruchten afwerpt. Door het door u verordonneerde beleid wordt daar afbreuk aan gedaan." (marktpotentie 2, grootte 5.000-10.000).*

HANTEREN EIGEN GRENZEN VOOR MINIMUM HUUR OF MAXIMUM INKOMEN

In totaal 56 woningcorporaties geven aan dat zij in hun toewijzingsbeleid een eigen minimumhuur of maximum inkomensgrens hanteren.

- 26 woningcorporaties hanteren zowel een eigen minimumhuur als een maximum inkomen. Die minimumhuur is in 22 van de gevallen vastgelegd op circa € 555. Het maximum inkomen varieert daarbij van € 39.000 tot € 45.000, terwijl rond de € 43.000 het zwaartepunt ligt;
- 28 woningcorporaties hanteren geen minimumhuur, maar wel een inkomensgrens. Die inkomensgrens varieert van € 36.700 tot € 50.421, twee zwaartepunten rond de € 38.000 en rond de € 43.000;
- 2 woningcorporaties geven aan dat zij geen inkomensgrens hanteren, maar wel een minimum huur.

3. HEEFT DE CORPORATIE SPECIFIEK BELEID VOOR MENSEN DIE NIET IN DE 10% TERECHT KUNNEN/KONDEN?



Van de 223 responderende woningcorporaties hebben er 73 specifiek beleid voor mensen die niet in de 10% terecht kunnen (los van het toewijzingsbeleid).

Onderstaand wordt in paragraaf 3.1 ingegaan op de motieven en kenmerken van de 150 corporaties die geen specifiek beleid hebben. In paragraaf 3.2. wordt vervolgens weergegeven welke beleidsmaatregelen worden ingezet door de corporaties die wel beleid hebben geformuleerd.

Figuur 3.1. wel of geen specifiek beleid

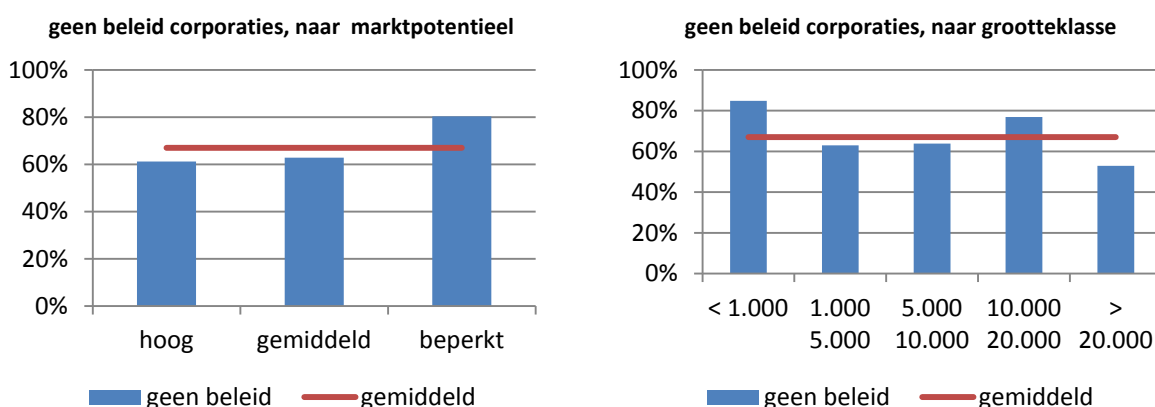
3.1. DE CORPORATIE HEEFT GEEN SPECIFIEK BELEID

In de brieven wordt in een beperkt aantal gevallen aangegeven waarom er geen beleid op dit punt is: negen corporaties stellen dat dergelijk beleid niet nodig is, twee geven aan dat beleid financieel niet haalbaar is, en drie zeggen te weinig voorbereidingstijd te hebben gehad.

Veertien van de 150 corporaties hadden weliswaar op het moment van de brief nog geen beleid, maar hebben dat wel in voorbereiding. In drie gevallen wordt expliciet aangegeven dat dit beleid in voorbereiding onderdeel zal uitmaken van het strategisch voorraadbeheer/vastgoedbeleid.

Dertig woningcorporaties geven aan dat zij geen beleid hebben, maar uitsluitend doorverwijzen naar de particuliere huursector, de koopsector of naar collega corporaties.

In onderstaande figuur is weergegeven naar marktpositie en naar grootteklasse van de woningcorporaties welk aandeel geen specifiek beleid heeft geformuleerd.



Figuur 3.2. procentuele aandelen woningcorporaties zonder specifiek beleid voor mensen die niet in 10% terecht kunnen, naar marktpotentie en naar grootteklasse

Uit figuur 3.2. blijkt, dat in de woningmarktgebieden met een beperkt marktpotentieel 80% van de corporaties geen specifiek beleid heeft gevoerd voor huishoudens die niet in de 10% terecht kunnen. In

woningmarktgebieden met een hoog marktpotentieel bedraagt dit aandeel 61%, bij een gemiddeld marktpotentieel 63%. Blijkbaar is er in de gebieden met een beperkt marktpotentieel weinig aanleiding om specifiek beleid te formuleren, omdat er minder vraag is van middeninkomens of omdat er meer ruimte is in de koopwoningenvoorraad of in de geliberaliseerde huursector.

Ongeveer 85% van de kleinste corporaties heeft geen specifiek beleid geformuleerd. Opvallend is verder dat in de grootteklasse van 10.000 tot 20.000 woningen in 77% van de gevallen geen specifiek beleid is geformuleerd.

3.2. DE CORPORATIE HEEFT WEL SPECIFIEK BELEID

Voor de corporaties die wel beleid hebben voor mensen die (los van het toewijzingsbeleid) niet in de 10% terecht kunnen, is in de onderstaande tabel 3.1. aangegeven welke concrete instrumenten en maatregelen daartoe worden ingezet. Daarbij is een onderscheid gemaakt naar de grootteklasse van de corporatie.

	< 1.000	1.000 tot 5.000	5.000 tot 10.000	10.000 tot 20.000	> 20.000	totaal
woningen net boven € 652,52 aanbieden	0%	8%	24%	0%	0%	10%
huurharmonisatie bij mutatie naar > 652,52	33%	31%	18%	17%	13%	24%
huurharmonisatie na woningverbetering	0%	6%	0%	0%	0%	3%
DAEB woningen overhevelen naar niet-DAEB	0%	17%	18%	17%	25%	17%
toevoegingen bepaalde nieuwbouwsegmenten	0%	11%	12%	33%	0%	11%
meer verkopen	0%	19%	29%	17%	0%	19%
koopconstructie aanbieden	100%	69%	65%	67%	88%	71%
anders	40%	8%	6%	0%	0%	8%
totaal aantal benoemde maatregelen	6	61	29	9	10	115
aantal corporaties	5	37	17	6	8	73
aantal maatregelen per corporatie	1,2	1,6	1,7	1,5	1,3	1,6
% van totale respons	15%	37%	36%	23%	47%	33%

Tabel 3.1. welk aandeel van de corporaties zet concrete maatregelen in, naar grootteklasse

- de kleinste corporaties hebben zeer beperkt beleid voor de doelgroep (middeninkomens) die niet in de 10% terecht kan. De grootste corporaties relatief het vaakst;
- belangrijkste instrument is het verkopen van woningen onder een koopconstructie (als Koopgarant, Slimmer Kopen, etc.);
- meer verkopen als ingezet instrument treffen we het vaakst aan bij de middelgrote corporaties (5.000-10.000).

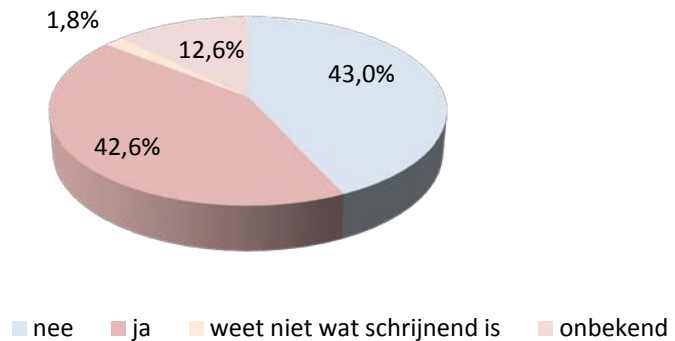
	marktpotentie hoog	marktpotentie gemiddeld	marktpotentie beperkt	totaal
woningen net boven € 652,52 aanbieden	0%	17%	0%	10%
huurharmonisatie bij mutatie naar > 652,52	21%	29%	8%	23%
huurharmonisatie na woningverbetering	0%	2%	8%	3%
DAEB woningen overhevelen naar niet-DAEB	26%	17%	0%	16%
toevoegingen bepaalde nieuwbouwsegmenten meer verkopen	16%	10%	8%	11%
koopconstructie aanbieden	21%	17%	17%	18%
anders	84%	64%	58%	68%
	0%	7%	25%	8%
totaal aantal benoemde maatregelen	32	68	15	115
aantal corporaties	19	42	12	73
aantal maatregelen per corporatie	1,7	1,6	1,3	1,6
% van totale respons	39%	37%	20%	33%

Tabel 3.2. welk aandeel van de corporaties zet concrete maatregelen in, naar marktpotentieel

- in de woningmarktgebieden met een beperkt marktpotentieel zijn het minst vaak concrete maatregelen ingezet (20%). Daarbij wordt vooral gefocust op het aanbieden van koopconstructies;
- bij een hoog marktpotentieel worden gemiddeld de meeste maatregelen genomen. 84% van de corporaties met beleid biedt een koopconstructie aan. Meer verkopen wordt hier ook het vaakst als maatregel genoemd;
- het vergroten van het aanbod aan niet-DAEB woningen komt in gebieden met een beperkt marktpotentieel nauwelijks voor. In de gebieden met een hoog of gemiddeld marktpotentieel wordt dit veel vaker als maatregel genoemd.

4. HEEFT DE WONINGCORPORATIE HUISHOUDENS IN EEN SCHRIJNENDE SITUATIE GEWEIGERD?

Uit de brieven blijkt dat 95 woningcorporaties (42,6%) naar eigen zeggen inderdaad schrijnende gevallen hebben geweigerd. Slechts een zeer beperkt deel van de corporaties geeft aan niet te weten wat de definitie van een schrijnend geval is.

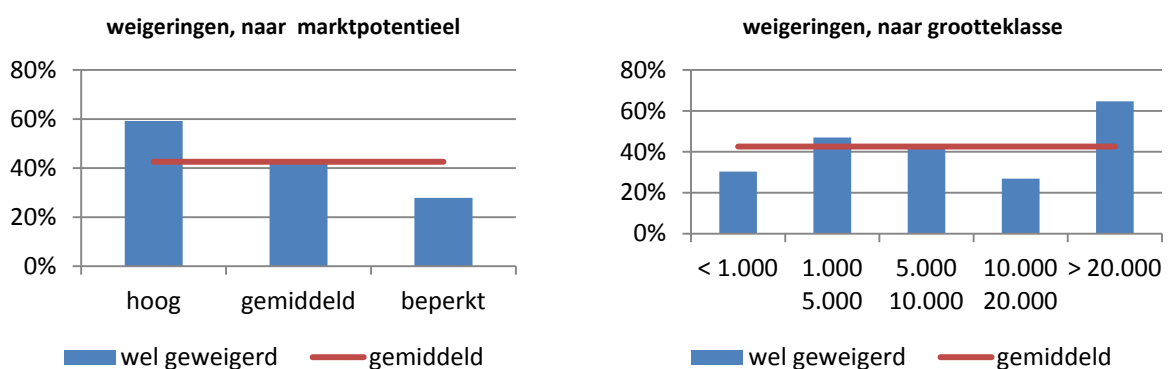


Figuur 4.1. zijn schrijnende gevallen geweigerd?

4.1. WEIGERING; ZIJN MARKTPOTENTIEEL OF GROOTTEKLASSE VAN INVLOED?

Voor de 95 corporaties die huishoudens in een schrijnende situatie hebben geweigerd is bekeken in welke woningmarktgebied zij actief zijn. Uit deze gegevens blijkt dat in de gebieden met een hoog marktpotentieel 59% van de corporaties dit soort weigeringen heeft meegemaakt in het afgelopen jaar. In gebieden met een beperkt marktpotentieel is dit 28%. Dat de marktomstandigheden een rol spelen lijkt daarmee helder. Wat de reden van weigering is, wordt daarmee echter nog niet duidelijk.

Voorts is gekeken of er een verband bestaat tussen de weigeringen en de grootteklasse van de woningcorporatie. Daar blijkt een minder duidelijk verband. Opvallend is wel het hoge aandeel van de grootste corporaties dat heeft geweigerd, en het lage aandeel van de klasse tussen 10.000 en 20.000 woningen. Nadere beschouwing leert echter dat negen van de 17 grootste corporaties zijn gevestigd in gebieden met een hoog marktpotentieel, terwijl slechts één van de corporaties in de grootteklasse tussen 10.000 en 20.000 zich in gebieden met dit potentieel bevindt. Het marktpotentieel lijkt hier een belangrijke verklarende factor.



Figuur 4.2. procentuele aandelen woningcorporaties die schrijnende huishoudens hebben geweigerd, naar marktpotentie en naar grootteklasse

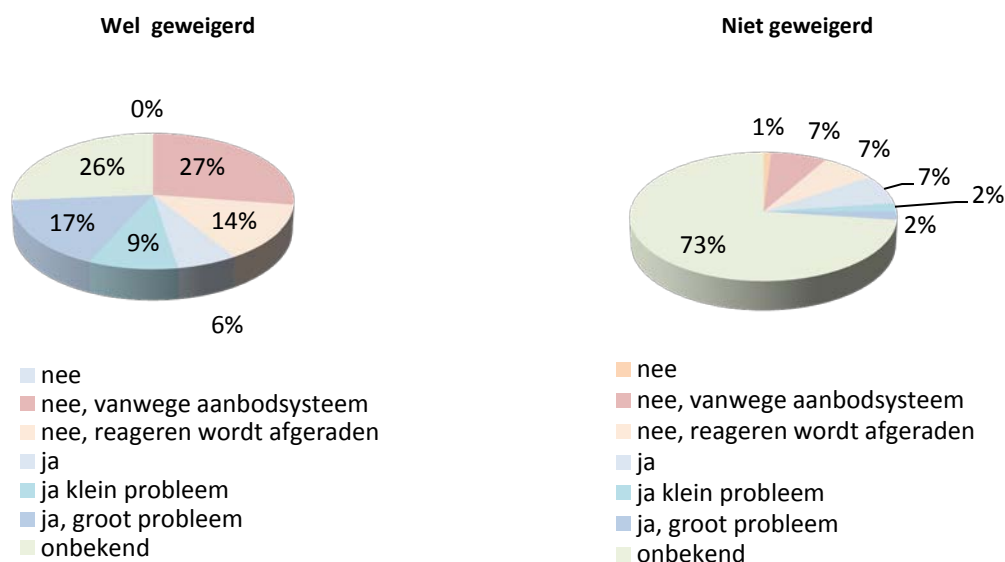
4.2. HEEFT DE CORPORATIE INZICHT IN OMVANG SCHRIJNENDE HUISHOUDENS?

In onderstaande figuur is weergegeven in welke mate de woningcorporaties zelf aangeven in hoeverre zij inzicht hebben in de omvang van de problematiek met betrekking tot schrijnende situaties. Hierbij is een onderscheid gemaakt naar woningcorporaties die aangeven schrijnende gevallen te hebben geweigerd, en woningcorporaties die dat niet deden.

Uit de figuur komt duidelijk naar voren dat de woningcorporaties die schrijnende gevallen hebben geweigerd in het algemeen een beter zicht hebben op de problematiek. Uit de beantwoording van bij elkaar 32% van de corporaties die hebben geweigerd, valt af te leiden dat zij goed zicht hebben op de omvang van de problematiek:

- 6% geeft aan dat zij dit zicht hebben op de omvang van het aantal schrijnende gevallen, echter zonder expliciet aan te geven of dit in hun ogen leidt tot (grote) problemen;
- 9% geeft aan inzicht te hebben, maar de problematiek niet als ernstig te ervaren;
- 17% geeft aan inzicht te hebben, en het een groot probleem te vinden.

Bij de corporaties die niet hebben geweigerd is inzicht in de omvang van de schrijnende huishoudens veel beperkter. Slechts 11% (7% + 2% + 2%) geeft aan over dergelijk inzicht te beschikken.



Figuur 4.3. heeft de corporatie inzicht in de omvang van de problematiek met betrekking tot schrijnende huishoudens

WEIGERING: UITSTEL OF AFSTEL, AANBODSYSTEEM ?

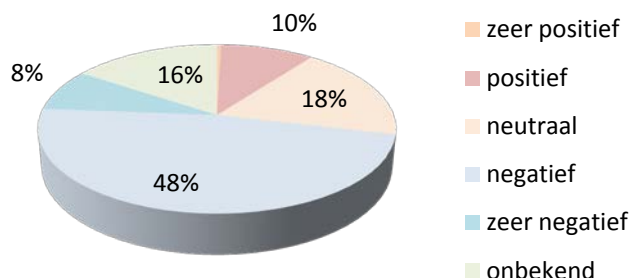
Van de 95 corporaties die schrijnende gevallen hebben geweigerd geven er 55 niet aan of de weigering uitstel of afstel betekent. 40 corporaties geven dat wel aan: 7 uitstel, 26 afstel en 7 beide mogelijk.

De oorzaak van de weigering ligt volgens 22 van de 95 woningcorporaties in het aanbodsysteem, waar mensen met een inkomen boven de € 33.614 automatisch worden uitgefilterd c.q. niet in aanmerking komen. Uit de brieven kan worden opgemaakt dat belangstellenden die automatische filtering soms proberen door te komen door een te laag inkomen op te geven. Deze worden na de inkomenscheck alsnog geweigerd. Om aan het inkomenscriterium te voldoen wordt er volgens de brieven ook voor gekozen om zich op één inkomen in te schrijven en de partner later te laten komen. Onderstaand enkele citaten:

- *Daarnaast is ons opgevallen dat de meeste woningzoekenden met een middeninkomen hun verhuisplannen uitstellen als gevolg van de nieuwe regels. Ook merken wij dat woningzoekenden creatief op zoek gaan naar alternatieven en verkeerde informatie aan ons verstrekken om zodanig de EU-richtlijnen te omzeilen. Ze gaan minder werken of vragen zelfs uitstel van loonsverhoging om toch onder de inkomensgrens te blijven. (marktpotentie gemiddeld, grootte 5.000-10.000);*
- *“Wat de laatste tijd regelmatig gebeurt, is dat woningzoekenden in eerste instantie alleen gaan wonen, waarna na een paar maande de partner er bij komt. Hiermee omzeilen ze eenvoudig de normering.” (marktpotentie beperkt, grootte 10.000- 20.000).”*
- *“Trouwe huurders die willen verhuizen naar een seniorenwoning moeten vanwege hun inkomen worden geweigerd. Een koopwoning is geen alternatief. En de 10% kan niet worden gebruikt, vanwege herstructurering kandidaten. (marktpotentie beperkt , grootte 1.000-5.000)*
- *“Omdat in de regio Utrecht de wachttijden voor een woning kunnen oplopen tot wel 14 jaar, is het niet ondenkbaar dat mensen met een middeninkomen al bijvoorbeeld 10 jaar op de wachtlijst hebben gestaan – en daarbij al die jaren hun inschrijfgeld hebben betaald – en vorig jaar te horen kregen dat ze nooit meer voor zo’n woning in aanmerking komen. Ik noem dat ook een categorie van schrijnende gevallen.” (marktpotentie hoog , grootte < 1.000)*

5. TOEKOMSTVERWACHTINGEN

Uit de antwoordbrieven van de woningcorporaties kan worden afgeleid wat hun toekomstverwachtingen zijn ten aanzien van de nieuwe regelgeving en de mogelijkheden die de 10% ruimte biedt. Opvallend is dat meer dan de helft van de corporaties (56%) een negatieve of zeer negatieve toekomstverwachting heeft



Figuur 5.1. toekomstverwachtingen woningcorporaties t.a.v. mogelijkheden 10%

5.1. DE TOEKOMSTVERWACHTINGEN NAAR GROOTTEKLASSE EN MARKTPOTENTIEEL

Onderstaande tabel laat de meningen zien waarbij een onderscheid is gemaakt naar grootteklasse van de woningcorporaties.

toekomst	grootteklasse					totaal
	< 1.000	1.000 tot 5.000	5.000 tot 10.000	10.000 tot 20.000	> 20.000	
zeer positief	0%	0%	0%	0%	5%	0%
positief	3%	11%	12%	13%	0%	10%
neutraal	18%	19%	18%	20%	5%	18%
negatief	32%	53%	38%	43%	41%	48%
zeer negatief	6%	9%	10%	3%	5%	8%
onbekend	38%	7%	16%	7%	23%	16%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 5.1. toekomstverwachtingen woningcorporaties t.a.v. mogelijkheden 10%, naar grootteklasse

- de kleinste corporaties (< 1.000) zijn het minst vaak negatief over de toekomst. Toch zien ook zij vaak grote problemen om de lagere middeninkomens te huisvesten;
- het meest negatief zijn de corporaties met een woningbezit tussen 1.000 en 5.000 woningen.

In de brieven wordt vaak gerefereerd aan de scherpe daling van de mutatiegraad in 2011. Daarbij wordt in veel gevallen aangegeven dat de nieuwe staatssteunregels die daling op z'n minst hebben verscherpt. Daarbij wordt gesteld dat niet alleen de middeninkomens in de knel komen, maar ook de huishoudens die afhankelijk zijn van de doorstroming van de inkomensgroep. Enkele citaten:

- "We zijn nog maar 11 maanden onderweg, maar zien een nog scherpere daling van de mutatiegraad. Alle scheefwoners blijven zitten. Een enkeling heeft zijn eigen woning gekocht. De doorstroom hapert, de mutatiegraad was op een historisch dieptepunt van 4% in oktober." (marktpotentie = hoog, grootteklasse= 1.000-5.000)
- "We zien een grote terugloop in het aantal mutaties. Huurders die zouden willen verhuizen doen dit niet meer, omdat

zij geen alternatieven hebben. Woningruil waarbij huishoudens passender zouden gaan wonen, hebben wij moeten afwijzen omdat zij niet voldeden aan de inkomensvoorwaarden.” (marktpotentie = hoog, grootteklasse = 1.000-5.000)

In tabel 5.2. zijn de toekomstverwachtingen van de woningcorporaties weergegeven naar marktpotentieel.

toekomst	marktpotentie hoog	marktpotentie gemiddeld	marktpotentie beperkt	totaal
zeer positief	0%	0%	2%	0%
positief	6%	6%	20%	10%
neutraal	6%	20%	25%	18%
negatief	67%	48%	31%	48%
zeer negatief	2%	10%	10%	8%
onbekend	18%	16%	13%	16%
	100%	100%	100%	100%

Tabel 5.2. toekomstverwachtingen woningcorporaties t.a.v. mogelijkheden 10%, naar marktpotentie

- In de woningmarkt met de hoogste marktpotentie is men duidelijk meer negatief dan in de andere gebieden. Bij een gemiddeld marktpotentieel zijn de verwachtingen ook negatiever dan bij een beperkt marktpotentieel;
- Als contramal is een positieve of neutrale toekomstverwachting het vaakst waar te nemen bij de gebieden met de laagste marktpotentie.

KAN DE CORPORATIE GOED UIT DE VOETEN MET DE 10% RUIMTE?

In de brieven van de woningcorporaties wordt 23 keer (10%) expliciet aangegeven dat men goed uit de voeten kan met de 10% ruimte. Nagenoeg even vaak (24 keer) wordt expliciet aangegeven dat men in het geheel niet met die ruimte uit de voeten kan.

5.2. WONINGCORPORATIES ZIJN VAN PLAN NIEUW BELEID TE ONTWIKKELEN

Van de 223 responderende woningcorporaties geven zestig corporaties (27%) aan dat zij van plan zijn om nieuw beleid te ontwikkelen om specifiek die doelgroep te kunnen bedienen die niet in de 10% terecht kan.

	< 1.000	1.000 tot 5.000	5.000 tot 10.000	10.000 tot 20.000	> 20.000	Totaal
systeem automatische weigering aanpassen woningen net boven € 652,52 aanbieden	0%	0%	0%	0%	0%	0%
huurharmonisatie bij mutatie naar > 652,52	29%	20%	0%	0%	13%	13%
huurharmonisatie na woningverbetering	0%	0%	0%	0%	13%	2%
DAEB woningen overhevelen naar niet-DAEB	57%	56%	38%	71%	13%	48%
toevoegingen bepaalde nieuwbouwsegmenten	14%	24%	15%	14%	0%	17%
meer verkopen	0%	24%	23%	29%	13%	20%
koopconstructie aanbieden	14%	36%	23%	29%	25%	28%
nieuwe doelgroepen in toewijzing	0%	20%	8%	29%	75%	23%
anders	14%	12%	15%	14%	0%	12%
totaal aantal benoemde maatregelen	9	50	17	15	12	103
aantal corporaties	7	25	13	7	8	60
aantal maatregelen per corporatie	1,3	2,0	1,3	2,1	1,5	1,7
% van totale respons	21%	25%	28%	27%	47%	27%

Tabel 5.3. voorgenomen nieuw beleid en maatregelen woningcorporaties, naar grootteklasse

	marktpotentie hoog	marktpotentie gemiddeld	marktpotentie beperkt	totaal
systeem automatische weigering aanpassen	0%	0%	0%	0%
woningen net boven € 652,52 aanbieden	9%	10%	0%	8%
huurharmonisatie bij mutatie naar > 652,52	26%	3%	14%	13%
huurharmonisatie na woningverbetering	4%	0%	0%	2%
DAEB woningen overhevelen naar niet-DAEB	48%	53%	29%	48%
toevoegingen bepaalde nieuwbouwsegmenten	17%	17%	14%	17%
meer verkopen	9%	30%	14%	20%
koopconstructie aanbieden	26%	33%	14%	28%
nieuwe doelgroepen in toewijzing	39%	17%	0%	23%
anders	9%	7%	43%	12%
totaal aantal benoemde maatregelen	43	51	9	103
aantal corporaties	23	30	7	60
aantal maatregelen per corporatie	1,9	1,7	1,3	1,7
% van totale respons	47%	27%	11%	27%

Tabel 5.4. voorgenomen nieuw beleid en maatregelen woningcorporaties, naar marktpotentieel

- geen enkele corporatie geeft aan dat zij van plan is het automatische systeem van weigeringen aan te passen;
- de corporaties die aangeven hun beleid te willen veranderen, willen dat vooral doen door op enigerlei wijze ruimte te creëren boven de huurprijsgrens (huurharmonisatie bij mutatie of woningverbetering en overhevelen algemeen). In totaal kiezen 31 van de 60 corporaties voor deze (combinatie van) maatregelen. Vooral de kleinste corporaties en de corporaties in de klassen 1.000 tot 5.000 en 10.000 tot 20.000 zien dit vaak als een oplossing;
- het meer verkopen wordt door 12 van de corporaties als instrument ingezet (20% van de corporaties). Door 7 corporaties wordt om de koop voor lagere middeninkomens mogelijk te maken tegelijkertijd een koopconstructies ingezet;
- het benoemen van nieuwe doelgroepen in de toewijzing zien we vooral bij de grootste corporaties (75%). De nadruk ligt voor dit instrument bij de corporaties in de gebieden met de hoogste marktpotentie (39%). Het gaat hier vaak om het benoemen van gezinnen met kinderen tot specifieke doelgroep.
- met name de grootste corporaties zijn van plan om nieuw beleid in te voeren als antwoord op de nieuwe staatssteunregels (47%), voor de corporaties in de andere grootteklassen ligt dit aandeel aanmerkelijk lager (21-28%);
- vooral in de gebieden met een hoge marktpotentie geven de corporaties aan van plan te zijn om nieuw beleid te voeren (47%), bij lage marktpotentie is dat percentage slechts 11%.

Overigens geven zeven corporaties aan, dat zij overwegen om hun beleid aan te passen op het moment dat er duidelijkheid bestaat over de (financiële) consequenties van de scheiding tussen DAEB en niet-DAEB activiteiten. Deze zeven zijn in de bovenstaande resultaten niet meegenomen.

(BELEIDSMATIGE) ACTIVITEIT EN TOEKOMSTVERWACHTINGEN

In hoeverre wordt de toekomstverwachting van de woningcorporaties gevormd door: de mate waarin zij beleidsmatig inspelen op de 10% ruimte, huishoudens in schrijnende situaties hebben geweigerd, of zelf aangeven dat zij inzicht hebben in de problematiek? In onderstaande tabel zijn de gegevens opgenomen.

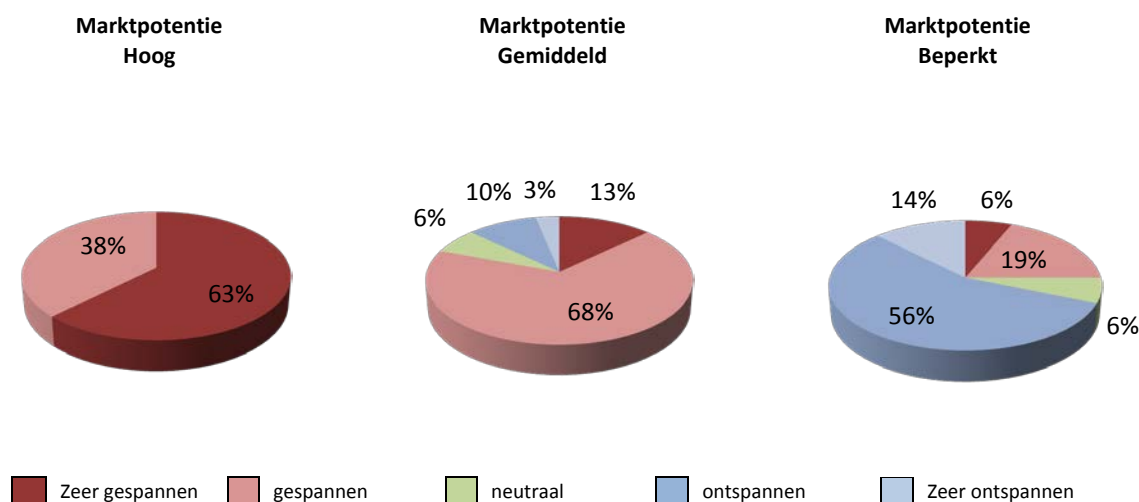
	zeer positief	positief	neutraal	negatief	zeer negatief	onbekend	aantal
a) corporatie heeft beleid geformuleerd voor 10% ruimte	0%	7%	17%	52%	8%	15%	n =189
b) corporatie voert beleid voor mensen die niet in 10% terecht kunnen	0%	4%	16%	55%	8%	16%	n =60
c) corporatie is van plan nieuw beleid te ontwikkelen	0%	2%	13%	62%	10%	13%	n =73
gemiddeld alle corporaties	0%	10%	18%	48%	8%	16%	n =223
corporaties hebben schrijnende huishoudens geweigerd	0%	0%	8%	67%	13%	12%	n=95
corporaties hebben inzicht in de omvang van de problematiek m.b.t. schrijnende huishoudens	0%	12%	19%	45%	19%	5%	n =42

Tabel 5.5. toekomstverwachtingen woningcorporaties t.a.v. mogelijkheden 10%, naar de mate waarin beleid is geformuleerd, weigering schrijnende huishoudens heeft plaatsgevonden, en inzicht in de omvang van de problematiek aanwezig is.

Uit de tabel blijkt, dat naarmate de corporatie meer beleid ontwikkelt ook de toekomstverwachting negatiever wordt. Van corporaties die huishoudens in schrijnende situaties hebben geweigerd is het oordeel het meest negatief. Het meest positief is het oordeel van de corporaties die aangeven dat zij inzicht hebben in de omvang van de problematiek.

5.3. MARKTOMSTANDIGHEDEN

Voor verschillende onderwerpen in deze analyse is de indeling naar marktpotentieel gehanteerd. Uit 63 brieven komt een duidelijke inschatting door de woningcorporatie naar voren van de spanning op de woningmarkt. Het is daardoor mogelijk om een vergelijking te maken tussen de eigen inschatting van de corporaties (spanning) en de theoretische benadering (marktpotentieel). In onderstaande figuur wordt daartoe die eigen inschatting van de marktsituatie door de corporatie, afgezet tegen de door het Centraal Fonds Volkshuisvesting aan de woningmarktregio toegekend marktpotentieel. Uit figuur 5.2 blijkt dat de gehanteerde regio-indeling naar marktpotentieel in belangrijke mate overeenstemt met de eigen beleving van de woningcorporaties die in die gebieden actief zijn.



Figuur 5.2. inschatting corporaties van gespannenheid woningmarkt versus marktpotentieel

Voor de 63 corporaties is verder bekeken in hoeverre zij het aanbod van particuliere verhuurders geen alternatief vinden voor de lagere middeninkomens (te duur, of niet aanwezig), of dat de koopwoningvoorraad

geen alternatief biedt voor deze groep (niet beschikbaar of te duur). In onderstaande tabel zijn de inschatting van de marktsituatie en het niet vinden van een alternatief in particuliere huur en koop, tegen elkaar afgezet.

marktsituatie bekend	onvoldoende (bereikbare)	onvoldoende (bereikbare)
	koop	huur
zeer gespannen	93%	87%
gespannen	70%	73%
neutraal	67%	67%
ontspannen	8%	17%
zeer ontspannen	0%	0%
Totaal	60%	62%

Tabel 5.6. onvoldoende alternatief in de particuliere huur of de koopsector, naar gespannenheid van de woningmarkt (63 corporaties)

Naarmate de spanning op de woningmarkt toeneemt, lijkt de voorraad bereikbare koopwoningen en geliberaliseerde huurwoningen steeds meer onvoldoende te zijn om een oplossing te kunnen bieden voor de inkomensgroep die door de staatssteunregels niet in de sociale huurwoningen tot € 652,52 terecht kunnen.

In bovenstaande tabel zijn corporaties in een gespannen markt oververtegenwoordigd. Als we kijken naar het aandeel corporaties op het totaal (n=223) dat onvoldoende alternatief in de particuliere huur of de koopsector ziet, resulteren lagere percentages. In onderstaande tabel is dit voor de drie typen marktpotentieel in beeld gebracht. De conclusie blijft echter in grote lijnen hetzelfde.

	marktpotentie hoog	marktpotentie gemiddeld	marktpotentie beperkt	totaal gemiddeld
onvoldoende alternatief in koopsector	51%	35%	18%	34%
onvoldoende alternatief in huursector	53%	36%	21%	36%

Tabel 5.7. onvoldoende alternatief in de particuliere huur of de koopsector, naar marktpotentieel (n=223)

In de brieven wordt vaak gesproken over stagnatie op de woningmarkt door de nieuwe staatssteunregels. Onderstaand enkele citaten:

- *“We zien dat jongeren noodgedwongen thuis blijven wonen, jonge gezinnen niet doorstromen naar een grotere woning en ouderen niet doorstromen naar een kleinere c.q. gelijkvloerse woning. De strakkere toewijzingsregels die wij hebben moeten vaststellen, zetten de woningmarkt dus op slot.”(marktpotentie hoog, grootte 5.000-10.000);*
- *“Door de inkomensstoets bij nieuwe toewijzingen neemt het aantal mutaties (verhuizingen) af. Dit duidt op een stagnerende huurmarkt. Mensen blijven wonen in woningen die op termijn niet meer passen bij de veranderende woonwensen. Het corporatiebezit wordt daarmee in toenemende mate suboptimaal ingezet.” (marktpotentie gemiddeld, grootte 10.000-20.000)*

6. WELKE SUGGESTIES DOEN DE WONINGCORPORATIES?

- 38% van de responderende corporaties verwacht een actie van de minister. Daarvan vindt:
 - meer dan de helft dat de inkomensgrens generiek moet worden verhoogd (twee grenzen worden in dat verband vaak genoemd: € 38.000 en € 43.000);
 - 5% dat voor specifieke doelgroepen de inkomensgrens moet worden verhoogd (met name ouderen worden daar genoemd);
 - 9% geeft aan dat uitmiddelen van de 10% ruimte over meer jaren een oplossing zou kunnen bieden (bijvoorbeeld een jaar overschrijding vanwege herhuisvestingproblematiek, andere jaren compenseren);
 - 16% vindt dat de minister zelf een oplossing moet verzinnen (ziet zelf geen oplossing, of vindt dat minister zelf probleem heeft veroorzaakt).
- De kleinste corporaties geven het minst vaak aan dat de minister actie moet ondernemen (12%), en in hun reactie gaat het vooral om een pleidooi tot verhoging van de inkomensgrens;
- De grootste corporaties geven vaak aan dat een combinatie van maatregelen door de minister gewenst is, dan gaat het vooral om verhoging van de inkomensgrens en tegelijkertijd de 10% ruimte over meer jaren uitmiddelen;
- de corporaties in de gebieden met de hoogste marktpotentie verwachten het vaakst een actie van de minister (70%), waarbij naast het verhoging van de inkomensgrens vooral vaak wordt gesteld dat uitmiddeling een van de instrumenten zou moeten zijn. Ook wordt relatief vaak gesteld dat de minister zelf een oplossing moet bieden;
- In de gebieden met de laagste marktpotentie wordt het minst vaak een actie van de minister verwacht (28%).

6.1. ENKELE SUGGESTIES IN CITATEN

Hieronder volgen voor de thema's integrale aanpak, regionale differentiatie, uitvoeringsproblemen, scheiding DAEB en niet-DAEB, enkele citaten uit de brieven van corporaties. Ook worden er enkele oplossingen van corporaties geciteerd:

INTEGRALE AANPAK

- *"Integrale aanpak: dat betekent een geleidelijke afschaffing van de hypotheekrenteaftrek, het loslaten van het inflatievolgende huurbeleid en integreren van de marktwaarde in de huurprijs van een woning. Hiermee wordt marktconformiteit op DE koop- en huurmarkt gerealiseerd. Die huishoudens die zich niet zelfstandig kunnen redden krijgen op basis van hun inkomen een woontoeslag. Behalve een gezonde woningmarkt op termijn, levert dit de schatkist een aanzienlijke besparing op."* (marktpotentie gemiddeld, grootte > 20.000);
- *"Wij bepleiten om de woningmarkt integraal aan te pakken. Koop- en huurprijsniveaus komen daardoor op een reëler marktniveau terecht waardoor de markt echt in beweging komt, zowel qua aanbod- als vraagkant. Vooruitlopend daarop doen wij een beroep op u de groep tot anderhalf keer modaal toe te laten op de sociale woningmarkt in ons gebied."* (marktpotentie hoog, grootte 5.000-10.000);
- *"De corporatie constateert dat BzK vooralsnog bij het afbouwen van subsidies het oog richt op de huursector, maar vertrouwt erop dat binnenkort ook een verdere correctie van de hypotheekrenteaftrek zal volgen. Reële prijzen zullen dan bijdragen aan het vergroten van de marktwerking en het creëren van evenwicht tussen vraag en aanbod op zowel de koop- als de huurmarkt. En een betere overgang tussen beide markten."* (marktpotentie hoog, grootte 1.000-5.000)

REGIONALE DIFFERENTIATIE

- *"Het alternatief voor de huidige inkomensgrens is geen generieke verhoging, maar:*
 - *bepaal per regio de huurhoogte in de vrije sector, of de prijs van een redelijke koopwoning;*
 - *bepaal op basis van redelijke huurquote (bv. 4,5 x jaarhuur) of financieringseisen NHG, hoeveel iemand moet*

verdienen om de woning te kunnen betalen;

- leidt daarvan de inkomensgrenzen per type huishouden af, bijvoorbeeld: 1 persoon : tot € 30.000 / 2 persoon: tot € 38.000 / gezinnen tot € 45.000 (marktpotentieel gemiddeld, grootte 10.000-20.000).
- “De corporaties zijn voorstander van ‘oprekken’ van de inkomensgrens in onze regio, eventueel in combinatie met een werkwijze waarbij het tweede inkomen voor de inkomenstoets voor een deel wordt meegerekend (zoals NIBUD, hypotheekverstrekkers en de Nationale Hypotheekgarantie doen).” (marktpotentieel hoog, grootte > 20.000)
- “de woningmarkt in het Noorden wijkt sterk af van Randstad. Geen verdien capaciteit uit extra huurverhoging bij scheefwoners (want die zijn er beperkt) of uit kooprecht (want huurders hebben onvoldoende inkomen). De opgave en armslag in het Noorden vraagt om regionalisering van het Haags beleid! (marktpotentieel beperkt, grootte > 20.000)

AANDACHT VOOR UITVOERINGSPROBLEMEN

Een groot aantal corporaties vraagt om aandacht voor de uitvoeringsproblemen die zij ervaren met de huidige regelgeving:

- “alimenteringsverplichting wordt bij een hypotheek wel meegeteld (koop niet mogelijk) bij huur niet (huur niet mogelijk).” (marktpotentie beperkt, grootte 1.000-5.000);
- “Woningzoekenden komen niet in aanmerking voor een hypotheek, omdat de kwartaalbonus niet wordt meegeteld. Ze komen ook niet in aanmerking voor een huurwoning, omdat de kwartaalbonus wel wordt meegeteld! “(marktpotentie hoog, grootte 1.000-5.000);
- “ook zijn voorbeelden bekend van woningzoekenden met een inkomen vanaf € 33.614 die door de aanwezigheid van schulden (bijv. gedwongen woningverkoop) niet meer in staat zijn om een duurdere woning te huren. De EU-maatregel houdt geen rekening met dergelijke bijzondere omstandigheden.” (marktpotentie beperkt, grootte 10.000-20.000);
- “de groep huishoudens waarbij het inkomen voor een belangrijk deel uit overuren /onregelmatigheid-toeslagen bestaat. Deze inkomsten worden namelijk wel meegenomen in de berekening op het IB 60 formulier, terwijl banken bij de berekening van de hoogte van de hypotheek hier geen rekening mee houden. “ (marktpotentie beperkt, grootte 1.000-5.000);
- “Een groep die we regelmatig tussen wal en schip zien vallen, zijn de mensen met tijdelijke contracten, of zij die op uitzendbasis werken. Zij kunnen onvoldoende ‘vastigheid’ aantonen voor de vrije sector huurwoningen en kunnen ook niet terecht binnen de sociale sector.” (marktpotentie hoog, grootte 1.000-5.000,3).

SCHEIDING DAEB - NIET DAEB

- “De mogelijkheden om een extra inspanning te doen voor de middengroepen wordt ook bepaald door de wijze waarop het kabinet de scheiding tussen DAEB en niet-DAEB gaat regelen. Wat ons betreft staat of valt dat onder meer met de wijze waarop corporaties hun eigen vermogen mogen inzetten voor het niet-DAEB deel. Wij rekenen erop dat dit zodanig wordt geregeld dat wij daarmee uit de voeten kunnen.”(marktpotentie hoog, grootte > 20.000);
- “Voorstel is een middensegment te creëren voor zowel corporaties als marktpartijen, met gelijke condities en met (eventueel beperkte) WSW borging. Voor het functioneren van de woningmarkt is het van groot belang dat de ontbrekende sport op de woningmarktladder er ook daadwerkelijk komt.”(marktpotentie gemiddeld, grootte 5.000-10.000);

OPLOSSINGEN VAN CORPORATIES

- “Twee huurprijzen bij nieuwe verhuringen: onder of boven € 652. Als geen middeninkomen reageert, dan wordt verhuurd aan primaire doelgroep”. (marktpotentie gemiddeld, grootteklasse 5.000-10.000);
- “Naar een nieuwe prijsopbouw binnen de voorraad. Waar nu nog 98% beneden de € 652, toewerken naar 85% beneden 570 voor lagere inkomens, 5% van € 570 tot €652 voor lagere middeninkomens to € 43.000, 10% boven €652 voor hogere middeninkomens. De 10% vrije ruimte wordt voor de helft ingevuld met urgentie, stadvernieuwing en andere voorrangregelingen. Complicatie is de acuut gehalveerde mutatiegraad (van 8% naar 4%).” (marktpotentie gemiddeld grootteklasse 1.000-5.000).

7. SAMENVATTING

Uit de analyse blijkt dat 189 van de 223 woningcorporaties (85%) in enigerlei vorm beleid hebben ontwikkeld ten aanzien van de 10% ruimte die de regeling biedt. Hoe groter de corporatie, hoe vaker beleid is geformuleerd. Als er geen beleid is geformuleerd, dan blijkt dat in ruim 50% van de gevallen zo, omdat de woningcorporatie dat onnodig acht.

Ruim de helft van de corporaties die beleid hebben geformuleerd, heeft het toewijzingsbeleid aangepast. Van de corporaties die in de brief helder maken hoe het toewijzingsbeleid is veranderd, geeft 40% aan dat er voor gekozen is om aan het begin van het jaar het toewijzingsbeleid niet aan te passen en ook de goedkopere voorraad voor de middeninkomens beschikbaar te houden. Het beleid bij deze corporaties is zo ingericht dat op basis van monitor gegevens kan worden bijgestuurd. Op het moment dat de 10% ruimte wordt overschreden, wordt ingegrepen door strenger aan de lagere inkomensgroepen toe te wijzen. Bijna 20% kiest ervoor om het juist andersom te doen; aan het begin van het jaar streng en meer ruimte als op basis van monitorgegevens blijkt dat er ruimte blijft.

Van de 189 corporaties die aangeven dat er beleid is geformuleerd ten aanzien van de 10% ruimte, zijn er 150 (80%) die in het toewijzingsbeleid specifieke doelgroepen hebben benoemd. De belangrijkste doelgroepen zijn mensen met een urgentie (door 80% van de 150 corporaties genoemd), mensen met een zorgindicatie (55%) en herhuisvestingskandidaten in het kader van herstructurering/stadsvernieuwing (59%). Vaak komen deze drie groepen in combinatie voor. Het is opvallend dat starters (3%) en in mindere mate ouderen (13%) weinig worden genoemd. Verder valt het volgende op:

- in de gebieden met een beperkt marktpotentieel is relatief meer aandacht voor ouderen als specifieke doelgroep, en voor mensen met een zorgindicatie;
- de aandacht voor starters als specifieke groep is bij een hoog marktpotentieel lager dan bij een beperkt of midden marktpotentieel;
- in zowel de gebieden met een beperkt marktpotentieel, als in de gebieden met een hoog marktpotentieel is er meer aandacht voor de groep herhuisvestingskandidaten vanwege herstructurering of stadsvernieuwing. Dit zijn de gebieden waar – om verschillende redenen - de meeste herstructureringsactiviteiten plaatsvinden;
- in gebieden met een beperkt marktpotentieel is toewijzing vanuit het oogpunt van leefbaarheid vrij vaak voorkomend, in gebieden met een hoge marktpotentieel wordt deze doelgroep nauwelijks genoemd;
- in totaal 56 woningcorporaties geven aan dat zij in hun toewijzingsbeleid een eigen minimumhuur of maximum inkomensgrens hanteren.

Van de 223 responderende woningcorporaties hebben er 73 specifiek beleid voor mensen die – los van het toewijzingsbeleid - niet in de 10% ruimte terecht kunnen.

Van de 150 woningcorporaties die dergelijk beleid niet hebben geven er dertig aan dat zij uitsluitend doorverwijzen naar de particuliere huursector, de koopsector of naar collega corporaties. In de woningmarktgebieden met een beperkt marktpotentieel heeft 80% van de corporaties geen specifiek beleid gevoerd voor huishoudens die niet in de 10% terecht kunnen. In woningmarktgebieden met een hoog marktpotentieel bedraagt dit aandeel 61%.

Voor de woningcorporaties die wel specifiek beleid hebben ontwikkeld voor mensen die niet in de 10% terecht kunnen, vallen de volgende zaken op:

- in de woningmarktgebieden met een beperkt marktpotentieel zijn het minst vaak concrete maatregelen ingezet (20%). Daarbij wordt vooral gefocust op het aanbieden van koopconstructies;

- bij een hoog marktpotentieel worden gemiddeld de meeste maatregelen in combinatie genomen. 84% van de corporaties met beleid biedt een koopconstructie aan. Meer verkopen wordt hier ook het vaakst als maatregel genoemd;
- het vergroten van het aanbod aan niet-DAEB woningen komt in gebieden met een beperkt marktpotentieel nauwelijks voor. In de gebieden met een hoog of gemiddeld marktpotentieel wordt dit veel vaker als maatregel genoemd.

Uit de brieven blijkt dat 95 woningcorporaties (circa 43%) huishoudens in een schrijnende situatie hebben geweigerd. In gebieden met een hoog marktpotentieel bedraagt dit percentage 59, in gebieden met een beperkt marktpotentieel 28%. Dat de marktomstandigheden een rol spelen lijkt daarmee helder.

Van de corporaties die schrijnende gevallen hebben geweigerd, geven er 40 helder aan of de weigering uitstel of afstel betekent: 7 uitstel, 26 afstel en 7 beide mogelijk.

De oorzaak van de weigering ligt volgens 22 van de 95 woningcorporaties in het aanbodsysteem, waar mensen met een inkomen boven de € 33.614 automatisch worden uitgefilterd c.q. niet meer in aanmerking komen.

Uit de antwoordbrieven van de woningcorporaties kan worden afgeleid wat hun toekomstverwachtingen zijn ten aanzien van de mogelijkheden die de 10% ruimte biedt. Opvallend is dat meer dan de helft van de corporaties (56%) een negatieve of zeer negatieve toekomstverwachting heeft. In de woningmarktgebieden met de hoogste marktpotentie is men duidelijk meer negatief dan in de andere gebieden. Bij een gemiddeld marktpotentieel zijn de verwachtingen ook negatiever dan bij een beperkt marktpotentieel. Een positieve of neutrale toekomstverwachting is het vaakst waar te nemen bij de gebieden met de laagste marktpotentie. Overigens blijkt dat naarmate de corporatie meer beleid heeft ontwikkeld, de toekomstverwachting negatiever is. Van corporaties die huishoudens in schrijnende situaties hebben geweigerd is de toekomstverwachting het meest negatief.

Van de 223 responderende woningcorporaties geven er zestig (27%) aan dat zij van plan zijn om nieuw beleid te ontwikkelen om specifiek die doelgroep te kunnen bedienen die zij niet binnen de 10% kunnen plaatsen. Vooral in de gebieden met een hoge marktpotentie geven de corporaties aan van plan te zijn om nieuw beleid te voeren (47%), bij lage marktpotentie is dat percentage slechts 11%. Met name de grootste corporaties zijn van plan om nieuw beleid in te voeren als antwoord op de nieuwe staatssteunregels (47%), voor de corporaties in de andere grootteklassen ligt dit aandeel aanmerkelijk lager (21-28%).

Opvallend is dat geen enkele corporatie aangeeft dat zij van plan is om het automatische systeem van weigeringen aan te passen. De corporaties die aangeven hun beleid te willen veranderen, willen dat vooral doen door op enigerlei wijze ruimte te creëren boven de huurprijsgrens (huurharmonisatie bij mutatie of woningverbetering en overhevelen algemeen). In totaal kiezen 31 van de 60 corporaties voor deze (combinatie van) maatregelen. Vooral de kleinste corporaties en de corporaties in de klassen 1.000 tot 5.000 en 10.000 tot 20.000 zien dit vaak als een oplossing. Het meer verkopen van huurwoningen wordt door 12 van de corporaties als instrument ingezet (20%).

Het benoemen van nieuwe doelgroepen in de toewijzing zien we vooral bij de grootste corporaties (75%). De nadruk ligt voor dit instrument bij de corporaties in de gebieden met de hoogste marktpotentie (43% van de corporaties). Het gaat hier vaak om het benoemen van gezinnen met kinderen tot specifieke doelgroep.

Naarmate de spanning op de woningmarkt toeneemt, lijkt de voorraad bereikbare koopwoningen en geliberaliseerde huurwoningen steeds meer onvoldoende te zijn om een oplossing te kunnen bieden voor de inkomensgroep die door de staatssteunregels niet in de sociale huurwoningen tot € 652,52 (per 2012 € 664,66) terecht kunnen.

In de brieven zijn door de woningcorporaties veel suggesties gedaan. Een actie van de minister wordt door 38% van de responderende corporaties verwacht. Daarvan vindt meer dan de helft dat de inkomensgrens generiek moet worden verhoogd (twee grenzen worden in dat verband vaak genoemd: € 38.000 en € 43.000), en 5%

vindt dat voor specifieke doelgroepen (vooral ouderen) de inkomensgrens moet worden verhoogd. 9% van de corporaties geeft aan dat uitmiddelen van de 10% ruimte over meer jaren een oplossing zou kunnen bieden (bijvoorbeeld het ene jaar een overschrijding vanwege herhuisvestingproblematiek, en andere jaren compenseren). En 16% vindt dat de minister zelf een oplossing moet verzinnen. De corporaties in de gebieden met de hoogste marktpotentie verwachten het vaakst een actie van de minister (70%), waarbij naast het verhogen van de inkomensgrens vooral vaak wordt gesteld dat uitmiddeling een van de instrumenten zou moeten zijn.

Verder worden door de corporaties suggesties gedaan voor aanpassing van de regelgeving, waarbij aandacht wordt gevraagd voor uitvoeringsproblemen ten aanzien van de inkomensgrens. Daarover wordt bijvoorbeeld opgemerkt dat bij de toets voor hypotheekverstrekking en bij particuliere verhuur alimentatieverplichtingen, schulden (uit gedwongen verkoop) en de tijdelijkheid van het dienstverband (tijdelijke contracten, uitzendwerk, etc.) wel meegeteld worden, en bonussen, onregelmatigheidstoelagen of overuren niet. Bij de inkomensgrens voor de sociale huursector werkt dit precies omgekeerd. Daardoor blijkt voor een groep mensen het inkomen te laag voor koop of particuliere huur, en te hoog voor de sociale huurvoorraad.

Door een aantal corporaties wordt gesuggereerd om een regionale differentiatie in de regelgeving toe te passen, waarmee recht gedaan kan worden aan de marktsituatie. Deze vraag komt uit gebieden met veel spanning op de woningmarkt, maar ook uit de zogenaamde krimpgebieden.

Vaak wordt door de corporaties een integrale aanpak van de woningmarkt bepleit, waarmee wordt beoogd de markt in zowel de koop- als de huursector in beweging te krijgen. Een betere marktwerking in beide sectoren en een betere overgang tussen beide markten is daarvoor voorwaarde. Koop- en huurprijsniveaus zouden in die optiek meer marktconform moeten worden (door geleidelijke afschaffing van hypotheekrenteaftrek en loslaten inflatievolgend huurbeleid).

Tenslotte wordt door meer corporaties opgemerkt dat duidelijkheid over de consequenties van de scheiding tussen DAEB en niet-DAEB noodzakelijk is om het eigen beleid adequaat in te richten. Een aantal corporaties geeft expliciet aan te wachten op die duidelijkheid, voordat maatregelen worden geformuleerd om de groep huishoudens te helpen die niet in de 10% ruimte terecht kan (uitbreiding DAEB; in de bestaande voorraad bij mutatie of door nieuwbouwtoevoegingen).



Severijn BV

Contact
Lattropperstraat 74
7591PK Denekamp
06 - 13.788.492
cel@severijn.nl