

# Verkoop: herstructurering 'light'?

*Een onderzoek naar de effecten van de verkoop van sociale huurwoningen op de leefbaarheid in de buurt.*



Universiteit Utrecht

PORTAAL

Tom Jansen  
Augustus 2012  
Masterthesis Stadsgeografie

## **Verkoop: herstructurering 'light'?**

Een onderzoek naar de effecten van de verkoop van sociale huurwoningen op de leefbaarheid in de buurt.

### **Auteur**

Tom Jansen  
Masterstudent Stadsgeografie, Universiteit Utrecht  
Studentnummer 3673359

### **Begeleider Universiteit Utrecht**

Dr. Gideon Bolt

### **Begeleider Portaal**

Ir. Nicole Jansen

Copyright © T. Jansen, Faculteit Geowetenschappen, Universiteit Utrecht, augustus 2012

Dit onderzoek is tot stand gekomen als thesis ter afsluiting van de master Stadsgeografie aan de Universiteit Utrecht, Faculteit Geowetenschappen, in opdracht van Stichting Portaal, afdeling Strategie en Onderzoek.

## Voorwoord

Dit rapport is geschreven in het kader van de masterthesis Stadsgeografie van de Universiteit Utrecht. Vanuit het keuzetraject Living in the City werden er diverse passende onderwerpen aangeboden, waarvan 'verkoop van sociale huurwoningen' mij meteen aansprak. Het onderzoeksvoorstel bevatte een combinatie van het schrijven van een thesis en het lopen van een stage bij de Stichting Portaal te Baarn. Deze combinatie had mijn voorkeur omdat ik het prettig vind om naast het theoretische onderzoek ook de praktische kant mee te krijgen. Vanuit mijn HBO achtergrond had ik al een aantal keer eerder stage gelopen en dat is me toen erg goed bevallen.

Uiteindelijk heb ik van februari tot augustus 2012 aan mijn onderzoek gewerkt op de afdeling Strategie en Onderzoek in het Portaal hoofdkantoor te Baarn. Parallel met mijn onderzoek, hebben ook mijn collega Stadsgeografen Judith Fledderus en Judith Breemer hun masterscriptie geschreven bij Portaal. Hierbij heeft Judith Fledderus zich ook bezig gehouden met onderzoek naar de verkoop van sociale huurwoningen.

Voor Portaal waren in dit onderzoek twee typen vraagstellingen relevant. Het ene type vraagstelling richt zich op de 'voorkant' (wie kopen de woningen en waarom?) en het andere type op de 'achterkant' (de effecten achteraf) van de verkoop van sociale huurwoningen. Mijn onderzoek heeft zich specifiek gericht op de 'achterkant' van de verkoop, waar Judith zich meer heeft gericht op de 'voorkant'. Dit onderscheid heeft in de praktijk prima uitgewerkt en achteraf hebben we elkaar nooit voor de voeten gelopen ondanks de grote overeenkomsten qua onderwerp.

Uiteindelijk is het hele onderzoeksproces verrassend soepel verlopen. Hierbij heb ik veel te danken aan de opstelling van de mensen binnen Portaal, die altijd oprechte interesse hebben getoond en hulp hebben geboden waar dat nodig was. Daarnaast hebben we alle mogelijkheden gekregen om de organisatie Portaal beter te leren kennen door het aanschuiven bij vergaderingen, het bijwonen van congressen en excursies en het delen van alle beschikbare informatie. Wat ik erg heb gewaardeerd is dat Portaal zich op geen enkele manier heeft geprobeerd te mengen in het onderzoek zelf en ons als onderzoekers veel vrijheid heeft gegeven om onze eigen weg te gaan.

Een aantal mensen wil ik speciaal bedanken voor hun bijdrage aan het onderzoek. Vanuit de Universiteit Utrecht bedank ik Gideon Bolt voor zijn feedback tijdens de vele terugkomdagen op de Uithof. Binnen Portaal S&O wil ik naast mijn officiële begeleider Nicole Jansen ook mijn tweede begeleider Maarten Knigge hartelijk danken voor hun inhoudelijke feedback en het regelen van contacten binnen Portaal. Verder dank ik alle andere collega's van S&O voor de leuke en leerzame tijd die ik de afgelopen zes maanden bij Portaal heb gehad. In het speciaal wil ik nog Maurice Caniels bedanken voor zijn bijdrage aan het verwerken van de enorme bergen data uit het klanttevredenheidsonderzoek van Portaal. Zonder jou had dit zeker veel meer tijd in beslag genomen.

Binnen Portaal wil ik verder alle verkoopadviseurs, adviseurs leefomgeving en wijkbeheerders bedanken die met hun verhaal hebben bijgedragen aan het verkrijgen van inzicht in de situatie rondom verkoop en leefbaarheid in de regio's waarin Portaal actief is. Buiten Portaal dank ik woningcorporatie De Sleutels voor het delen van hun gegevens en kennis op het gebied van verkoop en leefbaarheid in de Slaaghwijk in Leiden. Daarnaast dank ik alle bewoners in de Slaaghwijk en Schothorst (Amersfoort) die hun ongezouten mening hebben gegeven over Portaal, verkoop van sociale huurwoningen, de ontwikkeling van de leefbaarheid in hun wijk en nog veel meer zaken die helaas buiten het bereik van dit onderzoek liggen. Tot slot dank ik de beide Judiths (of is het Juditten?) voor de goede samenwerking en de leuke tijd die we bij Portaal hebben doorgemaakt.

Dat was het dan. Tijd voor een nieuwe uitdaging! Ik wens iedereen veel leesplezier.

Tom Jansen, augustus 2012

## Samenvatting

Dit onderzoek is gedaan in samenwerking met de stichting Portaal, een woningcorporatie met een totaal bezit van circa 56.000 woningen, verdeeld over vijf regio's: Utrecht, Eemland, Leiden, Arnhem en Nijmegen. Portaal richt zich op het bouwen, beheren, verhuren en verkopen van betaalbare woonruimte. Dit laatste aspect is het onderwerp van dit onderzoek geweest.

De verkoop van sociale huurwoningen wordt steeds belangrijker in de beleidsstrategie van Portaal. De afgelopen jaren stijgt de verkoop en de verwachting is dat dit in de toekomst verder zal toenemen. Er zijn een aantal redenen voor de toegenomen verkoopambitie van Portaal. Enerzijds levert verkoop de financiële middelen op om nieuwbouwplannen te realiseren en de balans op orde te houden. Anderzijds wil Portaal door verkoop de differentiatie in gesegregerde wijken stimuleren.

Door de economische recessie kost het steeds meer moeite om de verkoopdoelstellingen te realiseren. Daarnaast speelt mee dat de meeste zittende huurders van corporatiewoningen die hun woning kunnen en willen kopen, dat in het verleden al hebben gedaan. De resterende groep zittende huurders bestaat steeds minder uit de doelgroep die graag een huurwoning koopt: starters met een middeninkomen.

Binnen Portaal is er nog weinig bekend over de effecten van de verkoop van sociale huurwoningen. Dit onderzoek tracht hier meer inzicht in te verschaffen. Hierbij is gekozen om de effecten op buurtniveau (de leefomgeving rondom de verkochte woningen) te onderzoeken. Het centrale begrip in dit onderzoek is de 'leefbaarheid in de buurt'. Leefbaarheid is een zeer breed begrip dat op diverse manieren kan worden onderzocht. Voor dit onderzoek is gekozen om de leefbaarheid te bepalen aan de hand van het oordeel van bewoners in buurten waar de afgelopen jaren veel sociale huurwoningen zijn verkocht.

Het onderzoek richt zich op buurten waar Portaal de afgelopen jaren veel woningen heeft verkocht en ook op dit moment nog veel woningen bezit. Enerzijds is hiervoor gebruik gemaakt van gegevens uit het Klanttevredenheidsonderzoek [KTO] dat Portaal elke twee jaar onder haar huurders uitzet. Daarnaast zijn bewoners geïnterviewd in de Slaaghwijk (Leiden) en Schothorst (Amersfoort).

Er is op dit moment binnen de wetenschappelijke wereld geen duidelijk beeld van de effecten van verkoop op de leefbaarheid in de buurt. Het is dan ook lastig om een causaal verband aan te tonen, omdat er vele andere interventies in een wijk plaatsvinden die de leefbaarheid kunnen beïnvloeden. Het gaat hierbij om herstructurering (sloop en nieuwbouw) en andere 'sociale projecten' met als doel het verbeteren van de leefbaarheid in de buurt.

Eerdere onderzoeken richtten zich met name op de effecten van herstructurering op de leefbaarheid. Herstructurering is een relatief vergaande interventie omdat het de woningvoorraad in een buurt verandert. Door verkoop van sociale huurwoningen kan alleen de sociale samenstelling van een buurt worden veranderd, waarmee het een relatief 'organische' interventie is. In dit kader wordt verkoop gepositioneerd als 'herstructurering light'. De doelen (gemengde en leefbare buurten) en de effecten (toename sociale differentiatie) van beide interventies zijn immers gedeeltelijk overlappend.

Verder is uit de theorie gebleken dat verkoop over het algemeen leidt tot sociale herdifferentiatie waardoor de bevolkingssamenstelling van een buurt verandert. Een kanttekening die hierbij gemaakt dient te worden, is dat de individuele kenmerken van een zittende huurder niet per definitie veranderen bij aankoop van de huurwoning. Het meeste effect vindt plaats als een koper van buiten de buurt komt en de huurwoning bij mutatie overneemt van een huurder die de buurt verlaat.

Dit rapport veronderstelt een indirect verband tussen de verkoop van sociale huurwoningen en het oordeel dat bewoners hebben over de leefbaarheid in de buurt. Verkoop leidt via veranderende individuele kenmerken van bewoners, tot een ander oordeel van deze bewoners over de leefbaarheid in de buurt. De centrale onderzoeksvraag luidt: *In hoeverre heeft de verkoop van sociale*

*huurwoningen van Portaal in een buurt geleid tot andere kenmerken van bewoners en in hoeverre verandert dat het oordeel van bewoners over de leefbaarheid?*

De uitkomsten van de interviews in zowel de Slaaghwijk als in Schothorst tonen aan dat verkoop heeft geresulteerd in een verandering van de individuele kenmerken van de bewoners. Kopers zijn in beide buurten een ander soort mensen dan huurders. Bijna alle kopers komen van buiten de wijk: slechts enkele zittende huurders hebben hun woning gekocht. De koper is over het algemeen relatief jong (<40 jaar), werkt full-time, is hoog opgeleid en heeft een autochtone afkomst. De huurder is over het algemeen ouder (65+), werkloos of gepensioneerd, laagopgeleid en van allochtone afkomst.

De bewoners beoordelen de andere bevolkingsamenstelling die het gevolg is van verkoop over het algemeen als positief. Hierbij wordt het oordeel gebaseerd op individuen die vroeger overlast veroorzaakten maar inmiddels zijn verhuisd. Bewoners vinden het lastig om hierbij onderscheid te maken tussen kopers en huurders. Feit blijft dat de huidige situatie waarin relatief meer kopers in de wijk wonen, beter wordt beoordeeld door zowel kopers als huurders. Hierbij valt op hoe sterk de sociale en de fysieke aspecten van leefbaarheid met elkaar verbonden zijn. Zaken als vervuiling en vernieling die de fysieke staat van een buurt bepalen, houden direct verband met het gedrag van de bewoners in de buurt.

Deze uitkomst wordt nog eens bevestigd door de uitkomsten van het KTO. Hieruit blijkt dat huurders in buurten waar veel sociale huurwoningen worden verkocht, over de ontwikkeling van de leefbaarheid in hun buurt positiever zijn dan huurders in buurten waar weinig tot niets is verkocht. In andere woorden: verkoopbuurten ontwikkelen zich beter dan niet-verkoopbuurten.

Dit onderzoek levert voor Portaal als uitkomst op dat verkoop per saldo een positief effect heeft voor de leefbaarheid in die wijk. Dat wil echter niet zeggen dat er geen klachten zijn van bewoners in buurten waar veel Portaalwoningen zijn verkocht. Zo klagen huurders over kopers die zich verheven voelen boven huurders, kopers die geluidsoverlast veroorzaken door jarenlange verbouwingen en kopers die de woning onderverhuren. Tevens geven enkele bewoners aanwijzingen voor negatieve gevolgen voor de leefbaarheid in omliggende buurten doordat problematische huurders worden verplaatst. Daarnaast zijn de positieve effecten van verkoop niet overal gelijk op buurtniveau: in en rondom de verkoopcomplexen zien bewoners een sterke verbetering van de leefbaarheid terwijl de rest van de buurt een beetje gelijk is gebleven.

De uitdaging voor Portaal en andere woningcorporaties is het blijven aanbieden van een gevarieerd woningaanbod voor de lage (midden)inkomens. Met name de lage middeninkomens kunnen worden bediend door verkoop, de lage inkomens door het blijven bouwen van nieuwe betaalbare huurwoningen. De financiering hiervan kan gedeeltelijk uit de opbrengsten van de verkoop komen. Er ligt een opgave in het combineren van een succesvol verkoopbeleid, met het voorkomen van een gesegregerde en geresidualiseerde sociale huursector.

Portaal wordt aanbevolen om het aantal woningen dat is 'gelabeld voor verkoop', afhankelijk te maken van het huidige woningaanbod in die wijk. In wijken die nu al sociaal gemengd zijn, is het niet noodzakelijk om vanuit het doel om een meer gemengde buurt te creëren, sociale huurwoningen te verkopen. De tweede aanbeveling voor Portaal is om beter te communiceren met zowel kopers als verkoopmakelaars van Portaalwoningen. Geïnterviewde kopers hebben de indruk gekregen dat Portaal aansprakelijk blijft na de verkoop en klagen over oneerlijke concurrentie. Portaal is net als particuliere verkopers gewoon een onderdeel van de woningmarkt en er zou geen onderscheid moeten zijn tussen het (ver)kopen van een Portaalwoning of het (ver)kopen van een vergelijkbare particuliere woning. Tot slot zouden corporaties onderling meer moeten communiceren zodat voorkomen kan worden dat er onnodige concurrentie ontstaat. Een betere afstemming van het verkoopbeleid tussen corporaties onderling kan zorgen voor enerzijds een maximale opbrengst van de verkoop en anderzijds een betere balans in het zorgen voor een meer gemengde buurt.

## Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Inleiding.....</b>	<b>10</b>
1.1	Opdrachtgever: Portaal.....	10
1.2	Aanleiding: verkoopambitie Portaal neemt toe.....	10
1.3	Doelstelling: inzicht in effect van verkoop op de leefbaarheid.....	11
1.4	Maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie.....	11
1.5	Leeswijzer.....	12
<b>2</b>	<b>Theorie en praktijkvoorbeelden: effecten van verkoop.....</b>	<b>14</b>
2.1	Inleiding.....	14
2.2	Effecten op het individu: kopers vs huurders.....	14
	Positieve associaties rondom eigenwoningbezit.....	14
	...of toch niet?.....	15
	Conclusie.....	15
2.3	Het meten van leefbaarheid in de buurt.....	15
	Wat wordt er verstaan onder 'de buurt'?.....	15
	Wat wordt er verstaan onder leefbaarheid?.....	16
	Domeinen van leefbaarheid.....	16
	Normatief of evaluatief.....	16
	Objectief of subjectief.....	17
	Sociale cohesie.....	17
	Buurtreputatie.....	17
2.4	Effecten van verkoop en andere interventies op de leefbaarheid in de buurt.....	18
	Verkoop: herstructurering 'light'.....	18
	Effect van verkoop op de leefbaarheid in een buurt.....	18
	Effect van verkoop ten opzichte van andere interventies.....	19
	Sociale cohesie.....	20
	Residualisering.....	20
	Conclusie.....	20
2.5	Praktijkvoorbeelden effect verkoop Nederland: verloedering.....	21
2.6	Praktijkvoorbeeld effect verkoop buitenland: 'Right to Buy' beleid Verenigd Koninkrijk.....	22
	Wat is het 'Right to Buy'?.....	22
	Wat zijn de doelstellingen van 'Right to Buy'?.....	23
	Wat zijn de effecten van 'Right to Buy'?.....	23
	In hoeverre is 'Right to Buy' representatief voor Nederland?.....	25
2.7	Centrale onderzoeksvraag.....	25
<b>3</b>	<b>Methodologie.....</b>	<b>28</b>
3.1	Onderzoeksstrategie.....	28
3.2	Onderzoeksontwerp.....	28
3.3	Onderzoeksmethoden.....	28
3.4	Selectiecriteria buurten en bewoners.....	30
<b>4</b>	<b>Effecten van verkoop op ontwikkeling leefbaarheid: data klanttevredenheidsonderzoek Portaal.....</b>	<b>34</b>
4.1	Gebruikte indicatoren en data KTO 2005 en 2011.....	34
4.2	Analyse van ontwikkeling leefbaarheid in 'verkoopbuurten' ten opzichte van 'niet- verkoopbuurten'.....	35
4.3	Conclusie.....	36
<b>5</b>	<b>Effecten van verkoop op ontwikkeling leefbaarheid : oordeel van Portaal en bewoners in verkoopbuurten Slaaghwijk en Schothorst.....</b>	<b>38</b>
5.1	Afbakening onderzoeksgebieden en kerncijfers CBS.....	38
	Afbakening Slaaghwijk.....	38
	Afbakening Schothorst.....	39
	Kerncijfers CBS Slaaghwijk en Schothorst.....	39
5.2	Effect van verkoop op leefbaarheid in de Slaaghwijk: perspectief van Portaal.....	40
	De ontwikkeling van de leefbaarheid in de Slaaghwijk volgens Portaal.....	40
	Verkoop van sociale huurwoningen in de Slaaghwijk.....	42
	Effect van verkoop op de leefbaarheid in de Slaaghwijk.....	44

5.3	Effect van verkoop op leefbaarheid in Schothorst: perspectief van Portaal.....	45
	De ontwikkeling van de leefbaarheid in Schothorst volgens Portaal .....	45
	Verkoop van sociale huurwoningen in Schothorst .....	46
	Effect van verkoop op de leefbaarheid in Schothorst .....	47
5.4	Effect van verkoop op leefbaarheid in de Slaaghwijk: perspectief van bewoners.....	49
	Individuele kenmerken bewoners Slaaghwijk.....	49
	Individuele kenmerken kopers vs huurders .....	49
	Koopproces .....	50
5.5	Oordeel kopers Slaaghwijk over ontwikkeling leefbaarheid en verband met verkoop sociale huurwoningen .....	50
	Oordeel kopers leefbaarheid: fysiek (onderhoud, schoonmaak...) .....	50
	Oordeel kopers leefbaarheid: sociaal (cohesie, gedrag bewoners, criminaliteit...) .....	52
	Kopers over het effect van verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid .....	53
5.6	Oordeel huurders Slaaghwijk over ontwikkeling leefbaarheid en verband met verkoop sociale huurwoningen .....	54
	Oordeel huurders leefbaarheid: fysiek (onderhoud, schoonmaak...) .....	54
	Oordeel huurders leefbaarheid: sociaal (cohesie, gedrag bewoners, criminaliteit...).....	55
	Huurders over het effect van verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid.....	57
5.7	Effect van verkoop op leefbaarheid in Schothorst: perspectief van bewoners .....	59
	Individuele kenmerken bewoners Schothorst .....	59
	Individuele kenmerken kopers vs huurders .....	59
	Koopproces .....	59
5.8	Oordeel kopers Schothorst over ontwikkeling leefbaarheid en verband met verkoop sociale huurwoningen .....	60
	Oordeel kopers leefbaarheid: fysiek (onderhoud, schoonmaak...) .....	60
	Oordeel kopers leefbaarheid: sociaal (cohesie, gedrag bewoners, criminaliteit...) .....	62
	Kopers over het effect van verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid .....	62
5.9	Oordeel huurders Schothorst over ontwikkeling leefbaarheid en verband met verkoop sociale huurwoningen .....	63
	Oordeel huurders leefbaarheid: fysiek (onderhoud, schoonmaak...) .....	63
	Oordeel huurders leefbaarheid: sociaal (cohesie, gedrag bewoners, criminaliteit...).....	65
	Huurders over het effect van verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid.....	65
5.10	Conclusie .....	66
<b>6</b>	<b>Conclusies en aanbevelingen .....</b>	<b>70</b>
6.1	Conclusies.....	70
6.2	Discussie en aanbevelingen voor verder onderzoek.....	72
6.3	Beleidsaanbevelingen voor Portaal.....	73
	<b>Bronnenlijst .....</b>	<b>75</b>
	<b>Bijlagen .....</b>	<b>80</b>
A.	Achtergronden toenemende verkoopambitie Portaal.....	81
B.	Enquêtevragen KTO.....	88
C.	Overzicht CBS buurten en categorisering verkoopbuurt ja/nee .....	90
D.	Criteria verkoopbeleid Portaal .....	92
E.	Voorbeeldbrief bewoners .....	93
F.	Vragenlijst interviews bewoners .....	94





# Hoofdstuk 1

---

## 1 Inleiding

### 1.1 Opdrachtgever: Portaal

De stichting Portaal (2012a) is een woningcorporatie met een totaal bezit van circa 56.000 woningen, verdeeld over vijf regio's: Utrecht, Eemland, Leiden, Arnhem en Nijmegen. Woningcorporaties zijn vastgoedondernemingen zonder winstoogmerk, met maatschappelijke doelstellingen, opererend in het publieke domein. Woningcorporaties hebben daarmee een bijzondere rol op de woningmarkt en in het volkshuisvestingsbeleid. Enerzijds omdat de overheid veel invloed heeft op de uit te voeren taak en de bedrijfsvoering van de woningcorporaties en anderzijds omdat de corporaties zelf verantwoordelijk zijn voor het op orde hebben van hun financiën.

Portaal (2012a) richt zich op het bouwen, beheren, verhuren en verkopen van betaalbare woonruimte. De doelgroepen voor huisvesting zijn huishoudens met een laag inkomen (tot €34.000 bruto per jaar), huishoudens met een laag middeninkomen (€34.000 - € 43.000 per jaar) en huishoudens met een bijzondere woonvraag zoals ouderen en mensen met een lichamelijke beperking. Het passend huisvesten van de lage inkomens is historisch gezien de eerste plicht van woningcorporaties, later zijn daar de bijzondere doelgroepen aan toegevoegd. Het doel van Portaal is om kostenbewust en klantgericht te werken en tegelijkertijd te zorgen voor vitale gemengde buurten en voldoende keuzevrijheid in goede en betaalbare woningen voor haar klanten te bieden.

### 1.2 Aanleiding: verkoopambitie Portaal neemt toe

De verkoop van huurwoningen wordt steeds belangrijker in de beleidsstrategie van Portaal. Het aantal huurwoningen dat wordt verkocht of 'gelabeld voor verkoop' stijgt en de verwachting is dat dit in de toekomst verder zal toenemen (Portaal, 2012b). Hierbij wordt ingezet op het verkopen van woningen die vrijkomen bij mutatie en nieuwbouw. De reden voor deze veranderende rol is de invloed van nieuw overheidsbeleid op het verkoopbeleid van Portaal.

Ten eerste heeft het Kabinet een voorstel ingediend om het kooprecht op huurwoningen (ook bekend als 'Right to Buy') te implementeren in Nederland (Rijksoverheid, 2012a). Dit houdt in dat zittende huurders het recht krijgen om hun huurwoning te kopen. Het kooprecht zou moeten gaan gelden voor huurders die minstens een jaar een woning huren bij een woningcorporatie. Corporaties moeten in dit voorstel minimaal 75 procent van hun huurwoningen beschikbaar stellen voor verkoop.

Ten tweede de Europese regelgeving ten aanzien van toewijzingen voor sociale huurwoningen, die per 1 januari 2011 is ingevoerd. Op grond hiervan moeten corporaties jaarlijks minstens 90% van hun nieuwe en vrijgekomen sociale huurwoningen (met een huurprijs lager dan € 665) toewijzen aan huishoudens met een inkomen tot € 34.000 per jaar (Portaal, 2012b). Om toch de huishoudens met een middeninkomen goed te kunnen bedienen, kiest Portaal ervoor om meer – voor deze doelgroep geschikte – woningen in de verkoop te nemen.

Deze voorbeelden tonen aan dat het overheidsbeleid het verkoopbeleid van Portaal stimuleert. Dit past in een bredere context van overheidsbeleid dat is gericht op het stimuleren van het eigenwoningbezit (Lawson, 2005). Portaal heeft echter moeite met het realiseren van de oplopende verkoopambities, ondanks de tijdelijke verlaging van de overdrachtsbelasting die de verkoop moet stimuleren (Rijksoverheid, 2012b).

Een verklaring voor de tegenvallende verkoopresultaten is de economische recessie die ervoor zorgt dat kopers momenteel terughoudend zijn. Daarnaast speelt mee dat de meeste zittende huurders van corporatiewoningen die hun woning kunnen en willen kopen, dat in het verleden al hebben gedaan. De resterende groep zittende huurders bestaat steeds minder uit de doelgroep die graag hun huurwoning koopt: jonge mensen met een middeninkomen (Portaal, 2012).

Desondanks zal in de toekomst verkoop een steeds prominentere rol gaan spelen in de beleidsstrategie van Portaal. Er is binnen Portaal echter nog weinig bekend over de effecten van verkoop van voormalige corporatiewoningen. Dit biedt een concrete aanleiding om onderzoek te doen naar de effecten van verkoop. Binnen dit onderwerp zijn twee onderzoeksrichtingen mogelijk: de effecten op het individu (de koper) en de effecten op de buurt (de leefomgeving rondom de verkochte woningen). Dit onderzoek richt zich specifiek op de effecten van verkoop op de leefbaarheid in de buurt.

Voor Portaal is dit onderzoek van belang omdat een van hun maatschappelijke doelstellingen is om zorg te dragen voor vitale en gemengde buurten. Verkoop is een middel dat door Portaal wordt ingezet om dit doel te bereiken. Het gaat hierbij om het stimuleren van de sociale differentiatie, door het aantal kopers te laten toenemen in een buurt die meestal wordt gedomineerd door sociale huurders. Dit onderzoek omvat een evaluatie van de effecten van verkoop van voormalige sociale huurwoningen van Portaal. Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van interviews met bewoners in twee geselecteerde buurten waar in het verleden veel sociale huurwoningen zijn verkocht. Daarnaast is gebruik gemaakt van het Klanttevredenheidsonderzoek [KTO] dat Portaal elke twee jaar onder haar huurders uitzet.

### 1.3 Doelstelling: inzicht in effect van verkoop op de leefbaarheid

Het verkrijgen van inzicht in de effecten van in het verleden verkochte sociale huurwoningen van Portaal op het oordeel van bewoners over de leefbaarheid in de desbetreffende buurt waar woningen verkocht zijn.

Het onderzoek richt zich op bewoners van buurten waar Portaal woningen bezit. Enerzijds is hiervoor gebruik gemaakt van gegevens uit het KTO die gebruikt zijn om het bewonersoordeel over de leefbaarheid in de buurt te evalueren. In de regio's Eemland en Leiden zijn daarnaast bewoners geïnterviewd in de wijken Schothorst en Slaaghwijk. Deze wijken zijn geselecteerd omdat er door Portaal in het verleden veel woningen zijn verkocht. Daarnaast is voor deze wijken gebruik gemaakt van observaties op locatie met behulp van sleutelfiguren binnen en buiten Portaal. Een uitgebreide omschrijving van de onderzoeksmethodiek is te vinden in hoofdstuk drie van dit rapport.

De uitkomsten van dit onderzoek kunnen door Portaal en andere corporaties worden gebruikt om het toekomstige verkoopbeleid verder te onderbouwen en eventueel de verkoopstrategie aan te passen. Daarnaast kunnen de uitkomsten van dit rapport gebruikt worden om het inzicht in de effecten van verkoop op de leefbaarheid in de buurt te vergroten. Hierdoor kan toekomstig beleid met betrekking tot de relatie tussen verkoop en de leefbaarheid in buurten worden verbeterd.

### 1.4 Maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie

#### Maatschappelijk

Het verkopen van sociale huurwoningen past in een actuele maatschappelijke en politieke ontwikkeling, waarin de nadruk ligt op het streven naar eigenwoningbezit (Hiscock, 2001; Lawson, 2005). De Nederlandse overheid stimuleert eigenwoningbezit, waardoor het maatschappelijk relevant is om de effecten ervan te onderzoeken op de maatschappij. Verder is het onderzoek op verschillende manieren relevant voor Portaal. Het geeft een beeld van de effecten van verkoop op de leefbaarheid in de buurt. Binnen Portaal is nog nooit gedegen onderzoek gedaan naar de effecten van verkoop. Met dit onderzoek kan Portaal haar beleid ten aanzien van verkoop en leefbare en vitale buurten beter onderbouwen en eventueel aanpassen. Hierdoor kunnen de 56.000 huishoudens van Portaal uiteindelijk beter bediend worden. Tot slot kunnen de uitkomsten van dit rapport worden gebruikt om als Portaal een standpunt te bepalen ten opzichte van toekomstig beleid, zoals de introductie van het Kooprecht.

## Wetenschappelijk

In de wetenschappelijke wereld is er al jaren een discussie gaande over de invloed van de buurt op het individu dat in die buurt woont. Enerzijds is er een groep wetenschappers (o.a. Van Beckhoven & Van Kempen, 2002; Bolt & Torrance, 2005) die stelt dat de buurt een belangrijke rol speelt in het leven van het individu. Voor bepaalde groepen als laagopgeleiden, lage inkomens, jongeren, bejaarden en ouders met jonge kinderen is de buurt belangrijk voor hun ontwikkeling in de maatschappij, omdat veel sociale contacten zich op buurtniveau afspelen.

Anderzijds is er een groep wetenschappers die stelt dat deze 'buurteffecten' beperkt zijn (Kleinhans, 2005; Wittebrood & van Dijk, 2007) en dat het succes van een buurt wordt bepaald door de kenmerken van de individuen die in een buurt wonen. Deze nadruk op het individu wordt versterkt door onderzoekers als Wellman (2001), die stellen dat het persoonlijke sociale netwerk van de meeste mensen zich steeds meer buiten de buurt afspeelt, mede door de opkomst van de digitale netwerken. De discussie lijkt geen einde te hebben omdat er geen consensus kan worden gevonden over de mate waarin de 'buurtkenmerken' het leven van het individu beïnvloeden.

De onderzoeken die tot nu toe zijn verschenen naar de effecten van verkoop van sociale huurwoningen, passen binnen de bredere discussie over de invloed van de buurt op het individu. Sommige onderzoeken richten zich op interviews met individuele kopers van huurwoningen (o.a. Hiscock e.a., 2001; Papa e.a., 2002), waar andere onderzoeken meer gericht zijn op buurtwaarderingcijfers uit het Woon Onderzoek Nederland [WOON], of de Leefbaarometer (o.a. Wittebrood & Permentier, 2011). Geen van de onderzoeken in Nederland (o.a. Neele e.a., 2008) en het buitenland (o.a. Forrest e.a., 1996; DiPasquale & Glaeser, 1999; Murie e.a., 2008), is er echter in geslaagd om een wetenschappelijke consensus te bereiken.

Er is op dit moment geen duidelijk beeld van de effecten van verkoop op de leefbaarheid in de buurt. Het is dan ook lastig om een causaal verband aan te tonen, omdat er vele andere interventies in een wijk plaatsvinden zoals herstructurering (sloop en nieuwbouw) en andere 'sociale projecten' met als doel het verbeteren van de leefbaarheid in de buurt. De huidige onderzoeken rondom het begrip leefbaarheid richten zich op de effecten van herstructurering. Herstructurering is een relatief vergaande interventie omdat het de woningvoorraad in een buurt verandert. Dit onderzoek plaatst deze uitkomsten in een bredere context van herdifferentiatie, waarbij er naar zowel de fysieke als de sociale samenstelling van een buurt wordt gekeken. Door verkoop van sociale huurwoningen kan alleen de sociale samenstelling van een buurt worden veranderd, waarmee het een relatief 'organische' interventie is. In dit kader wordt verkoop gepositioneerd als 'herstructurering light'. De doelen (gemengde en leefbare buurten) van beide interventies zijn immers vergelijkbaar, de effecten (toename differentiatie) met name op sociaal vlak ook.

## 1.5 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 staat de theorie rondom de effecten van verkoop centraal. Hierbij komen de begrippen 'leefbaarheid' en 'buurt' uitgebreid aan bod, maar ook verwante begrippen als 'sociale cohesie' en 'buurtreputatie'. Vervolgens wordt uitgebreid stilgestaan bij de effecten van verkoop die uit eerdere onderzoeken zijn gebleken. Hierbij worden (inter)nationale praktijkvoorbeelden aangehaald. Vervolgens is op basis van de theorie en de praktijk een centrale onderzoeksvraag geformuleerd. In hoofdstuk 3 ligt de nadruk op de methodologie waarmee het onderzoek is uitgevoerd. Het gaat hierbij om een omschrijving en verantwoording van de gekozen onderzoeksstrategie, het onderzoeksontwerp en de onderzoeksmethoden. In hoofdstuk 4 en hoofdstuk 5 zijn de uitkomsten van het onderzoek naar de effecten van verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid uitgewerkt. Hoofdstuk 4 bevat de uitkomsten van de analyse van de KTO-data, hoofdstuk 5 de uitkomsten van de interviews met bewoners van de Slaaghwijk en Schothorst. In het afsluitende hoofdstuk 6 wordt de balans opgemaakt en antwoord gegeven op de hoofdvraag. Er worden concrete beleidsaanbevelingen gedaan voor Portaal en voor verder onderzoek. Achterin het rapport is een aantal bijlagen met achtergrondinformatie toegevoegd waarnaar wordt verwezen in het rapport.

# Hoofdstuk 2

---

## 2 Theorie en praktijkvoorbeelden: effecten van verkoop

### 2.1 Inleiding

Voordat de theorie en de praktijkvoorbeelden ten aanzien van de effecten van verkoop worden beschreven, is het interessant om na te gaan waarom er überhaupt sociale huurwoningen worden verkocht. Een belangrijk motief is financieel van aard: verkoop levert geld op voor woningcorporaties, dat kan worden gebruikt om overige huurwoningen te renoveren of nieuwe huurwoningen te bouwen. Daarnaast hebben verschillende partijen (overheid, corporaties, wetenschappers) diverse positieve associaties bij het (ver)kopen van een voormalige sociale huurwoning. Hierbij moet onderscheid worden gemaakt tussen effecten op het individu (de koper) en de buurt (de leefomgeving rondom de verkochte woningen). Meer informatie over de achtergronden rondom het fenomeen 'verkoop van sociale huurwoningen' is te vinden in bijlage A.

In de eerste paragrafen ligt de nadruk op de theorie. Hierbij is er een onderscheid gemaakt tussen de effecten van het kopen van een woning op het individu (2.2), het meten van de leefbaarheid op buurtniveau (2.3) en de effecten van de verkoop van sociale huurwoningen op de leefbaarheid in een buurt (2.4). In paragraaf 2.5 en 2.6 zijn enkele (inter)nationale praktijkvoorbeelden van de effecten van verkoop uitgewerkt. Paragraaf 2.6 omvat bijvoorbeeld een evaluatie van het Right to Buy beleid in het Verenigd Koninkrijk sinds 1980. In paragraaf 2.7 is op basis van de theorie en de praktijkvoorbeelden een centrale onderzoeksvraag opgesteld.

### 2.2 Effecten op het individu: kopers vs huurders

Er is veel wetenschappelijk onderzoek gedaan naar het effect op het individu van eigenwoningbezit (o.a. DiPasquale & Glaeser, 1999; Hiscock et. al., 2001; Coulson & Fisher, 2002; Dietz, 2003; Jones et. al., 2007; Elsinga, 2008; Saegert, 2009; Kleinhans & Elsinga, 2010;). In deze onderzoeken worden huiseigenaren vergeleken met huurders op hun individuele kenmerken. Hierbij gaat het om zaken als de schoolprestaties, werkloosheid en buurtparticipatie, waarvan de verwachting is dat deze zaken de leefbaarheid in een buurt beïnvloeden. Het concept leefbaarheid komt echter in deze onderzoeken meestal niet voor, het gaat hier om de individuele verschillen tussen kopers en huurders. Verkoop van sociale huurwoningen leidt ertoe dat ofwel zittende huurders veranderen in huiseigenaren, ofwel een koper de plek inneemt van een voormalige huurder.

#### Positieve associaties rondom eigenwoningbezit...

Uit onderzoek van Elsinga (2008) blijkt dat van de ondervraagde huurders die hun woning kochten, bijna 40% al eens eerder het kopen van een andere woning had overwogen. Dit kan een indicatie zijn van verhuisgeneigde bewoners die door het kopen behouden zijn voor de buurt. Letteboer (2010) stelt dat het te koop aanbieden van de eigen huurwoning, huurders kan doen besluiten om van verhuizing af te zien en de eigen woning te kopen. Dit fenomeen wordt ook wel aangeduid als het bieden van een 'wooncarrière in eigen woning'. Verkoop van huurwoningen biedt de zittende huurder meer keuzevrijheid. Huurders worden minder gedwongen om een buurt die wordt gedomineerd door sociale huurwoningen te verlaten wanneer ze besluiten dat ze een woning willen gaan kopen.

Uit onderzoek van Dietz (2003) blijkt dat er drie positieve associaties in verband kunnen worden gebracht met het bezitten van een woning. Ten eerste blijken de kinderen van huiseigenaren vaker hoogopgeleid en beter te presteren op school, vergeleken met de kinderen van huurders. Ten tweede is de burgerparticipatie onder huiseigenaren hoger dan onder huurders. Ten slotte blijken huiseigenaren meer tevreden met hun leven en ze blijken ook gelukkiger te zijn dan huurders. Deze uitkomsten blijven overeind als er wordt gecontroleerd op de opleiding van de ouders, burgerlijke staat, maar ook kenmerken van de buurt. Verder blijkt uit onderzoek van Coulson & Fisher (2002) dat huiseigenaren een lagere kans hebben om werkloos te worden, kortere perioden van werkloosheid meemaken en hogere lonen hebben in vergelijking met huurders. DiPasquale & Glaeser (1999) stellen zelfs dat huiseigenaren over het algemeen 'beter burgerlijk gedrag' vertonen dan huurders.

### ...of toch niet?

Het blijft echter de vraag in hoeverre er in bovenstaande onderzoeken niet sprake is van een schijnverband. Er is ook een groep wetenschappers die vraagtekens zet bij een aantal van deze positieve associaties rondom het eigenwoningbezit. Deze zouden in werkelijkheid verklaard kunnen worden door de verschillen in persoonlijke kenmerken tussen kopers en huurders. Permentier (2009) stelt dat kopers vaker tevreden zijn met hun buurt dan huurders, maar dat dit komt door een selectie effect. Kopers hebben over het algemeen een hoger inkomen dan huurders en hebben daardoor een grotere keuze dan huurders om te kiezen in welke buurt ze gaan wonen (Harris, 2001; Lu, 1999; Parkes et al., 2002). Bij de waardering van een bewoner van zijn buurt, gaat het er dus niet om of iemand koopt of huurt, maar om de sociaaleconomische status [SES].

Verder blijkt uit onderzoek van Elsinga (2008) naar het effect van het eigenwoningbezit op de controle over het leven van het individu (empowerment), dat de veronderstelling niet klopt dat het kopen van een huis mensen zelfredzaam maakt en meer keuzevrijheid oplevert. Er is nauwelijks sprake van een stijging in opleidingsniveau of inkomen bij huurders die hun huurhuis kopen. Evenmin nemen het gevoel van eigenwaarde en de ervaren controle over het eigen leven toe.

Ook onderzoek naar de relatie tussen eigenwoningbezit en een gevoel van geborgenheid door Hiscock e.a.(2001) en Jones e.a.(2007) levert geen eenduidig beeld op. Enerzijds lijken de resultaten te wijzen op een positief verband tussen eigenwoningbezit en een gevoel van geborgenheid. Er is immers geen instantie die de macht heeft over het recht om in hun woning te wonen. Deze zekerheid levert een gevoel van geborgenheid op bij het individu. Anderzijds blijkt uit onderzoek dat het kopen van een huis in sommige gevallen ook kan leiden tot onrust, bijvoorbeeld in het geval van mensen die een huis kopen en hun hypotheek niet meer kunnen aflossen. Hierdoor is er alsnog sprake van onzekerheid of mensen in hun woning kunnen blijven. Er is kortom geen wetenschappelijke consensus op dit punt.

### Conclusie

Diverse onderzoeken suggereren diverse positieve effecten voor het individu die samenhangen met het kopen van een huis. Huiseigenaren zouden op diverse aspecten beter scoren in een vergelijking met huurders. Zo wordt het bezitten van een woning in verband gebracht met 'empowerment' van het individu en een gevoel van geborgenheid. Hier is echter weinig sluitend wetenschappelijk bewijs voor te vinden. Sterker nog, de vele positieve associaties die in verband worden gebracht met eigenwoningbezit, zouden ook verklaard kunnen worden door de verschillen in persoonlijke kenmerken tussen kopers en huurders. Uit diverse onderzoeken (o.a. Wittebrood & van Dijk, 2007; Permentier, 2009) blijkt namelijk dat deze kenmerken een belangrijke indicator zijn als het gaat om het meten van de leefbaarheid in een buurt. De verschillen in individuele kenmerken tussen kopers en huurders zijn een belangrijke controlevariabele, wanneer er wordt gekeken naar het effect van eigenwoningbezit op het individu.

## 2.3 Het meten van leefbaarheid in de buurt

Leefbaarheid is een complex begrip dat op verschillende manieren gemeten kan worden. In dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van het zeer uitgebreide onderzoek van Leidelmeijer e.a. (2008), waarin het opzetten van een methodiek voor het meten van leefbaarheid in de buurt centraal staat.

### Wat wordt er verstaan onder 'de buurt'?

Hortulanus (1995) stelt dat een buurt globaal gesproken vier functies heeft:

- Een buurt is een gebied waarin gewoond wordt en dat gebruikt en beleefd wordt;
- Een buurt is verbonden met een groter netwerk van buurten;
- Een buurt vertegenwoordigt een bepaalde economische waarde;
- Een buurt is een bestuurs eenheid voor de lokale overheid en bewonersparticipatie.

Wat opvalt aan deze definiëring is dat de buurt een zeer veelzijdig begrip is dat uit zowel objectieve als subjectieve factoren bestaat. Daarnaast staat een buurt nooit op zichzelf, maar is het onderdeel van een groter geheel. Dit maakt de buurt tot een complex concept, waarvan het lastig is om alle aspecten bij een onderzoek te betrekken.

Er is nogal wat verwarring over de definiëring en daarmee de afbakening van het begrip 'buurt'. Er kan immers een groot verschil bestaan tussen wat een onderzoeker onder de buurt verstaat en wat de bewoners daaronder verstaan (Kaal e.a., 2008). Volgens Leidelmeijer e.a. (2008) is het relevante schaalniveau om leefbaarheid te meten de buurt. In veel onderzoeken naar leefbaarheid wordt de buurt als het kleinste schaalniveau gezien waarop uitspraken mogelijk zijn. Dit heeft te maken met de beschikbaarheid van data en met de opvatting dat de buurt het schaalniveau is waarop leefbaarheid 'speelt'. Bekende indelingen om leefbaarheid in de buurt te meten zijn de vier positie postcode indeling (4PPC), de zes positie postcode indeling (6PPC) en de CBS wijk- en buurt indeling.

### Wat wordt er verstaan onder leefbaarheid?

Leefbaarheid is een containerbegrip: iedereen heeft zo zijn eigen definitie ervan. Daarnaast zijn er vele verwante begrippen zoals 'Quality of life', 'kwaliteit van de leefomgeving', 'leefklimaat' en 'duurzaamheid', die allemaal een poging doen om de manier waarop de mens en de leefomgeving zich tot elkaar verhouden te beschrijven (Leidelmeijer & Van Kamp, 2003; Hortulanus, 1995). Een algemene definitie van leefbaarheid is lastig te geven omdat elk onderzoek zijn eigen indicatoren vaststelt om te bepalen hoe het gesteld is met de leefbaarheid in een bepaalde buurt. Leidelmeijer e.a. (2008, p. 14) definiëren leefbaarheid als volgt: *"Leefbaarheid is de mate waarin de leefomgeving aansluit bij de voorwaarden en behoeften die er door de mens aan worden gesteld."*

### Domeinen van leefbaarheid

Ten eerste worden de domeinen van het begrip leefbaarheid behandeld. Hierbij gaat het om de indicatoren waarop leefbaarheid wordt gemeten. Uit de definitie zoals gegeven door Leidelmeijer e.a. (2008) kan worden opgemaakt dat er twee kanten zitten aan het begrip leefbaarheid: de mens en de leefomgeving. Er moet onderscheid worden gemaakt tussen individuele kenmerken en omgevingskenmerken op buurtniveau. De verschillende studies over leefbaarheid die er door de jaren heen zijn verschenen, komen veelal op hetzelfde uit. Volgens Leidelmeijer e.a. (2008) kunnen de relevante omgevingskenmerken voor de (door mensen ervaren) leefbaarheid in drie hoofddimensies worden ingedeeld:

- De fysieke verschijningsvorm van de woonomgeving: hoe ziet het eruit en wat is er wel en niet aanwezig aan woningen, gebouwen, ruimte en voorzieningen.
- De sociale context van de woonomgeving: wie wonen er, voelen de bewoners zich er thuis, hoe wordt er met elkaar omgegaan.
- Veiligheid en overlast: hoe veilig voelen de bewoners zich, hoeveel en welke bronnen van hinder zijn er.

Wat opvalt aan de indeling van Leidelmeijer is dat de omgevingskenmerken die samen de leefbaarheid bepalen ook individuele kenmerken van bewoners bevat. De sociale context van de woonomgeving wordt immers bepaald door de individuen die in de desbetreffende buurt wonen. Daarnaast valt op dat er zowel objectieve kenmerken (voorzieningen) als subjectieve kenmerken (thuis voelen in de buurt) worden genoemd. Deze drie hoofddimensies beïnvloeden op hun beurt het oordeel van bewoners over de leefbaarheid in hun buurt.

### Normatief of evaluatief

Naast de discussie over de domeinen, speelt de discussie of leefbaarheid een normatief of een evaluatief begrip is. Volgens Leidelmeijer e.a. (2008) wordt binnen de normatieve benadering min of meer voorgeschreven door de onderzoeker wat goed en slecht is. Veelal op basis van over het algemeen objectieve kenmerken zoals het voorzieningenniveau van een buurt wordt de leefbaarheid beschreven. Binnen de evaluatieve benadering van leefbaarheid, wordt leefbaarheid niet rechtstreeks



bepaald door de kenmerken van een gebied, maar wordt verondersteld dat de kenmerken van een gebied op de een of andere manier van invloed zijn op de leefbaarheid. Vaak wordt leefbaarheid in deze benadering beschouwd vanuit het perspectief van de bewoners en hun percepties en (evaluatieve) oordelen over hun leefomgeving. De afhankelijke variabele is dan het oordeel van de bewoners over de leefbaarheid van hun buurt.

### Objectief of subjectief

De derde discussie ligt in het verlengde van de vorige. Volgens Leidelmeijer e.a. (2008) wordt de normatieve benadering namelijk ook wel aangeduid als de objectieve benadering van leefbaarheid en de evaluatieve benadering ook wel aangeduid als de subjectieve benadering. Het is echter niet noodzakelijk om uit te gaan van oordelen. De evaluatie van leefbaarheid kan namelijk ook tot uitdrukking komen in 'objectief' meetbaar gedrag zoals verhuisbewegingen.

Binnen de evaluatieve benadering kan een onderscheid worden gemaakt tussen 'stated preference' benaderingen (subjectieve oordelen over de leefbaarheid) en 'revealed preference' benaderingen (gebleken oordelen op basis van objectief meetbaar gedrag). 'Objectieve' en 'subjectieve' aspecten zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden bij begrippen zoals leefbaarheid die iets zeggen over de mens en zijn omgeving. Als alleen naar objectieve óf alleen naar subjectieve indicatoren wordt gekeken, kan er nooit meer dan een deel van het totaalbeeld ontstaan van de relatie tussen mens en omgeving. Het meest betrouwbare beeld kan worden verkregen door zowel objectieve als subjectieve kenmerken te gebruiken bij het meten van de leefbaarheid in een buurt.

### Sociale cohesie

Sociale cohesie is een typisch voorbeeld van een subjectief buurtkenmerk (Kearns & Forrest, 2001; Leidelmeijer & Van Kamp, 2003; Kleinhans, 2005; Dekker & Bolt, 2005). Voor dit onderzoek wordt de definitie van Bolt en Torrance (2005) gebruikt. Zij beschrijven sociale cohesie als een samenstelling van het oordeel van de bewoner over de sociale interactie, gelijkgerichte opvattingen en identificatie op buurtniveau. Sociale cohesie gaat dus over de interne bindingskracht van een sociaal systeem (in dit geval de buurt).

Het begrip heeft een positieve associatie bij veel mensen omdat er wordt verondersteld dat een hoge mate van sociale cohesie een positief effect heeft op de leefbaarheid in een buurt (Kleinhans, 2005). Uit onderzoek blijkt echter dat dit niet altijd het geval is, zeker wanneer er op buurtniveau naar sociale cohesie wordt gekeken. In een volksbuurt kan een hoge interne sociale cohesie bijvoorbeeld leiden tot het ontstaan van jeugdbendes, die vervolgens juist een negatieve invloed hebben op de leefbaarheid.

### Buurtreputatie

Volgens Permentier (2009) kan de reputatie van een buurt het oordeel van de bewoner over de leefbaarheid in die buurt sterk beïnvloeden. Buurtreputaties zijn een reflectie van hoe mensen over het algemeen over een bepaalde buurt denken. Het begrip reputatie is daarmee van collectieve aard: het wordt gedeeld door een grote groep mensen. Dit houdt niet in dat ieder individu dezelfde reputatie aan een buurt zal geven. Daarnaast kan er een groot verschil zijn tussen de reputatie onder bewoners van de buurt zelf en de bewoners van omliggende buurten.

Over de gevolgen van buurtreputaties op het leven van bewoners is uit internationaal onderzoek bekend dat het verkrijgen van een baan, hypotheek of goede opleiding mede afhangt van het woonadres van het individu (Permentier, 2009). Ook zelfvertrouwen heeft te lijden als bewoners in hun omgang met mensen van buiten de buurt telkens wordt gewezen op de slechte naam van hun buurt. Uit onderzoek van Permentier (2009) blijkt dat een negatieve perceptie van de buurtreputatie de kans vergroot dat bewoners de buurt willen verlaten, terwijl bewoners ook minder snel met buurtactiviteiten zoals inspraakavonden van de gemeente meedoen. Een slechte buurtreputatie leidt over het algemeen tot een lager oordeel van bewoners over de leefbaarheid in hun buurt.

## 2.4 Effecten van verkoop en andere interventies op de leefbaarheid in de buurt

Verkoop is niet de enige interventie in een buurt waardoor de leefbaarheid beïnvloed kan worden. Ook andere fysieke interventies zoals herstructurering en sociale projecten kunnen van invloed zijn. Daardoor is het noodzakelijk om de effecten van verkoop in een bredere context te plaatsen. Op deze manier ontstaat een beeld van de effecten van verkoop op de leefbaarheid in de buurt en daarnaast een beeld van de effectiviteit van verkoop ten opzichte van andere interventies.

### Verkoop: herstructurering 'light'

Zoals al eerder is vermeld, wordt verkoop in dit rapport beschouwd als herstructurering 'light'. De doelen van beide interventies komen immers grotendeels overeen: het differentiëren van met name naoorlogse wijken met een homogene bevolkingssamenstelling om daarmee de leefbaarheid te verbeteren (Kleinhans, 2005; Wittebrood & Permentier, 2011). In figuur 1 wordt het begrip 'verkoop van sociale huurwoningen' gedefinieerd en in de bredere context van herdifferentiatie en herstructurering geplaatst.

#### Herdifferentiatie

Overkoepelende term van een interventie waarmee de fysieke of sociale samenstelling van een woonbuurt wordt beïnvloed, met als doel om meer verscheidenheid naar type, prijs en eigendomsverhouding in de woningvoorraad te realiseren (Kleinhans, 2005).

#### Herstructurering

Sloop en nieuwbouw van woningen, met als gevolg een verandering van de woningvoorraad in een buurt. Zorgt voor zowel fysieke als sociale herdifferentiatie (Kleinhans, 2005).

#### Verkoop van sociale huurwoningen

De 'lichte' variant van herstructurering. Zorgt voor sociale herdifferentiatie. Geen verandering in de woningvoorraad, wel in de eigendomsverhouding van een buurt. Het gaat hierbij om woningen die in het bezit zijn van woningcorporaties en door deze corporaties worden verkocht aan zittende huurders of op de vrije markt (verkoop bij mutatie).

Figuur 1: definitie van begrippen herdifferentiatie, herstructurering en verkoop van sociale huurwoningen

### Effect van verkoop op de leefbaarheid in een buurt

Er zijn talloze onderzoeken gedaan naar het effect van verkoop (al dan niet ten opzichte van andere interventies zoals herstructurering) op de leefbaarheid in een buurt. Hieronder worden de belangrijkste uitkomsten uit een selectie van Nederlandse onderzoeken genoemd. Effecten in het buitenland zijn te vinden in paragraaf 2.6.

Alle onderzoeken (Papa e.a., 2002; Neele e.a., 2008; Marlet e.a., 2009; Letteboer, 2010; Wittebrood & Permentier, 2011) zien over het algemeen een positief effect van verkoop van sociale huurwoningen op de leefbaarheid in de buurt. Voor de onderzoeken is gebruik gemaakt van zowel beschikbare cijfers, enquêtes en interviews.

Er worden diverse positieve effecten genoemd die in verband kunnen worden gebracht met de leefbaarheid in een buurt. Zo blijkt uit onderzoek van Marlet e.a. (2009) naar de effecten van verschillende investeringen van woningcorporaties, dat verkoop een effectieve en financieel efficiënte interventie is om de overlast, onveiligheid en verloedering in de buurt te verminderen. Uit een enquête onder 5.000 kopers van voormalige sociale huurwoningen door onderzoeksbureau RIGO (Neele e.a., 2008), blijkt dat ruim 40% vindt dat de buurt erop is vooruitgegaan sinds het moment dat ze hun woning hebben gekocht. Daarnaast wordt er door kopers veel aan de woning opgeknapt: ongeveer de helft heeft de keuken, badkamer, CV-ketel en/of het buitenschilderwerk gedaan. Ook uit

de enquête van de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting [SEV] (Papa e.a., 2002) onder 250 kopers van sociale huurwoningen in Rotterdam en 500 kopers in de Achterhoek, blijkt dat er veel wordt verbeterd aan de woning. Daarnaast geven respectievelijk 20% (Achterhoek) en 32% (Rotterdam) van de respondenten aan dat ze na aankoop meer aandacht besteden aan de netheid van de buurt en het handhaven van ordelijk gedrag.

Letteboer (2010) richt zich op de effecten van verkoop op de leefbaarheid in de wijk Malburgen in Arnhem. Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van een enquête onder de huurders van corporatiewoningen in de wijk. Hieruit blijkt dat verkoop heeft gezorgd voor een instroom van nieuwe bewoners met een relatief hoog inkomen. Dit wordt als positief ervaren, wat tot uitdrukking komt in een betere waardering van de leefbaarheid.

Tot slot het zeer uitgebreide onderzoek van het Sociaal en Cultureel Planbureau [SCP], waarin is gekeken naar de effecten van onder andere verkoop op de leefbaarheid in de Nederlandse probleemwijken (Wittebrood & Permentier, 2011). Er is gebruik gemaakt van een experiment waarbij buurten zijn geselecteerd waarbinnen veel (100 of meer) sociale huurwoningen zijn verkocht, die zijn vergeleken met controlebuurten waarin weinig tot geen woningen zijn verkocht. Bij de meting is gebruik gemaakt van de dataset uit het WoonOnderzoek Nederland [Woon], waarin bewoners aangeven hoe zij hun woning en de buurt waarderen. Hieruit blijkt dat buurten waarin veel sociale huurwoningen zijn verkocht beter scoren op criminaliteit en verloedering, dan buurten waar weinig tot geen woningen zijn verkocht. De conclusie van het experiment is dat verkoop een gunstig effect heeft op de leefbaarheid en de veiligheid in stedelijke woonbuurten.

Tegenover dit positieve beeld van verkoop, kunnen ook een aantal kritische kanttekeningen geplaatst worden. Zo kunnen alle positieve effecten in het onderzoek van Marlet e.a. (2009) worden toegekend aan de veranderende bevolkingssamenstelling, die het gevolg is van de verkoop. Verkoop heeft dus een indirect effect op een verbetering van de leefbaarheid van de buurt. Dit effect treedt alleen op bij vrije verkoop aan iemand die van buiten de buurt komt: een zittende huurder die koopt blijft immers dezelfde persoon waardoor de bevolkingssamenstelling niet verandert.

Verder blijkt uit het onderzoek van het RIGO (Neele e.a., 2008) dat huishoudens met een bovenmodaal inkomen hun woning vaker opknappen dan mensen met een inkomen tot modaal. Bij mensen met lage inkomens is de kans dus relatief groot dat zij hun woning na aankoop niet meer kunnen onderhouden. Hierdoor dreigt verloedering van de buurt, met name wanneer de buitenkant van de woning niet wordt bijgehouden. Daarnaast zijn bij deze enquête alleen kopers betrokken. Zij vinden weliswaar dat de buurt erop is vooruitgegaan sinds ze de woning hebben gekocht, maar daar hebben ze dan ook alle belang bij op het moment dat ze de woning moeten doorverkopen. Het zou beter zijn geweest als ook huurders in buurten waar sociale huurwoningen zijn verkocht, hun oordeel over de leefbaarheid hadden kunnen geven.

Ook het onderzoek van de SEV (Papa e.a., 2002) is niet alleen maar positief over verkoop. Uit gesprekken met kopers en medewerkers van corporaties blijkt dat verkoop niet moet worden gezien als 'toermiddel' om de leefbaarheid in een buurt te verbeteren. In sommige gevallen wordt zelfs een vermindering van de leefbaarheid geconstateerd, doordat huurders die hun woning hebben gekocht, vinden dat ze sterker in hun recht staan en geen verantwoording meer hoeven af te leggen aan de corporatie. Een deelnemer relateert de positieve effecten als volgt: *"Een aso blijft een aso, daarin maakt kopen geen verschil (p. 88)."* Daarnaast kunnen 'verbeteringen' zoals het schilderen van de buitenkant van de woning in een contrasterende kleur, ook een negatieve invloed hebben doordat er een rommelig straatbeeld ontstaat.

### Effect van verkoop ten opzichte van andere interventies

De onderzoeken die ook andere interventies hebben bekeken, beoordelen verkoop over het algemeen als een relatief sterke interventie als het gaat om het verbeteren van de leefbaarheid in een buurt. Uit het onderzoek van Marlet e.a. (2009) blijkt dat de effectiviteit van sociale investeringen van woningcorporaties niet aangetoond kan worden. Daarentegen leiden grootschalige renovatie en herstructurering wel tot een significante vermindering van de overlast in de buurt. Deze interventies

zijn echter wel een stuk kostbaarder. Verkoop is ten opzichte van andere interventies dan ook een efficiënte oplossing omdat het juist geld oplevert. Uit onderzoek van Letteboer (2010) blijkt ook dat de interventie verkoop meer invloed heeft gehad op de leefbaarheid dan de herstructurering in de wijk. Tot slot het SCP onderzoek (Wittebrood & Permentier, 2011) waar zowel verkoop als herstructurering is onderzocht: beiden blijken een gunstige invloed op de leefbaarheid en veiligheid in de buurt te hebben. Het is wel belangrijk om te realiseren dat deze interventies in de praktijk in verschillende typen wijken worden ingezet. Herstructurering vooral in de wat slechtere wijken en de verkoop van sociale huurwoningen juist in de wat betere wijken. Het is daarom op basis van dit onderzoek niet mogelijk om te zeggen welke interventie beter 'scoort'.

### Sociale cohesie

Uit het SCP-onderzoek (Wittebrood & Permentier, 2011) blijkt dat zowel herstructurering als verkoop een gunstig effect heeft op de sociale cohesie in de buurt. Wat opvalt is dat het effect op het gebied van sociale cohesie groter is, dan het effect op zaken als criminaliteit en verloedering, die nauw verweven zijn met de leefbaarheid in een buurt. Bolt en Torrance (2005) stellen echter dat er slechts beperkt sociale interacties zijn tussen huurders en kopers. Dit is vooral een gevolg van uiteenlopende leefstijlen en sociaaleconomische kenmerken. Uit de meeste wetenschappelijke onderzoeken blijkt dan ook dat leefstijl een veel belangrijkere determinant voor sociale interacties vormt dan eigendomsverhouding (Kleinhans, 2005). Mensen zoeken nu eenmaal contact met mensen die eenzelfde achtergrond hebben: gemengd wonen leidt niet tot gemengd leven (Gans, 1961).

Verkoop heeft invloed op de sociale differentiatie in een buurt. Dat een toegenomen differentiatie niet altijd positief uitpakt voor de leefbaarheid, blijkt uit onderzoek van Bolt en Torrance (2005). Zij noemen diverse voorbeelden van sociaal gemengde buurten waarin sociale conflicten en vreemdelingenhaat hoogtij vieren, als gevolg van mensen met zeer uiteenlopende leefstijlen die bij elkaar in de buurt wonen. Uit diverse onderzoeken (o.a. van Bergeijk e.a. , 2008) naar de relatie tussen herstructurering en sociale cohesie blijkt dat differentiatie niet tot sociale integratie leidt. Samengevat leidt verkoop tot meer sociale cohesie in een buurt maar leidt meer sociale cohesie in een buurt niet in alle gevallen ook tot een verbetering van de leefbaarheid.

### Residualisering

Een veel genoemd effect van verkoop in de wetenschappelijke theorie is de zogenaamde 'residualisering' van de resterende sociale huurwoningen. Volgens van Ham & Manley (2009) is residualisering een proces waarbij een zwakke sector (bijvoorbeeld de sociale huursector) steeds meer het domein wordt van de zwakke huishoudens op de woningmarkt. Het gaat daarbij met name om huishoudens met een laag inkomen. Residualisering wordt in verschillende onderzoeken in verband gebracht met een achteruitgang van de leefbaarheid in de buurt. Een praktijkvoorbeeld waar verkoop heeft geleid tot residualisering is het Right to Buy beleid in het Verenigd Koninkrijk. Meer hierover in paragraaf 2.6. Residualisering is een 'waterbedeffect': een negatief bijeffect waardoor problemen niet worden opgelost maar verplaatst (Kleinhans, 2005). Er is dan ook geen sprake van residualisering in de wijken waar veel sociale huurwoningen zijn verkocht, maar juist in de omringende wijken waar deze woningen (nog) niet zijn verkocht.

### Conclusie

Uit de theorie blijkt dat er een positieve associatie zit tussen het verkopen van sociale huurwoningen en een verbetering van de leefbaarheid in die wijk. Ten opzichte van andere interventies zoals herstructurering scoort verkoop relatief goed. Toch is er geen enkel onderzoek dat een keihard positief causaal verband kan aantonen tussen verkoop en leefbaarheid. Het meest gedegen onderzoek van het SCP toont wel sterke aanwijzingen in die richting.

Er zijn echter diverse kanttekeningen te plaatsen bij dit positieve beeld. Zo zijn er ook enkele voorbeelden waarbij verkoop heeft geleid tot problemen met verloedering. Daarnaast blijft het lastig om te bepalen of verkoop of een andere interventie in de wijk heeft geleid tot een verbetering van de

leefbaarheid. Ten slotte moet worden geconcludeerd dat verkoop zowel de individuele kenmerken van de bewoners (meer middeninkomens) als de 'buurtkenmerken' zoals sociale cohesie beïnvloedt.

Verschillende onderzoeken (Wittebrood, 2000; Wittebrood & Van der Wouden 2002; Van Wilsem e.a., 2003; Wittebrood & van Dijk, 2007) stellen dat in de verklaring van het oordeel van de leefbaarheid in een buurt individuele kenmerken een dominante rol spelen. De rol van de buurt is bescheiden in de verklaring van de verschillen in leefbaarheid en veiligheid tussen buurten. De individuele kenmerken van bewoners (inkomen, opleiding, geslacht, etnische achtergrond etc.), die door de veranderende bevolkingssamenstelling door verkoop ook veranderen, zijn de belangrijkste verklarende factor bij het verklaren van de leefbaarheid in een buurt. De fysieke structuur en de sociale processen in de buurt, zijn van ondergeschikt belang.

Het bovenstaande nuanceert de positieve effecten enigszins omdat de individuele kenmerken van mensen niet veranderen door het kopen van een woning. Er moet hierbij onderscheid worden gemaakt tussen zittende huurders die hun huis kopen en mensen van buiten de wijk die kopen bij mutatie van de woning. In het eerste geval, veranderen de individuele kenmerken niet en in het tweede geval zou het goed kunnen zijn dat er sprake is van residualisering van de omringende wijken, waar geen of minder sociale huurwoningen worden verkocht.

## 2.5 Praktijkvoorbeelden effect verkoop Nederland: verloedering

Uit de bovenstaande conclusie valt op te maken dat verkoop over het algemeen een positief effect op de leefbaarheid in een buurt heeft. Dat dit niet in alle gevallen zo is, blijkt uit onderstaande praktijkvoorbeelden. Deze tonen enkele gevallen waarbij verkoop van voormalige sociale huurwoningen heeft geleid tot verloedering van deze woningen waardoor de leefbaarheid in de buurt juist achteruit is gegaan. Hierbij dient vermeld te worden dat het hier niet gaat om wetenschappelijk onderzoek, maar om berichtgeving uit de 'corporatiewereld' in de vorm van publicaties in tijdschriften. Onafhankelijk wetenschappelijk onderzoek van Galster (1983) geeft een meer neutraal beeld: na een evaluatie van vele onderzoeken blijkt dat er geen eenduidig verband is te vinden tussen de eigendomsvorm (koop/huur) en de mate van onderhoud van een woning.

### Praktijkvoorbeeld 1: Venserpolder, Amsterdam-Zuidoost (Bron: Damen, 2009)

Verkoop van huurwoningen door woningcorporatie De Key leverde problemen op doordat de eigenaren er niet woonden. Ook veranderden huizen snel van eigenaar, wat duidt op speculatie. Verder werden criminele activiteiten in de woningen gesignaleerd. Verkochte huizen werden als opslagruimte gebruikt. Hierdoor steeg de leegstand en verminderde de leefbaarheid van de buurt.

### Praktijkvoorbeeld 2: Atolbuurt en Zuiderzeebuurt, Lelystad (Bron: Portaal, 2012b)

Gedwongen verkoop van huurwoningen van woningcorporatie Centrada leidde ertoe dat tussen 1990 en 2005 bijna 1.600 sociale huurwoningen werden verkocht aan particulieren en zittende huurders. Dit leidde tot een versnipperd bezit in de buurt waarbij ieder bouwblok uit zowel koopwoningen als huurwoningen bestaat. Hierdoor bleek buurtrenovatie lastig omdat kopers te weinig geld hadden om hun woning op te knappen. Het gevolg is dat de corporatiewoningen in de buurt er keurig bij staan, terwijl de koopwoningen het beeld van de buurt drastisch naar beneden halen.

### Praktijkvoorbeeld 3: Julianadorp, Den Helder (Bron: Van der Steeg & Ubink, 2007)

Uit onderzoek in deze zogenaamde 'bloemkoolwijk', blijkt dat de verkoop van corporatiebezit samenvalt met een gedragsverandering van de bewoners. Bij de nieuwe bewoners gaat het veelal om starters die voor het eerst een eengezinswoning kopen. Deze focus op de eigen woning botst met de noodzaak om betrokken te zijn bij de woonomgeving. Gevolg is dat de nieuwe bewoners weinig binding hebben met de buurt en weinig toevoegen als het gaat om het verbeteren van de leefbaarheid. Aan de ander kant is er (nog) geen sprake van concrete overlast of verloedering.

Praktijkvoorbeeld 4: Geresstraat, Venlo (Bron: Mullink, 2007)

Hier zijn de afgelopen jaren een paar honderd appartementen in het goedkope segment verkocht. Kopers hebben de financiering vaak met moeite rond gekregen. Voor onderhoud kunnen of willen ze vervolgens niet meer betalen. De omgeving begint hierdoor langzaam maar zeker achteruit te gaan. De lokale woningcorporatie stelt dat verkoop hier geen middel tegen, maar een bron van verloedering is geweest.

## 2.6 Praktijkvoorbeeld effect verkoop buitenland: 'Right to Buy' beleid Verenigd Koninkrijk

Verkoop van sociale huurwoningen is een mondiaal fenomeen. Er zijn talloze voorbeelden te noemen van landen waarin op grote schaal sociale huurwoningen zijn verkocht. De meest in het oog springende voorbeelden van verkoop zijn Oost-Europa en het Verenigd Koninkrijk. Kwekkeboom (2007) stelt dat zowel de schaal als de effecten van verkoop in Oost-Europa geen gelijke kennen. Na de val van de muur in 1989 hebben bijna alle voormalige communistische landen hun complete sociale woningvoorraad te koop aangeboden aan de zittende huurders. Doordat er enorme kortingen werden gegeven op de taxatiewaarde van de woningen, hebben de huurders hun woningen massaal gekocht. Gevolg van deze ontwikkeling is een enorme verloedering, doordat weinig kopers de financiële middelen hadden om hun woning te kunnen onderhouden. Bij met name de appartementen speelt ook de gebrekkige regelgeving met betrekking tot grootschalig onderhoud een belangrijke rol.

Het voorbeeld waar het meeste onderzoek naar is gedaan is het 'Right to Buy' beleid in het Verenigd Koninkrijk vanaf 1980. Hieronder wordt in het kort een omschrijving gegeven van het beleid, de doelstellingen en de effecten.

### Wat is het 'Right to Buy'?

Het Right to Buy beleid is in 1980 bedacht door de Britse regering onder leiding van de conservatieve premier Thatcher (Forrest e.a., 1996). Het geeft zittende huurders het recht om de gemeentelijke huurwoning (de zogenaamde 'council houses') te kopen waarin ze op dat moment wonen (Jones & Murie, 1999). Het systeem van Council Housing is vergelijkbaar met de Nederlandse woningbouwverenigingen van voor de privatisering (Priemus, 2006). Meer hierover in bijlage A.

Bij het kopen van een voormalige sociale huurwoning via het Right to Buy, wordt er korting gegeven op de taxatiewaarde, afhankelijk van het aantal jaren dat de huurder in de woning zit. Het kortingspercentage kan hierbij oplopen tot maximaal 60 procent voor een koper van een eensgezinswoning die er al 30 jaar heeft gewoond, tot maximaal 70 procent voor een vergelijkbare koper van een appartement (Forrest e.a., 1996). Een voorwaarde om te kunnen kopen, is dat de zittende huurder al een bepaalde termijn de woning huurt (de 'secure tenants').

Het Right to Buy beleid is sinds de invoering enkele keren aangepast (Jones & Murie, 1999). Hierbij gaat het om aanpassingen aan het maximale kortingspercentage voor kopers en de termijn waarna zittende huurders mogen overgaan tot koop. Recentelijk is de Britse overheid (Department for Communities and Local Government, 2009) gestart met het 'Right to Acquire' beleid om ook de huurders van private corporatiewoningen (Housing Associations, vergelijkbaar met de Nederlandse woningcorporaties) het recht te geven op het kopen van hun woning. Hieronder wordt alleen ingegaan op het Right to Buy wat betrekking heeft op Council Housing (zie figuur 2).



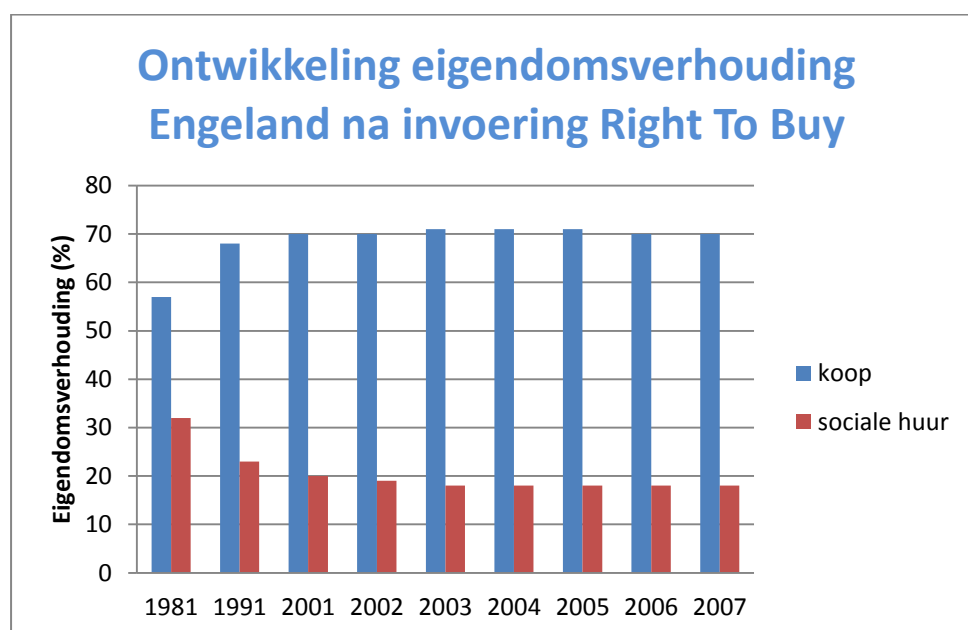
Figuur 2: Council Housing in Edinburgh, Schotland (eigen foto's)

### Wat zijn de doelstellingen van 'Right to Buy'?

Het beleid is primair gericht op het stimuleren van eigenwoningbezit en het inspringen op het verlangen van huurders om hun woning te kunnen bezitten (van Ham e.a., 2010). Hierbij wordt verwezen naar de vele positieve effecten die gerelateerd worden aan eigenwoningbezit (zie ook bijlage A). Een tweede doelstelling is het stimuleren van de economie door de geldstromen die vrijkomen en gebruikt kunnen worden om te investeren in nieuwbouw of het aflossen van schulden.

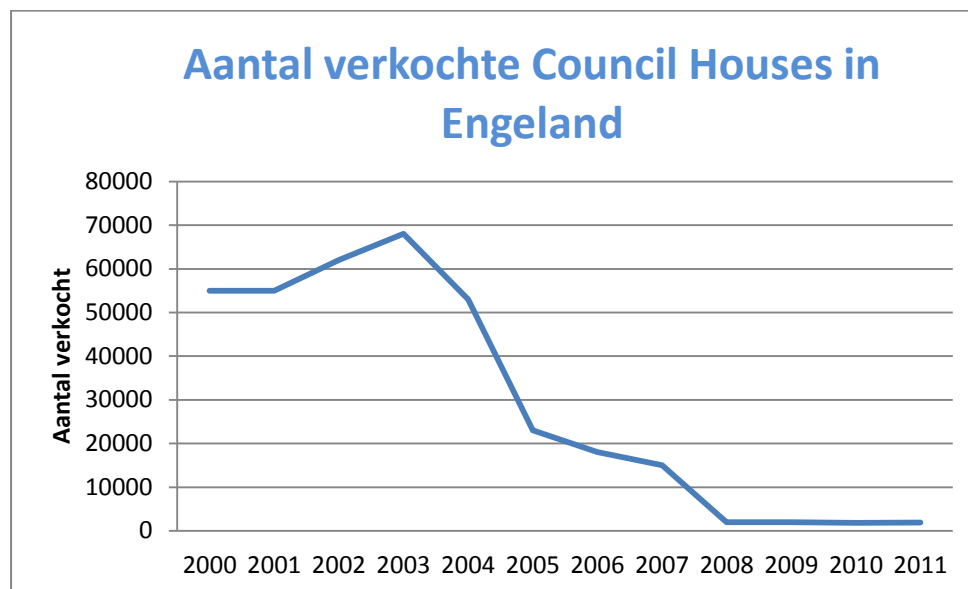
### Wat zijn de effecten van 'Right to Buy'?

Het beleid is nu meer dan dertig jaar geleden ingevoerd waardoor er inmiddels een goed inzicht kan worden geboden in de effecten van het Right to Buy. Tussen 1980 en 1998 zijn er meer dan twee miljoen woningen verkocht via het Right to Buy (Jones & Murie, 1999), waarbij het zwaartepunt van de verkoop bij de introductie van het beleid plaatsvond. Het resultaat van twintig jaar lang verkoop van 100.000 Council Houses is een substantiële verandering van de eigendomsverhouding op de Britse woningmarkt (Kleinhans, 2005). Uit figuur 3 blijkt dat het aandeel sociale huurwoningen in de totale woningvoorraad is afgenomen van 32% in 1981, naar 18% in 2003. Tegelijkertijd is het aandeel koopwoningen toegenomen van 57% naar 70%.



Figuur 3: ontwikkeling verhouding koop/huur in Engeland (Bron: Shelter, 2012a)

Opvallend punt uit figuur 3 is dat de laatste paar jaren de situatie zich lijkt te stabiliseren. Een verklaring hiervoor is de daling van het aantal verkochte sociale huurwoningen door de economische recessie en het feit dat de meeste huurders die willen kopen dat al gedaan hebben. Figuur 4 toont de ontwikkeling van het aantal verkochte sociale huurwoningen. De verwachting voor de toekomst is dat het aantal verkopen nog verder zal afnemen doordat delen van het Right to Buy beleid weer zijn teruggedraaid. In 2010 bijvoorbeeld is in Schotland een wet aangenomen waarmee het recht om een huurwoning te kopen sterk is ingeperkt (Scottish Government, 2012).



Figuur 4: ontwikkeling aantal verkochte Council Houses onder Right to Buy vanaf 2000 (Bron: Shelter, 2012b)

De effecten van het Right to Buy beleid op de leefbaarheid in de buurt zijn tweeledig (MacLennan, 2012). Enerzijds hebben veel mensen hun huis kunnen kopen en daarmee is hun verlangen om een huis te bezitten ingewilligd. Het eigenwoningbezit is significant gestegen en daarmee voldoen de effecten aan de oorspronkelijke doelstellingen van het beleid.

Anderzijds is er veel kritiek op het Right to Buy beleid. Zo blijkt uit diverse onderzoeken dat de verkoop heeft geleid tot een residualisering van de resterende sociale huurwoningen (o.a. Malpass & Murie, 1999; Hiscock e.a., 2001; Harris, 2008). De meest aantrekkelijke woningen zijn als eerste gekocht, waardoor er een gestigmatiseerde sociale huursector ontstaat. Dit kan vervolgens leiden tot negatieve ontwikkelingen op het gebied van de leefbaarheid in deze wijken, doordat de sociaaleconomische problemen zich verder concentreren in wijken met veel sociale huurwoningen.

Verdere kritiek komt van Murie & Rowlands (2008) die beweren dat het merendeel van de zittende huurders hun woning primair hebben gekocht vanwege de korting op de aanschafwaarde. Dit is op zich geen probleem, ware het niet dat veel kopers achteraf financieel niet in staat bleken om hun huis ook te onderhouden. Omdat het hier veelal mensen betreft met lage inkomens die een relatief groot percentage van het inkomen kwijt zijn aan hypotheeklasten, is gebleken dat onderhoud bij deze mensen niet de eerste prioriteit heeft gehad. Gevolg hiervan is dat er in veel gevallen sprake is geweest van verloedering.

Ten slotte stelt MacLennan (2012) dat veel kopers hebben geprofiteerd van de waardestijging van hun gekochte woning in de periode van 1980 tot 2005, waarin de huizenprijzen zijn gestegen. Dit is op zich positief voor deze eerste kopers, die hun huizen dan ook massaal hebben doorverkocht tegen een vrije marktprijs. Hiermee heeft deze doelgroep flink geprofiteerd door de korting op aanschaf en de waardeontwikkeling.

De keerzijde van deze ontwikkeling is dat veel woningen die op de vrije markt zijn doorverkocht in handen zijn gekomen van 'huisjesmelkers' (MacLennan, 2012). Gevolg hiervan is dat veel voormalige sociale huurwoningen inmiddels worden verhuurd voor vrije marktprijzen waardoor de huidige



huurders slechter af zijn. Zij huren immers dezelfde woning die vroeger onder de marktprijs werd aangeboden, tegen een vrij markttarief wat in de meeste gevallen veel hoger ligt. Voor de mensen met lage inkomens is de keuze voor betaalbare woningen verkleind omdat de sociale huursector is gekrompen, zonder dat er een betaalbaar alternatief wordt geboden.

### **In hoeverre is 'Right to Buy' representatief voor Nederland?**

In eerste instantie lijken er veel overeenkomsten te zijn tussen de situatie in het Verenigd Koninkrijk en de situatie in Nederland. Recent is hier immers ook een voorstel ingediend om het Kooprecht (de Nederlandse variant op Right to Buy) te implementeren in Nederland (Rijksoverheid, 2012). Een tweede blik op de verschillen tussen de Nederlandse en de Britse woningmarkt, geeft echter een ander beeld van de situatie.

Het grootste verschil met Nederland is dat het Right to Buy beleid geldt voor zogenaamde 'Council houses'. Dit betekent dat ze in het bezit zijn van de overheid. In Nederland zijn de corporaties de eigenaren van de sociale huurwoningen. In het geval van een introductie van het Kooprecht zou dat betekenen dat de eigenaren (corporaties zoals Portaal) moeten worden gedwongen hun bezit te koop aan te bieden aan de zittende huurders (KEI, 2012).

Het is echter maar de vraag hoeveel zittende huurders hun woning in Nederland nog kunnen kopen. De overgrote meerderheid van de huurders die kunnen en willen kopen, hebben dat immers al gedaan. Meer cijfers over verkoop van sociale huurwoningen in Nederland in bijlage A.

Bovendien zijn de kortingspercentages van maximaal 70% in het Verenigd Koninkrijk niet te vergelijken met Nederland. Alle kopers van sociale huurwoningen mogen een maximaal kortingspercentage van 10% van de taxatiewaarde ontvangen (Portaal, 2012d). In Nederland zullen daardoor veel minder mensen een huurhuis kopen, waardoor de negatieve effecten van het Right to Buy beleid zich hier in veel mindere mate zullen voordoen. Het aanbieden van de woning onder het huidige voorstel van Kooprecht zal waarschijnlijk veel minder aantrekkelijk blijken voor de Nederlandse huurder.

Eventuele negatieve effecten met verloedering en residualisering kunnen worden ondervangen door het toepassen van Koopgarant, een speciale vorm van verkoop die in Nederland al jaren wordt toegepast door corporaties bij de verkoop van sociale huurwoningen. Hierbij zijn kopers verplicht om hun woning bij doorverkoop als eerste aan de corporatie aan te bieden, waardoor speculatie wordt tegengegaan en de woning eventueel behouden kan blijven voor de sociale woningvoorraad.

## **2.7 Centrale onderzoeksvraag**

Op basis van de theorie en de praktijkvoorbeelden is onderstaande centrale onderzoeksvraag opgesteld:

**In hoeverre heeft de verkoop van sociale huurwoningen van Portaal in een buurt geleid tot andere kenmerken van bewoners en in hoeverre verandert dat het oordeel van bewoners over de leefbaarheid?**

Uit bovenstaande formulering valt op te maken dat de buurt (CBS-buurtniveau) het schaalniveau is waarop de leefbaarheid wordt gemeten. Omdat er is gekeken naar de ontwikkeling van de leefbaarheid die mogelijk een gevolg is van verkoop, richt dit onderzoek zich specifiek op in het verleden verkochte sociale huurwoningen. De ontwikkeling van de leefbaarheid is op een subjectieve wijze gemeten omdat het oordeel van bewoners centraal staat. Dit oordeel is echter afhankelijk van de objectieve kenmerken van deze bewoners. Uit de theorie is gebleken dat verkoop over het algemeen leidt tot sociale herdifferentiatie waardoor de bevolkingssamenstelling van een buurt verandert. In dit onderzoek is dus een indirect verband tussen verkoop en de leefbaarheid in een buurt onderzocht.



# Hoofdstuk 3

---

### 3 Methodologie

In hoofdstuk 3 ligt de nadruk op de methodologie waarmee het onderzoek is uitgevoerd. Het gaat hierbij om een omschrijving en verantwoording van de gekozen onderzoeksstrategie, het onderzoeksontwerp en de onderzoeksmethoden. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een beschrijving van de selectiecriteria voor het selecteren van de in dit onderzoek gebruikte buurten en bewoners.

#### 3.1 Onderzoeksstrategie

Het doel van dit onderzoek is het verkrijgen van inzicht in de effecten van verkoop voor Portaal. Hierdoor is het aantal geschikte voorbeeldcases beperkt, waardoor kwantitatief onderzoek lastig is. Daarnaast is er in het verleden al veel kwantitatief onderzoek gedaan naar de effecten van verkoop op de leefbaarheid in de buurt. Omdat Portaal nooit eerder onderzoek heeft gedaan naar de effecten van verkoop op de leefbaarheid in de buurt, is ervoor gekozen om een voornamelijk kwalitatieve onderzoeksstrategie aan te houden. Volgens Bryman (2008) past deze strategie het beste bij een onderzoek waarin theorievorming de hoofdrol speelt.

Omdat Portaal ook geïnteresseerd is in het toetsen van de theorie op de buurten waarin Portaal in het verleden huurwoningen heeft verkocht, is besloten om ook een kleine kwantitatieve onderzoeksstrategie aan te houden. Hiermee wordt het onderzoek een zogenaamd 'complementair onderzoek'. Voordeel hiervan is dat de resultaten die uit het kwantitatieve onderzoek komen, kunnen worden gecontroleerd en vergeleken met het kwalitatieve onderzoek, waardoor de betrouwbaarheid van de uitkomsten toeneemt. (Bryman, 2008)

#### 3.2 Onderzoeksontwerp

Het onderzoeksontwerp is een combinatie van een vergelijking van twee casestudies voor het kwalitatieve deel van het onderzoek en een herhaald cross-sectioneel onderzoek voor het kwantitatieve deel. Het nadeel van het kwalitatieve onderzoeksontwerp is de lage externe validiteit: het is lastig om de uitkomsten te generaliseren naar andere buurten. Hierdoor is het moeilijk om wetenschappelijk onderbouwde uitspraken te doen over de effecten van verkoop die algemeen geldend zijn. Dit is echter ook niet het doel van het onderzoek. Om dit nadeel enigszins te ondervangen en meer gefundeerde uitspraken te kunnen doen, zullen de resultaten van het kwalitatieve deel worden gecheckt met de uitkomsten van het kwantitatieve deel. (Bryman, 2008)

#### 3.3 Onderzoeksmethoden

Onder onderzoeksmethoden worden de technieken bedoeld die zijn gebruikt om de benodigde data te verzamelen (Bryman, 2008). Hieronder wordt een overzicht gegeven van de methoden die zijn gebruikt om de doelstelling van dit onderzoek te behalen.

##### Het kwantitatieve deel

Voor dit deel van het onderzoek is gebruik gemaakt van een methodiek die is geïnspireerd op de onderzoeken van het SCP (Wittebrood & Permentier, 2011) en Letteboer (2010) naar de effecten van verkoop op de leefbaarheid in de buurt. Wat betreft het onderzoek van Letteboer (2010) is de bron van data overgenomen. Hiervoor is gebruik gemaakt van een enquête onder de huurders van corporatiewoningen in de wijk. Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van de uitkomsten uit het klanttevredenheidsonderzoek [KTO] van Portaal. De KTO-data zijn afkomstig van een enquête die elke twee jaar wordt gehouden onder de helft van de huurders van Portaal. Het wordt door Portaal gebruikt als monitor om de doelstellingen van Portaal te kunnen toetsen (onder andere het voor dit onderzoek relevante doel van 'gemengde en vitale buurten'). Gemiddeld worden er onder de 26.000 verstuurd vragenlijsten ongeveer 7.500 ingevuld (Portaal, 2012c). Door deze hoge respons is het mogelijk om op CBS-buurniveau een representatief oordeel van de perceptie van Portaal huurders over hun buurt te verkrijgen.

De methode van onderzoek omvat een vergelijkbare opzet als gebruikt in het quasi-experiment uit het SCP onderzoek naar de invloed van verkoop van sociale huurwoningen op de leefbaarheid in de wijk. Hierbij zijn buurten waarbinnen veel sociale huurwoningen zijn verkocht, vergeleken met controlebuurten waarin weinig tot geen woningen zijn verkocht. Het verschil met het SCP onderzoek is dat in dit onderzoek alleen de verkochte woningen van Portaal zijn meegenomen. De groep van 'niet-verkoopbuurten' en 'verkoopbuurten' zijn als volgt gedefinieerd:

Groep 1: Niet-verkoopbuurten	Groep 2: Verkoopbuurten
Alle buurten waarin Portaal minder dan 5% van het totale bezit aan sociale huurwoningen heeft verkocht in de periode 2006-2010	Alle buurten waarin Portaal meer dan 5% van het totale bezit aan sociale huurwoningen heeft verkocht in de periode 2006-2010

Door het kiezen van de periode 2006-2010 als periode waarin Portaal woningen heeft verkocht, is het mogelijk om een voor- en nameting te doen aan de hand van de uitkomsten van het KTO. De effectmeting van het verkoopmoment is gemeten aan de hand van de uitkomsten van het KTO van het meest recente jaar 2011. In dit jaar zijn 7.529 ingevulde enquêtes gebruikt (Portaal, 2012c). De referentiemeting is de uitkomst van het KTO uit 2005 met 2.703 ingevulde enquêtes (Portaal, 2005). De effectmeting is gedaan aan de hand van de uitkomsten uit het KTO op onderstaande indicatoren (zie tabel 5). In bijlage B is een exacte formulering van de vraagstelling bijgevoegd.

Vraagstelling in KTO 2005 en 2011	Indicatoren bij vraag
Hoe tevreden bent u in het algemeen over uw huidige buurt?	Geen
Hoe tevreden bent u over de kwaliteit van de woningen in uw buurt?	Aantrekkelijkheid, staat van onderhoud
In welke mate ervaart u overlast van het gedrag van anderen in uw buurt?	Geluidsoverlast, buren, rondhangende groepen, etc.
In welke mate ervaart u overlast van vervuiling in uw buurt?	Zwerfvuil, hondenpoep, graffiti, etc.

Tabel 5: overzicht van KTO vragen (Bron: KTO 2005 & 2011)

### Het kwalitatieve deel

Voor het kwalitatieve deel van dit onderzoek is gebruik gemaakt van semi-gestructureerde interviews met bewoners van ongeveer 15-30 minuten in de twee geselecteerde wijken (Slaaghwijk en Schothorst). Een voorbeeld van de vragenlijst die is gebruikt tijdens de interviews is te vinden in bijlage F. Ter voorbereiding op de interviews zijn er inventariserende gesprekken gehouden met sleutelfiguren binnen Portaal die iets met verkoop of met de leefbaarheid in de buurt te maken hebben (verkoopadviseurs, adviseurs leefomgeving en wijkbeheerders).

Aanvullend hierop zijn de belangrijkste cijfers van het CBS over de huidige sociaal-economische situatie opgezocht. Tevens zijn eventuele andere interventies die de ontwikkeling van de leefbaarheid kunnen hebben beïnvloed (sociale projecten, herstructurering) in kaart gebracht. Ten slotte zijn observaties gedaan die betrekking hebben op de leefbaarheid in de buurt.

Alle bewoners in de straten/complexen waarin bewoners zijn geïnterviewd zijn schriftelijk op de hoogte gesteld van het onderzoek. In de brief zijn contactgegevens bijgevoegd zodat bewoners een afspraak konden maken. Hier hebben slechts enkelen gebruik van gemaakt. De overige respondenten zijn verkregen door willekeurig aan te bellen. Een voorbeeld van de brief is te vinden in bijlage E. Tijdens de interviews is gevraagd naar de perceptie van de bewoners ten aanzien van de ontwikkeling van de leefbaarheid in hun buurt over de afgelopen jaren. In de twee geselecteerde buurten zijn door Portaal de afgelopen jaren veel sociale huurwoningen verkocht. De respondenten bleven anoniem: wel zijn de interviews opgenomen en zijn de belangrijkste individuele kenmerken (o.a. leeftijd, etniciteit) genoteerd.

### 3.4 Selectiecriteria buurten en bewoners

#### Het kwantitatieve deel

In navolging van de theorie is er gekozen voor het CBS-buurniveau als schaalniveau waarop de buurten zijn uitgesplitst. De reden hiervoor is dat uit de theorie is gebleken dat dit het niveau is waarop de leefbaarheid het best kan worden gemeten (Leidelmeijer e.a., 2008). Daarnaast is het op dit schaalniveau nog mogelijk om voldoende buurten te onderscheiden waar Portaal genoeg woningen bezit om statistisch betrouwbare uitspraken te kunnen doen.

Voor dit onderzoek is gekozen om alleen buurten waarin Portaal woningen bezit te onderzoeken. De reden hiervoor is dat het onderzoek zich richt op Portaal en het KTO-bestand alleen informatie bevat over huurders van Portaal. Niet alle buurten waarin Portaal woningen bezit, zijn ook daadwerkelijk meegenomen in het onderzoek. Zeker op het CBS-buurniveau zijn er buurten waar Portaal te weinig woningen bezit om een representatieve uitspraak te kunnen doen. Het selectie criterium om als buurt te worden geselecteerd voor dit onderzoek ligt op minimaal 10 ingevulde KTO-enquêtes op CBS-buurniveau. Dit geldt zowel voor het KTO van 2005 als 2011 (meestal is 2005 leidend omdat dat een kleinere enquête qua respons is geweest). Voor beide KTO's hebben tussen de 30 en 40% van de aangeschreven bewoners de enquête ingevuld. Dit betekent dat in de praktijk elke buurt in dit onderzoek staat voor minimaal 25 sociale huurwoningen van Portaal.

Vanwege de gebrekkige verkoopdata uit de regio Utrecht is besloten om alle buurten uit deze regio buiten het onderzoek te laten. Daarnaast zijn nieuwbouwwijken die sinds 2005 zijn gebouwd uit de lijst verwijderd. Op basis van bovenstaande selectiecriteria zijn uiteindelijk 52 buurten waarin Portaal bezit heeft onderzocht, verspreid over de regio's Leiden, Eemland, Arnhem en Nijmegen.

Daarnaast zijn er selectiecriteria opgesteld voor de categorisering van de buurten in de groepen 'verkoopbuurt' en 'niet-verkoopbuurt'. De grenswaarde waarop de groepen zijn gesplitst is bepaald op 5%. De reden voor deze keuze is dat met dit percentage de verkoopbuurten een significant verschil zouden kunnen maken, ten opzichte van de 'niet-verkoopbuurten'. Voor de indeling is gebruik gemaakt van het percentage woningen van Portaal die zijn verkocht in de periode 2006-2010 ten opzichte van het totale aantal corporatiewoningen op CBS-buurniveau. Doordat de verkopen van andere corporaties niet in dit onderzoek zijn verwerkt, zullen de werkelijke aantallen verkochte woningen per buurt in de praktijk hoger liggen dan de 5% die in dit onderzoek is aangehouden. Dit is een beperking van dit onderzoek. Aan de andere kant kan ook gesteld worden dat een eventueel gevonden verband tussen verkoop en de ontwikkeling van de leefbaarheid in een buurt in de praktijk alleen maar sterker zal zijn.

De onderzochte variabelen uit het KTO zijn geselecteerd op basis van de mogelijkheden om de uitkomsten te vergelijken met het KTO van 2005 en 2011. De geselecteerde variabelen moeten in beide KTO's op dezelfde manier behandeld zijn en binnen het onderwerp 'tevredenheid met de buurt' (Portaal, 2012c) passen.

#### Het kwalitatieve deel

Voor de interviews met bewoners is ervoor gekozen om twee wijken te selecteren: de Slaaghwijk in Leiden en Schothorst in Amersfoort. Het onderzoek richt zich op twee specifieke buurten binnen deze wijken zodat de interviews kunnen worden gebundeld binnen een aantal (verkoop)complexen. Door het beperkte schaalniveau wordt de betrouwbaarheid van de uitkomsten van het onderzoek vergroot. Bewoners weten immers het beste wat er bij hun in de straat gebeurt. De keuze voor een beperkt aantal buurten is praktisch geweest: interviews zijn tijdrovend waardoor het niet realistisch is om binnen de periode waarin het onderzoek plaats dient te vinden, nog meer wijken te onderzoeken. Daarnaast is er door de keuze van twee wijken de mogelijkheid tot het maken van een vergelijking.

Zowel in de Slaaghwijk als in Schothorst is de sociaal-economische situatie dusdanig dat er problemen met de leefbaarheid spelen. De vergelijking tussen deze twee wijken is interessant omdat in beide wijken relatief veel sociale huurwoningen zijn verkocht, zowel door Portaal als door andere corporaties. Daarnaast bezit Portaal in absolute zin nog steeds veel sociale huurwoningen in beide wijken. Dit maakt het voor Portaal interessant om te kijken naar de ontwikkeling van de leefbaarheid in deze wijken, met name in relatie tot de verkoop. Tot slot zijn beide wijken qua sociaal-economische situatie verschillend, waardoor onderzocht kan worden of dit het eventuele effect van verkoop op de leefbaarheid in de wijk beïnvloedt.

De buurten zijn geselecteerd op basis van de volgende criteria:

- Bereidheid/interesse van regiobedrijf Portaal om mee te werken aan het onderzoek;
- Aantal verkochte woningen door Portaal en andere corporaties;
- Clustering van verkoop op complexniveau.

De bewoners zijn geselecteerd op basis van de volgende criteria:

- Voorkeur voor bewoners die al langer in de buurt wonen;
- Voorkeur voor bewoners die in een verkoopcomplex wonen;
- Interviews moeten een representatieve afspiegeling van de sociaal-economische positie van de wijk vormen.

Het aantal interviews stond niet vast, maar is bepaald aan de hand van het moment dat er een 'theoretische saturatie' is bereikt (Bryman, 2008). Dit is het moment waarop er geen nieuwe aspecten uit de interviews naar voren komen. Als eerste is de Slaaghwijk onderzocht en daar zijn uiteindelijk 15 bewoners geïnterviewd. Vanwege de beperkte tijd is uiteindelijk besloten om voor Schothorst eenzelfde aantal interviews te houden.

Bij de analyse van de in totaal 30 interviews is er een onderscheid gemaakt tussen het oordeel van kopers en huurders. Onder de respondenten zaten 20 huurders en 10 kopers. Het oordeel over de leefbaarheid is gesplitst in drie categorieën: de fysieke staat van de buurt, de sociale staat van de buurt en de ontwikkeling van de afgelopen jaren. Tot slot is er waar mogelijk onderscheid gemaakt in het schaalniveau waarop uitspraken van bewoners betrekking hebben.





# Hoofdstuk 4

---

## 4 Effecten van verkoop op ontwikkeling leefbaarheid: data klanttevredenheidsonderzoek Portaal

In hoofdstuk 4 staan de uitkomsten van het onderzoek naar de effecten van verkoop, op basis van het klanttevredenheidsonderzoek [KTO] van Portaal beschreven. Hieronder volgt eerst een korte inleiding over de methode van onderzoek. Meer informatie hierover is te vinden in hoofdstuk 3 van dit rapport. Vervolgens worden de uitkomsten van het onderzoek weergegeven en geanalyseerd. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie waarin de uitkomsten in een breder perspectief worden geplaatst.

### 4.1 Gebruikte indicatoren en data KTO 2005 en 2011

Dit gedeelte van het onderzoek omvat de uitkomsten van de vergelijking van KTO data uit 2005 en 2011. In het KTO zijn vragen verwerkt waarin de respondenten (Portaal huurders) hun mening mogen geven over hun tevredenheid met de buurt en eventuele overlast die bewoners ervaren. Hiervan is een selectie gemaakt op basis waarvan de perceptie van bewoners op de leefbaarheid in hun buurt is gemeten. Tabel 6 toont de vragen uit het KTO die zijn meegenomen in dit onderzoek.

Vraagstelling in KTO 2005 en 2011	Indicatoren bij vraag
Hoe tevreden bent u in het algemeen over uw huidige buurt?	Geen
Hoe tevreden bent u over de kwaliteit van de woningen in uw buurt?	Aantrekkelijkheid, staat van onderhoud
In welke mate ervaart u overlast van het gedrag van anderen in uw buurt?	Geluidsoverlast, burens, rondhangende groepen, etc.
In welke mate ervaart u overlast van vervuiling in uw buurt?	Zwerfvuil, hondenpoep, graffiti, etc.

Tabel 6: overzicht van KTO vragen (Bron: KTO 2005 & 2011)

Om het effect van verkoop te kunnen meten, zijn er buurten geselecteerd waarin Portaal veel woningen heeft verkocht, die zijn vergeleken met buurten waarin Portaal weinig tot geen woningen heeft verkocht. De periode van verkoop is 2006 tot 2010 zodat de uitkomsten van de KTO's uit 2005 en 2011 een voor- en nameting geven van het verkoopmoment. Tabel 7 toont de belangrijkste feiten op een rij. Zie bijlage C voor een gedetailleerd overzicht van alle onderzochte buurten en de categorisering in verkoopbuurt/niet-verkoopbuurt.

Aspect	Aantal
<b>Onderzochte variabelen uit KTO 2005 en 2011</b>	<b>6</b>
<b>Onderzochte buurten (op CBS-buurtniveau)</b>	<b>52</b>
Waarvan verkoopbuurten (>5% corporatiewoningen verkocht)	12
Waarvan niet-verkoopbuurten (<5% corporatiewoningen verkocht)	40
<b>Totaal ingevulde KTO enquêtes in 2005</b>	<b>1317</b>
Waarvan in verkoopbuurten	282
Waarvan in niet-verkoopbuurten	1035
<b>Totaal ingevulde KTO enquêtes in 2011</b>	<b>3858</b>
Waarvan in verkoopbuurten	855
Waarvan in niet-verkoopbuurten	3003

Tabel 7: de belangrijkste feiten van de data op een rij (Bron: KTO 2005 & 2011)

## 4.2 Analyse van ontwikkeling leefbaarheid in 'verkoopbuurten' ten opzichte van 'niet-verkoopbuurten'

In de tabellen 8 en 9 zijn de uitkomsten van het onderzoek uitgewerkt. Hierin zijn de gemiddelde rapportcijfers weergegeven die de huurders hebben gegeven op een aantal leefbaarheidsindicatoren over de wijk. De cijfers lopen van slecht (0) naar goed (10). Bij overlast geeft een hoger cijfer aan dat bewoners minder overlast ervaren.

Jaar	KTO	Tevredenheid buurt	Kwaliteit woningen buurt
2005	Oordeel huurders niet- verkoopbuurt	6,46	6,10
	Oordeel huurders verkoopbuurt	6,22	6,15
2011	Oordeel huurders niet- verkoopbuurt	6,68	6,31
	Oordeel huurders verkoopbuurt	6,86	6,45
Ontwikkeling KTO cijfer 2005-2011 niet- verkoopbuurt		0,22*	0,21
Ontwikkeling KTO cijfer 2005-2011 verkoopbuurt		0,64*	0,30
<b>Ontwikkeling verkoopbuurt vs niet-verkoopbuurt</b>		<b>0,42*</b>	<b>0,09</b>

Tabel 8: overzicht van resultaten op tevredenheid met de buurt (Bron: KTO 2005 & 2011)

\* significant verschil

Jaar	KTO	Overlast gedrag van anderen	Overlast vervuiling
2005	Oordeel huurders niet- verkoopbuurt	5,87	5,26
	Oordeel huurders verkoopbuurt	5,77	5,26
2011	Oordeel huurders niet- verkoopbuurt	6,09	5,32
	Oordeel huurders verkoopbuurt	6,20	5,36
Ontwikkeling KTO cijfer 2005-2011 niet- verkoopbuurt		0,22	0,06
Ontwikkeling KTO cijfer 2005-2011 verkoopbuurt		0,43	0,10
<b>Ontwikkeling verkoopbuurt vs niet-verkoopbuurt</b>		<b>0,21</b>	<b>0,04</b>

Tabel 9: overzicht van resultaten op overlast in de buurt (Bron: KTO 2005 & 2011)

De resultaten tonen aan dat verkoopbuurten zich in de periode 2005-2011 op alle aspecten beter hebben ontwikkeld dan niet-verkoopbuurten op het gebied van de leefbaarheid. In beide type buurten is echter een positieve ontwikkeling te zien. De huurders van Portaal waarderen de leefbaarheid in hun buurt gemiddeld met een voldoende. Alleen op het punt van vervuiling worden onvoldoendes gegeven, zowel in 2005 als in 2011.

Met behulp van een T-test (statistische toets om na te gaan of de populatiegemiddelden van twee groepen significant van elkaar verschillen), is gekeken naar de ontwikkeling van de leefbaarheid in zowel verkoopbuurten als niet-verkoopbuurten tussen 2005 en 2011. Het resultaat is dat in beide typen buurten de buurttevredenheid significant is verbeterd. Voor de andere drie aspecten is dit niet bewezen.

De ontwikkeling van de buurttevredenheid is in verkoopbuurten ook significant positiever dan in niet-verkoopbuurten (0.42 hoger rapportcijfer). Dit geldt niet voor de aspecten 'kwaliteit woning' en 'overlast vervuiling'. Het aspect 'overlast gedrag van anderen' is net niet significant: de cijfers geven echter wel een indicatie dat ook voor dit aspect zou kunnen gelden dat de ontwikkeling in verkoopbuurten beter is dan in niet-verkoopbuurten.

De uitkomsten van dit onderzoek sluiten aan bij eerdere onderzoeken naar verkoop van sociale huurwoningen, zoals het SCP onderzoek van Wittebrood & Permentier (2011). Uit eerder onderzoek

zijn veel indicaties gekomen dat verkoop leidt tot een hogere tevredenheid over de buurt onder bewoners. Dit onderzoek levert dan ook aanvullend bewijs voor deze stelling.

Wat betreft de andere onderzochte aspecten kan worden gesteld dat er geen statistisch verband is aangetoond tussen verkoop en het oordeel van bewoners over de overlast en de kwaliteit van de woningen in hun buurt. Dit resultaat sluit deels aan bij eerdere onderzoeken omdat daarin ook al naar voren is gekomen dat kopers meestal alleen de binnenkant van de woning opknappen. Buurtbewoners merken in dat geval niets van de verkoop: hun oordeel over de kwaliteit van de woningen verandert dan ook niet en dat blijkt ook weer uit de uitkomsten van dit onderzoek.

Uit de verkoopcijfers is bekend dat steeds minder zittende huurders hun woning kopen (zie bijlage A). Hierdoor is het zeer aannemelijk dat in de verkoopperiode die is geanalyseerd (2006 - 2010) relatief veel kopers van buiten de buurt een woning hebben gekocht. Uit de KTO-data valt op te maken dat huurders van Portaal deze ontwikkeling waarderen met een beter oordeel over het gedrag van andere bewoners in hun buurt. Dit verband is echter niet significant waardoor het op basis van de data alleen een indicatie blijft. In de interviews met bewoners in hoofdstuk 5 is dit verband verder onderzocht.

### 4.3 Conclusie

De uitkomsten van dit deel van het onderzoek geven een duidelijk beeld: in buurten waarin veel sociale huurwoningen worden verkocht is de ontwikkeling van de leefbaarheid beter dan in buurten waar minder sociale huurwoningen worden verkocht. Deze uitkomst sluit aan bij de bestaande theorie, zoals het SCP onderzoek (Wittebrood & Permentier, 2011) waaruit ook blijkt dat verkoopbuurten beter scoren dan niet-verkoopbuurten. Dit onderzoek levert aanvullend bewijs voor de stelling dat verkoop een positief effect heeft op de leefbaarheid in een buurt. Voor Portaal betekent deze uitkomst een bevestiging van hun verkoopbeleid. Hierin staat dat verkoop wordt gebruikt als één van de middelen om de leefbaarheid van een buurt een positieve stimulans te geven.

Bij deze bewering dient echter wel een aantal kanttekeningen geplaatst te worden. Zo is het aantal respondenten uit het KTO van 2005 en 2011 niet gelijk waardoor de betrouwbaarheid van de uitkomsten lager is. Daarnaast is de groep respondenten niet gelijk in 2005 en 2011 omdat het KTO niet door leden van een gelijkblijvend panel wordt ingevuld. Dit maakt dat er geen sprake is van een longitudinaal onderzoek waardoor de betrouwbaarheid van de uitkomsten lager is.

Andere interventies zoals herstructurering en sociale projecten zijn in dit deel van het onderzoek niet meegenomen. Hierdoor zou het kunnen zijn dat in verkoopbuurten toevallig ook overal herstructurering heeft gespeeld, waardoor niet verkoop maar ook een andere interventie heeft geleid tot de verbetering van de leefbaarheid. Uit dit deel van het onderzoek kan dan ook niet gesteld worden in welke mate verkoop heeft bijgedragen aan de positieve ontwikkeling in verkoopbuurten.

Verder zijn de verkopen van andere corporaties niet meegenomen in dit onderzoek. Ook zijn de verkopen buiten de periode 2006-2010 niet verwerkt. Hierdoor zou de verdeling van buurten kunnen veranderen en daarmee ook de uitkomsten van dit onderzoek. Tevens zijn in dit deel van het onderzoek alleen buurten onderzocht waar Portaal woningen bezit. Het gaat hierbij om een beperkt aantal regio's (Arnhem, Nijmegen, Amersfoort, Soest, Leiden). Door de beperkte schaal van dit onderzoek is het onmogelijk om te stellen dat verkoop in alle buurten in Nederland heeft geleid tot een verbetering van de leefbaarheid.

Tot slot is in het KTO het schaalniveau van de buurt niet gedefinieerd. Voor dit onderzoek is het CBS-buurtniveau aangehouden. Het is echter goed mogelijk dat de huurders van Portaal die het KTO hebben ingevuld een andere perceptie van hun buurt hebben. Dit kan de uitkomsten hebben beïnvloed doordat bewoners hun oordeel hebben gegeven aan de hand van ervaringen die zich niet hebben afgespeeld in de buurt zoals gedefinieerd in dit onderzoek. Daarnaast zijn in het KTO alleen huurders van Portaal opgenomen. Alle andere bewoners in de buurt zijn hierdoor buiten beeld gebleven. Hierdoor kan een scheef beeld van de leefbaarheid in de wijk ontstaan.

# Hoofdstuk 5

---

## 5 Effecten van verkoop op ontwikkeling leefbaarheid : oordeel van Portaal en bewoners in verkoopbuurten Slaaghwijk en Schothorst

In hoofdstuk 5 staan de uitkomsten van het tweede deel van het onderzoek naar de effecten van verkoop weergegeven (eerste deel is de analyse van de KTO-data in hoofdstuk 4). Hiervoor is gebruikt gemaakt van interviews met bewoners en lokale medewerkers van Portaal in de Slaaghwijk (Leiden) en Schothorst (Amersfoort). Deze twee wijken zijn geselecteerd omdat Portaal er in beide gevallen de afgelopen jaren aanzienlijke hoeveelheden sociale huurwoningen heeft verkocht.

Hieronder volgt eerst een afbakening van het gebied waarin de interviews zijn gehouden en een aantal kerncijfers van het CBS. In chronologische volgorde (de Slaaghwijk is als eerste onderzocht en wordt dus als eerste behandeld) worden de effecten van de verkoop van sociale huurwoningen op de leefbaarheid beschreven. Eerst het perspectief van Portaal (waarbij ook gebruik is gemaakt van ondersteunende KTO-data en verkoopcijfers) en vervolgens het perspectief van bewoners. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met een beknopte conclusie waarin de belangrijkste uitkomsten zijn weergegeven.

### 5.1 Afbakening onderzoeksgebieden en kerncijfers CBS

#### Afbakening Slaaghwijk

De Slaaghwijk (rode gebied, zie figuur 10) is gelegen aan de noordkant van Leiden en is een onderdeel van de Merenwijk. De interviews richten zich specifiek op het gedeelte met de hoogbouw (binnen de blauwe lijn). In totaal staan er ongeveer 20 appartementencomplexen in dit deel van de wijk, waarvan er in 6 daarvan bewoners zijn geïnterviewd (de gele complexen). De wijk is duidelijk afgebakend van het industrieterrein en de laagbouw van 'de Rodes' aan de linkerkant, die door het CBS wel tot de Slaaghwijk worden gerekend. Aan de bovenkant is de wijk afgebakend door de Ketelmeerlaan en het winkelcentrum en aan de rechterkant door de laagbouw van de Zijlwijk. Ten slotte grenst de wijk aan de onderkant aan een brede sloot en een groot terrein met volkstuintjes.



Figuur 10: de Slaaghwijk in Leiden (rood) met afbakening onderzoeksgebied (blauw) en complexen waar bewoners zijn geïnterviewd (geel)

### Afbakening Schothorst

Schothorst (rode gebied, zie figuur 11) is een grote wijk aan de noordkant van Amersfoort. Dit onderzoek richt zich op een deel van het midden van de wijk dat de CBS-buurtten 'De Plaatsen' en 'Camera Obscurastraat' omvat. Het onderzoeksgebied (binnen de blauwe lijn) wordt afgebakend door de Holkerweg aan de rechterzijde, de Kattenbroekerweg aan de linkerzijde en door de Paladijnenweg aan de onderzijde. De bovenkant van de wijk wordt afgebakend door het Park Schothorst. In het onderzoeksgebied zijn vier appartementencomplexen en een rijtje eensgezinswoningen geselecteerd voor het houden van interviews met bewoners.



Figuur 11: de wijk Schothorst in Amersfoort (rood) met afbakening onderzoeksgebied (blauw) en complexen waar bewoners zijn geïnterviewd (geel)

### Kerncijfers CBS Slaagwijk en Schothorst

Tabel 12 toont een overzicht van een aantal CBS kerncijfers van de Slaagwijk en Schothorst, ten opzichte van het landelijk gemiddelde.

CBS kerncijfer	Slaagwijk*	Schothorst**	Nederland
Niet westerse allochtonen (%)	45	21	11
Bijstandsuitkeringen (huishoudens per 1000 bewoners)	137	65	41
Gemiddeld inkomen (€/mnd)	22.600	26.500	29.300
Huurwoningen (%)	79	55	44
Leeftijdsopbouw bevolking (%)			
0-14 jaar	24	19	18
15-24 jaar	16	14	12
25-44 jaar	30	29	27
45-64 jaar	21	29	28
65 jaar en ouder	8	9	15

Tabel 12: CBS Kerncijfers Slaagwijk en Schothorst tov landelijk gemiddelde (Bron: CBS, 2012)

\* Slaagwijk = CBS-buurt Slaagwijk inclusief laagbouw 'de Rodes'

\*\*Schothorst = gemiddelde van CBS-buurtten 'de Plaatsen' en 'Camera Obscurastraat'

In tabel 12 is te zien dat beide wijken zich duidelijk onderscheiden van het landelijk gemiddelde. In zowel de Slaaghwijk als in Schothorst wonen aanmerkelijk meer allochtonen, zitten er meer mensen in de bijstand, staan er relatief veel huurwoningen en ligt het gemiddeld inkomen lager. Verder valt op dat beide wijken een relatief jonge bevolking hebben.

De Slaaghwijk scoort in vergelijking met Schothorst op een aantal sociaal-economische indicatoren lager. Dit beeld wordt nog eens versterkt doordat het CBS ook het gedeelte met eensgezinswoningen in de Slaaghwijk in de cijfers heeft verwerkt. Het onderzoeksgebied waar de interviews met bewoners zijn gehouden kent een nog problematischer sociaal-economisch beeld. Ditzelfde geldt overigens in mindere mate ook voor Schothorst, waar de sociaal-economische situatie in de complexen waar bewoners zijn geïnterviewd in werkelijkheid problematischer is dan de CBS cijfers aantonen.

Zowel in de Slaaghwijk als in Schothorst is de sociaal-economische situatie dusdanig dat er problemen met de leefbaarheid spelen. De vergelijking tussen deze twee wijken is interessant omdat in beide wijken relatief veel sociale huurwoningen zijn verkocht, zowel door Portaal als door andere corporaties. Daarnaast bezit Portaal in absolute zin nog steeds veel sociale huurwoningen in beide wijken. Dit maakt het voor Portaal interessant om te kijken naar de ontwikkeling van de leefbaarheid in deze wijken, met name in relatie tot de verkoop. Tot slot zijn beide wijken qua sociaal-economische situatie verschillend, waardoor onderzocht kan worden of dit het eventuele effect van verkoop op de leefbaarheid in de wijk beïnvloedt.

## 5.2 Effect van verkoop op leefbaarheid in de Slaaghwijk: perspectief van Portaal

### De ontwikkeling van de leefbaarheid in de Slaaghwijk volgens Portaal

Uit gesprekken met de adviseur leefomgeving van Portaal (2012i), de gebiedsbeheerder van Portaal (2012j) en de complexbeheerder van de verkoopcomplexen (2012m) is naar voren gekomen dat de wijk bekend staat als probleemwijk. De wijk kent een sterk gesegregeerde groep bewoners die bestaat uit niet-Westerse allochtonen met overwegend lage inkomens. Een derde van de huurders bij Portaal heeft een huurachterstand.

Met name de subjectieve beeldvorming is negatief. Objectief vallen de problemen met de leefbaarheid wel mee: bewoners klagen steeds minder. Het aantal meldingen van vandalisme bijvoorbeeld is tussen 2004-2007 elk jaar gehalveerd en sindsdien nog verder verminderd. Er blijft echter een hardnekkige groep van 10 criminele jongeren actief die voor veel overlast zorgt. Slaaghwijk is mede hierdoor wel een aandachtswijk voor de gemeente.

De problemen met jongeren concentreren zich rondom oud- en nieuw en de Ramadan periode (Portaal, 2012i). Ruimtelijk concentreren de problemen zich bij de voetbalkooi in het binnengebied tussen de Buizerdhorst/Arendshorst/Reigerhorst. Inmiddels zijn er diverse maatregelen genomen om de problemen te verminderen. Zo is er een Algemeen Plaatselijke Verordening [APV] geldig in de Slaaghwijk, waarin een samscholingsverbod is opgenomen. Daarnaast zijn er diverse Gemeentelijke Opsporings Ambtenaren [GOA's] actief in de wijk. Dit heeft geresulteerd in een aanzienlijke daling van de overlast.

Portaal (2012j) is fysiek aanwezig in de wijk door middel van het wijkkantoor dat is gelegen op de begane grond van het complex aan de Wiekelhorst. Hier kunnen huurders van Portaal binnenlopen met klachten over de staat van de woningen of het gedrag van andere bewoners. Voordat de verkoop begon, was Portaal ook nog aanwezig in de verkoopcomplexen, maar het beheer daarvan is inmiddels overgedragen aan de lokale Vereniging van Eigenaars [VVE].



*Observaties in de Slaaghwijk: borden*

*In de Slaaghwijk zijn veel borden te vinden waarop regels staan uitgelegd. Hierbij gaat het om aanbevelingen maar soms ook om een algeheel samenscholingsverbod, zoals in het geval van de voetbalkooi bij de Reigerhorst.*



Andere problemen waar bewoners over klagen bij Portaal zijn het vele zwerfvuil en de staat van de woningen (Portaal, 2012i; 2012j). Het eerste probleem wordt momenteel in samenwerking met de gemeente en welzijnsorganisaties aangepakt. Dit heeft echter tot op heden niet geleid tot een daadwerkelijke oplossing. Een voorbeeld van een probleem zijn de tientallen winkelwagens (in het verleden zijn er bij een telling 450 waargenomen): deze staan in de portieken en leiden daar tot vernielingen. Daarnaast geeft het een rommelige indruk. Geen enkele instantie lijkt zich echter verantwoordelijk te voelen waardoor de problemen niet worden opgelost. Bewoners vinden dat de problemen niet adequaat worden aangepakt: zij pleiten voor een meer daadkrachtige aanpak.

*Observaties in de Slaaghwijk: winkelwagens en ander zwerfvuil*

*Lopend door de Slaaghwijk zie je vele winkelwagentjes staan die daar door bewoners zijn achtergelaten. Dit is officieel verboden (zie foto rechts) en wordt verder ontmoedigd door een lus om het winkelcentrum waar de karretjes door geblokkeerd worden als ze het gebied verlaten. Naast de winkelwagens zie je op vele andere plekken veel zwerfvuil liggen. Dit geeft de wijk een rommelige indruk.*



Het probleem met de staat van de woningen wordt vanaf 2013 opgepakt. Portaal (2012i) start dan met een grootschalige renovatie van alle complexen waar geen woningen verkocht zijn. In het verleden hebben deze complexen op de nominatie voor sloop gestaan waardoor renovatie lang is uitgesteld. Uiteindelijk is echter voor renovatie gekozen waardoor er tot op heden geen sprake is van herstructurering in de Slaaghwijk.

Vanwege bovenstaande problemen is Portaal in 2005 gestart met het verbeteren van de wijk (Portaal, 2012i). Op dat moment deden de gemeente en welzijnsorganisaties nog weinig tot niets in de wijk. Na 2007 is er door de gemeente een wijkregisseur aangesteld. Sindsdien zijn er veel meer professionals in de wijk actief. Dit heeft geleid tot meer overleg tussen partijen en dus ook meer signalering van problemen. Hierdoor lijken de problemen soms toegenomen terwijl ze feitelijk juist zijn afgenomen.

Sinds 2007 investeert Portaal (2012j) extra in de Slaaghwijk via het 'Bod van Portaal'. Door slechte interne en externe communicatie zijn er echter maar weinig projecten gerealiseerd. Voorbeelden van sociale projecten van Portaal in de Slaaghwijk zijn Visier (ex-gedetineerden maken de wijk schoon), het Zakgeldproject (kinderen van 12-18 jaar krijgen geld voor schoonmaakwerk) en de Stempelkaart (kinderen van 4-12 jaar krijgen stempels voor goed gedrag; bij 10 stempels krijgen ze een cadeaubon van 10 euro).

Uit onderzoek van de gemeente Leiden (2011) blijken er inmiddels minimaal 15 instanties actief in de Slaaghwijk die in verschillende samenwerkingsverbanden tientallen projecten verzorgen die als doel hebben om de leefbaarheid te verbeteren. Voor Portaal (2012i) is het echter onduidelijk welke instantie waarvoor verantwoordelijk is: *"Het voelt alsof er tientallen projecten tegelijkertijd draaien hier."* Dit heeft geleid tot een andere rol van Portaal (2012j): *"Waar Portaal eerst een leidende rol speelde in het verbeteren van de leefbaarheid in de wijk, daar zijn we nu meer volgend bezig. Dat komt ook doordat er eerder veel minder werd gedaan door andere instanties. Nu zijn er zoveel professionals in de wijk actief dat wij een stapje terugdoen."* Samengevat is de ontwikkeling van de leefbaarheid volgens Portaal de afgelopen jaren positief.

#### Verkoop van sociale huurwoningen in de Slaaghwijk

De corporaties die bezit hebben in de wijk zijn - naast Portaal - SLS Studentenhuisvesting en de Sleutels. Voor het moment dat Portaal is gestart met het verkopen van woningen, waren er in dit deel van de wijk geen koopwoningen. Alle huidige koopwoningen zijn dus voormalige corporatiewoningen van Portaal of de Sleutels. Tabel 13 geeft een beeld van het aantal verkochte woningen per complex.

Complex*	Corporatie	Aantal resterende corporatiewoningen	Aantal verkochte corporatiewoningen	Verkocht (%)
Ravenhorst (2x)	SLS	83	0	0
Arendshorst	Portaal	34	94	73
<b>Condorhorst</b>	<b>Portaal</b>	<b>62</b>	<b>66</b>	<b>52</b>
Sperwerhorst (3x)	Portaal	107	0	0
Reigerhorst	Portaal	42	0	0
Uilenhorst	Portaal	42	0	0
<b>Smellekenhorst</b>	<b>Portaal</b>	<b>42</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Buizerdhorst	De Sleutels	91	0	0
Valkenhorst	De Sleutels	98	0	0
Havikshorst	De Sleutels	79	40	33
Kiekendiefhorst	De Sleutels	75	25	25
Milanenhorst (2x)	De Sleutels	93	39	30
<b>Wiekhorst</b>	<b>Portaal</b>	<b>31</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Kraaihorst</b>	<b>Portaal</b>	<b>31</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Merendonk</b>	<b>Portaal</b>	<b>72</b>	<b>60</b>	<b>45</b>
<b>Zijdonk</b>	<b>Portaal</b>	<b>63</b>	<b>75</b>	<b>54</b>
<b>Totaal</b>		<b>1045</b>	<b>399</b>	<b>28</b>

Tabel 13: overzicht van verkoop van sociale huurwoningen in de Slaaghwijk (Bron: Portaal, 2012n&p; De Sleutels, 2012) \* Vetgedrukte complexen zijn complexen waarin bewoners zijn geïnterviewd

In bovenstaand overzicht is te zien dat er in totaal bijna 400 sociale huurwoningen zijn verkocht in de Slaaghwijk. Dit is iets meer dan een kwart van het totale woningaanbod. Het woningaanbod bestaat uit maisonnettewoningen van 4-5 verdiepingen en galerijflats van 9 verdiepingen. Het merendeel van de verkopen komt voor rekening van Portaal, maar ook woningcorporatie de Sleutels heeft woningen verkocht. SLS is een studentenhuisvester en neemt daarmee een andere positie in: van verkoop is geen sprake.

*Observaties in de Slaaghwijk: bouwstijl*

*Onderstaande foto's tonen de typische bouwstijl van de Slaaghwijk: links een voorbeeld van de galerijflats die door Portaal verkocht worden aan de buitenkanten van de wijk en rechts een voorbeeld van de appartementencomplexen van 4-5 verdiepingen in het middengebied. De oranje vlaggen waren op verschillende plekken in de wijk tussen de flats in gehangen vanwege het EK voetbal.*



Volgens de regionale verkoopadviseurs van Portaal (2012h) is sinds 1999 begonnen met het verkopen van sociale huurwoningen in de Slaaghwijk. Als eerste is het complex aan de Arendshorst in de verkoop gegaan, gevolgd door de drie andere verkoopcomplexen aan de Condorhorst, Zijldonk en Merendonk. De verkoopcomplexen bestaan uit galerijflats van 9 verdiepingen die gelegen zijn aan de buitenkant van de wijk. De maisonnettewoningen van Portaal in het midden van de wijk zijn tot op heden niet verkocht en staan ook niet op de nominatie om verkocht te worden.

De meeste kopers komen volgens Portaal (2012h) van buiten de wijk. Gevolg hiervan is dat er de afgelopen jaren veel nieuwe bewoners de wijk in zijn gekomen, waarvan een groot deel kopers zijn. Uit eerdere onderzoeken is bekend dat de individuele kenmerken van bewoners een groot deel van de leefbaarheid van een wijk bepalen. Hierdoor kan het effect van de verkoop op de leefbaarheid worden vergroot: een zittende huurder die zijn woning koopt blijft immers dezelfde persoon. Volgens Portaal (2012h) kopen zittende huurders slechts zelden hun woning omdat ze dat of niet kunnen betalen omdat er bijvoorbeeld sprake is van een schuld, of omdat ze te oud zijn om nog een hypotheek te willen afsluiten.

Het motief voor Portaal om woningen in de Slaaghwijk te verkopen is voornamelijk financieel (Portaal, 2012h). Verkoop levert inkomsten op die kunnen worden gebruikt om nieuwbouwprojecten in onder meer de regio Leiden te kunnen financieren. Meer over het verkoopbeleid van Portaal in bijlage A. Opvallend aan de verkoopbrochure voor de verkoopcomplexen in de Slaaghwijk (Portaal, 2012q), is het onderstaande fragment: *“Koopwoningen van Portaal verkeren allemaal in prima staat en zijn in sommige gevallen volledig gerenoveerd. Geen verborgen gebreken dus. Portaal blijft ook na de overdracht van de koopwoning aanspreekbaar. De woningen zijn altijd aantrekkelijk en reëel geprijsd, omdat Portaal geen winstoogmerk heeft (p. 10).”* Navraag bij Portaal leert echter dat aanspreekbaar iets anders is dan aansprakelijk. Het probleem van dergelijke teksten is het opwekken van een verkeerd verwachtingspatroon bij de koper.

### Effect van verkoop op de leefbaarheid in de Slaaghwijk

De lokale medewerkers van Portaal in Leiden (2012h; 2012i; 2012j) zijn over het algemeen positief over de effecten van verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid in de Slaaghwijk: *“Sinds de verkoop is gestart is de leefbaarheid in de wijk aanzienlijk verbeterd. Complexen waarin woningen zijn verkocht onderscheiden zich op een positieve manier op zowel fysiek als sociaal vlak. Kopers onderhouden hun woning en hun tuin beter en voelen zich meer verantwoordelijk voor de wijk. Kopers signaleren ook meer problemen waardoor de sociale controle is verbeterd (Portaal, 2012i).”*

Een kanttekening bij deze opmerking is dat de positieve effecten van de verkoop met name spelen in de complexen waar ook woningen verkocht zijn. Deze verkoopcomplexen zijn aan de buitenkant van de wijk gelegen en in het middengebied zijn (door Portaal) geen woningen verkocht. Hierdoor kunnen de effecten per complex sterk verschillen.

Een ander effect van de verkoop van sociale huurwoning is het ontstaan van een Vereniging van Eigenaars [VvE] in de verkoopcomplexen. De VvE zorgt voor het regelen van het onderhoud van het appartementsgebouw en alle andere gemeenschappelijke belangen van de eigenaren. Omdat Portaal in de meeste gevallen nog steeds een merendeel van de woningen in bezit heeft, hebben zij nog steeds een doorslaggevende stem in het besluitvormingsproces. Een uitzondering hierop is de Arendshorst waar Portaal inmiddels bijna driekwart (zie tabel 13) van de appartementen heeft verkocht. Hier heeft de VvE recent besloten om geen beheerder meer te financieren: *“Tot op heden heeft dit niet geleid tot problemen. In de Condorhorst, waar Portaal nog wel de meerderheid heeft, is daarentegen juist een schoonmakende beheerder aangesteld die als taak heeft om nieuwe kopers ‘op te voeden’. Hierdoor is de situatie in het complex aanzienlijk verbeterd (Portaal, 2012j).”*

De cijfers uit het Klanttevredenheidsonderzoek (KTO) van Portaal bevestigen het beeld van een positieve ontwikkeling van de leefbaarheid in de Slaaghwijk (zie tabel 14). Hierin zijn de rapportcijfers weergegeven die de huurders hebben gegeven, op een aantal leefbaarheidsindicatoren in de wijk. De cijfers lopen van slecht (0) naar goed (10). Bij overlast geeft een hoger cijfer aan dat bewoners minder overlast ervaren.

Oordeel uit KTO	2005	2008	2011
Tevredenheid buurt	5.5	6.3	6.9
Kwaliteit woning	onbekend	7.2	6.9
Overlast gedrag van anderen	onbekend	5.1	5.0
Overlast vervuiling	onbekend	4.3	3.7

Tabel 14: ontwikkeling KTO cijfers leefbaarheid Slaaghwijk (Bron: KTO, 2005, 2008, 2011)

In het overzicht is te zien dat de tevredenheid met de buurt de afgelopen jaren sterk is toegenomen. Op meer specifieke aspecten van de leefbaarheid is echter geen positieve trend waarneembaar. De overlast blijft groot en lijkt in de cijfers alleen maar groter te worden. Ook de kwaliteit van de woningen is gedaald in de beleving van de huurders. Dit laatste punt is begrijpelijk omdat Portaal de afgelopen jaren weinig heeft gerenoveerd aan de woningen die niet op de nominatie voor verkoop stonden. Tot slot lijken de problemen met vervuiling nog niet opgelost. Het beeld dat uit de cijfers naar voren komt wordt bevestigd door de lokale medewerkers van Portaal.

De Sleutels (2012) verkoopt sinds 2007 appartementen in de Slaaghwijk. Het gaat hierbij om de complexen aan de Kiekendiefhorst, Milanenhorst en Havikshorst (zie tabel 13). De corporatie zegt het volgende over de ontwikkeling van de leefbaarheid in de Slaaghwijk en de relatie met verkoop: *“Wij zien dat de leefbaarheid zich de afgelopen jaren op een positieve manier heeft ontwikkeld. Kopers zijn over het algemeen meer betrokken bij hun woning en de directe leefomgeving. Wel blijft er aandacht en handhaving nodig voor de thema’s schoon, heel, veilig en uitstraling.”*

### 5.3 Effect van verkoop op leefbaarheid in Schothorst: perspectief van Portaal

#### De ontwikkeling van de leefbaarheid in Schothorst volgens Portaal

De lokale wijkbeheerder en adviseur leefbaarheid van Portaal (2012l) hebben een positief beeld van de ontwikkeling van de leefbaarheid in Schothorst: *“In de wijk zijn weinig problemen met de leefbaarheid, uitgezonderd enkele incidenten. De incidenten spelen zich vooral ‘s avonds en in het weekend af en concentreren zich in het gebied rondom de ‘TOR-flats’ (Turpijnplaats, Olivierplaats, Roelandplaats).”*

De overlast omvat geluidsoverlast van fietsers op weg naar de stad en kleine criminaliteit van hangjongeren bij het winkelcentrum (Portaal, 2012l). *“De laatste jaren is er dankzij een toename van de politie-inzet minder overlast door crimineel gedrag. Wel lijken de problemen zich te verplaatsen naar omliggende wijken.”*

In de wijk heeft geen herstructurering plaatsgevonden. Wel spelen er enkele sociale projecten die als doel hebben om de leefbaarheid te verbeteren. Vanuit de gemeente is er een buurtbudget beschikbaar, waarmee bewoners op eigen initiatief kunnen investeren in hun wijk. Daarnaast is de Stichting Welzijn Amersfoort [SWA] verantwoordelijk voor meerdere projecten met jongeren in de wijk. Portaal heeft geen leidende rol in de buurt (Portaal, 2012l). Elke zes maanden is er een professionaloverleg voor Schothorst waar Portaal en andere (welzijns)instanties aan deelnemen. Hier worden de lopende projecten besproken en activiteiten op elkaar afgestemd. Portaal (2012l) faciliteert een aantal sociale projecten die de leefbaarheid vergoten, maar neemt hierbij niet het initiatief. De wijkbeheerder heeft een kantoor op de begane grond van het appartementencomplex aan de Roelandplaats. Hier kunnen bewoners langskomen met klachten over de staat van de woningen of het gedrag van andere bewoners.

#### *Observaties in Schothorst: onderhoud door Portaal en andere corporaties*

*De fysieke staat van de sociale huurwoningen in Schothorst is over het algemeen een stuk beter dan in de Slaaghwijk. Gevoelsmatig doet Portaal net als in de Slaaghwijk relatief weinig aan grootschalige renovaties in Schothorst. In het onderzoeksgebied zijn of worden veel complexen grootschalig gerenoveerd. Dit beeld wordt versterkt door een bord van de Alliantie (andere actieve corporatie in Schothorst) waarin wordt aangegeven dat er onderhoudswerkzaamheden worden uitgevoerd.*



### Verkoop van sociale huurwoningen in Schothorst

Het gedeelte van Schothorst dat is afgebakend voor de interviews bevat in totaal de twee CBS-buurtten 'de Plaatsen' en 'Camera Obscurastraat'. Het woningaanbod in dit gebied bestaat uit een mix van appartementencomplexen van 4-9 verdiepingen en eengezinswoningen. De corporaties die sociale huurwoningen bezitten zijn Portaal en de Alliantie. Het aantal huur- en koopwoningen is in deze buurten ongeveer evenredig verdeeld. Er zijn in Schothorst ook (gedeelten van) straten die niet voorheen in het bezit waren van een corporatie, dit in tegenstelling tot de Slaaghwijk. Tabel 15 geeft een beeld van de verkoop in het onderzoeksgebied in straten met (voormalige) corporatiewoningen van Portaal.

Straat met (voormalige) Portaalwoningen*	Aantal resterende corporatiewoningen	Aantal verkochte corporatiewoningen	Verkocht (%)
Abraham Blankaartsingel	3	10	77
Amelisweerd	8	14	63
Avalonpad	5	1	17
Bleijendaal	17	7	29
Blikkenburg	9	5	36
Boekendaal	16	7	30
<b>Camera Obscurastraat</b>	<b>78</b>	<b>59</b>	<b>43</b>
Cromwijk	20	0	0
Durendaalhof	10	0	0
Elegaststraat	11	0	0
Floventhof	3	5	63
Ganeloehof	12	0	0
Gerrit Witsehof	5	10	67
Goudestein	13	8	38
Hardenbroek	5	4	44
Heemskinderenstraat	6	0	0
Hinderstein	11	12	52
Klaartje Donzepad	7	4	36
Koning Karelpad	6	17	74
Lorreenplein	1	3	75
Moreestraat	6	16	72
Nijenrode	4	4	50
Ogierpad	7	5	42
<b>Olivierplaats</b>	<b>46</b>	<b>20</b>	<b>30</b>
Paladijnenweg	2	4	67
<b>Roelandplaats</b>	<b>54</b>	<b>10</b>	<b>16</b>
Ros Beiaartpad	12	12	50
<b>Turpijnplaats</b>	<b>33</b>	<b>33</b>	<b>50</b>
<b>Totaal</b>	<b>410</b>	<b>270</b>	<b>40</b>

Tabel 15: overzicht van verkoop van sociale huurwoningen door Portaal in Schothorst (Bron: Portaal, 2012o&p)

\* Vetgedrukte complexen zijn complexen waarin bewoners zijn geïnterviewd

In tabel 15 is te zien dat er door Portaal alleen al 270 sociale huurwoningen zijn verkocht in dit deel van Schothorst: 40 procent van het totale woningbezit. Omdat de Alliantie geen inzicht heeft gegeven in de verkoopcijfers ontbreken deze gegevens. Ook het verkoopbeleid van de Alliantie en de wijkvisie op Schothorst ontbreken.

Portaal (2012k) is –net als in de Slaaghwijk- rond 1999 begonnen met het verkopen van sociale huurwoningen in Schothorst. Nagenoeg alle Portaal woningen in dit deel van Schothorst zijn gelabeld

voor verkoop, uitgezonderd de eengezinswoningen aan het Ganeloenhof, Durendaalpad, Avalonpad, Elegaststraat en Heemskinderenstraat.

#### *Observaties in Schothorst: type woningen*

*In vergelijking met de Slaaghwijk bevat Schothorst een veel meer gevarieerd woningaanbod. Naast appartementencomplexen van vier tot acht bouwlagen (rechts), zijn er ook veel eengezinswoningen in de wijk te vinden (links).*



De motivatie voor Portaal (2012k) om woningen in Schothorst te verkopen is –naast het financiële aspect- het verkrijgen van een verhuurportefeuille met een gezonde ‘risico-rendement-verhouding’. Dit houdt in dat woningen worden verkocht waarvan Portaal verwacht dat ze in de toekomst niet meer aantrekkelijk zijn voor hun doelgroep. Door de vergrijzing kunnen bijvoorbeeld de appartementencomplexen zonder lift in de toekomst minder geschikt zijn voor verhuur aan senioren. Meer over het verkoopbeleid van Portaal in bijlage A.

#### **Effect van verkoop op de leefbaarheid in Schothorst**

De lokale medewerkers van Portaal (2012k; 2012l) zijn over het algemeen positief over de effecten van verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid in de Slaaghwijk. *“Sinds de verkoop is gestart is de leefbaarheid in de wijk aanzienlijk verbeterd. Complexen waarin woningen zijn verkocht onderscheiden zich op een positieve manier op zowel fysiek als sociaal vlak. Kopers onderhouden hun woning en hun tuin beter en zijn zuiniger op hun bezit.”*

Een kanttekening bij dit positieve verhaal is dat de effecten per type woning sterk verschillen. Bij de verkochte appartementencomplexen is er sprake van een VvE en bij eengezinswoningen niet. Dit kan zorgen voor verschillen in onderhoud van koopwoningen. Op dit moment speelt er een aantal praktische problemen met de opgerichte VvE’s in de appartementencomplexen. De beheerder van Portaal (2012l) moet voor kleine onderhoudszaken eerst overleggen met de VvE waardoor dit soms lang kan duren. *“In de appartementencomplexen aan de Camera Obscurastraat en de Turpijnplaats heeft Portaal de meeste woningen verkocht. Het regulier onderhoud levert hier vooralsnog geen problemen op. Wel heeft de VvE van de Turpijnplaats besloten om de galerijhekken niet te laten vervangen, waar dit in de overige complexen wel is gebeurd (Portaal, 2012l).”*

*Observaties in Schothorst: verkoop in de 'TOR-flats'*

*Lopend langs deze drie Portaal-flats aan de Turpijnplaats, de Olivierplaats en de Roelandplaats, zijn goed de verschillen te zien tussen flats waarin meer en minder sociale huurwoningen zijn verkocht. De Turpijnplaats heeft relatief de meeste koopwoningen en de Roelandplaats de minste. Dit merk je aan zaken als de galerijhekken die bij de Turpijnplaats niet zijn vervangen omdat de VvE dat niet wilde, maar ook aan zaken als de hoeveelheid schotels. Links de situatie aan de Roelandplaats en Olivierplaats, rechts de situatie aan de Turpijnplaats.*



De cijfers uit het Klanttevredenheidsonderzoek (KTO) van Portaal tonen de ontwikkeling van de leefbaarheid in Schothorst (zie tabel 16). Hierin zijn de rapportcijfers weergegeven die de huurders hebben gegeven, op een aantal leefbaarheidsindicatoren in de wijk. De cijfers lopen van slecht (0) naar goed (10). Bij overlast geeft een hoger cijfer aan dat bewoners minder overlast ervaren.

Oordeel uit KTO	2005	2008	2011
Tevredenheid buurt	6.6	7.3	6.9
Kwaliteit woning	onbekend	7.2	7.1
Overlast gedrag van anderen	onbekend	5.5	4.4
Overlast vervuiling	onbekend	5.0	5.2

Tabel 16: ontwikkeling KTO cijfers leefbaarheid Schothorst (Bron: KTO, 2005, 2008, 2011)



In tabel 16 is geen positieve ontwikkeling in het oordeel van huurders waarneembaar, dit in tegenstelling tot de Slaaghwijk. Op sommige aspecten is enige vooruitgang geboekt, waar op andere zaken weer een achteruitgang is op te maken. Ten opzichte van de KTO-cijfers van de Slaaghwijk is het oordeel van de bewoners op bijna alle aspecten iets positiever. Dit kan voor een groot gedeelte verklaard worden door de gunstigere sociaal-economische situatie van de bewoners van Schothorst (zie ook tabel 13 met de kerncijfers van het CBS van beide wijken). Een andere kanttekening die bij deze cijfers gemaakt moet worden is dat het hier gaat om de cijfers van de gehele wijk Schothorst. Hierdoor zijn de cijfers minder representatief voor de ontwikkeling in de buurt waar de interviews zijn afgenomen. Daarnaast blijft het opvallend dat de KTO-cijfers een ander beeld van de ontwikkeling van de leefbaarheid schetsen, dan het beeld dat uit de gesprekken met medewerkers van Portaal is gekomen.

#### 5.4 Effect van verkoop op leefbaarheid in de Slaaghwijk: perspectief van bewoners

Om het effect van verkoop op de leefbaarheid vanuit het perspectief van de bewoners te kunnen bepalen, zijn 15 bewoners van de Slaaghwijk geïnterviewd. De interviews zijn bij de bewoners thuis afgenomen en hebben ongeveer 15-30 minuten geduurd. Tijdens de interviews is gevraagd naar het oordeel ten aanzien van de ontwikkeling van de leefbaarheid in de Slaaghwijk over de afgelopen jaren. Voor de locaties van de complexen waar bewoners zijn geïnterviewd, zie figuur 10.

Hieronder is een overzicht gemaakt van de bevindingen die uit de interviews zijn gekomen. Hierbij is er een onderscheid gemaakt tussen het oordeel van kopers en huurders. Het oordeel over de leefbaarheid is geplitst in drie categorieën: de fysieke staat van de buurt, de sociale staat van de buurt en de ontwikkeling van de afgelopen jaren. Tot slot is er waar mogelijk onderscheid gemaakt in het schaalniveau waarop uitspraken van bewoners betrekking hebben.

##### Individuele kenmerken bewoners Slaaghwijk

Een belangrijk uitgangspunt voor de interviews was het verkrijgen van een representatief beeld van de bevolking van de Slaaghwijk. Deze doelstelling is niet helemaal volbracht: onder de geïnterviewden zouden eigenlijk meer niet-Westerse allochtonen moeten zitten om een juiste verhouding te hebben. Deze doelgroep was echter moeilijk aanspreekbaar door taalproblemen en wilde in veel gevallen niet meewerken. Aan de tweede doelstelling is wel voldaan: alle respondenten woonden al langer dan twee jaar in de Slaaghwijk, de meesten woonden er al veel langer. Respondent 2 behoorde zelfs tot de eerste bewoners die er 38 jaar geleden zijn komen wonen.

De individuele kenmerken van de respondenten zijn zeer divers: de leeftijden variëren van 27 tot 75 jaar, de opleiding van basisschool tot universiteit. Onder de 15 respondenten bevinden zich full-time werkenden, werklozen, arbeidsongeschikten en gepensioneerden. Ook de huishoudens verschillen van alleenstaand tot gezinnen met vier kinderen. Van de respondenten is de meerderheid vrouw, hoewel in sommige gevallen de man wel aanwezig was tijdens het interview.

##### Individuele kenmerken kopers vs huurders

Onder de respondenten zaten negen huurders en zes kopers. Van de kopers hebben er vier gekocht in de vrije verkoop (bij mutatie), de andere twee hebben de woning als zittende huurder van Portaal gekocht. Het merendeel van de kopers komt dus van buiten de Slaaghwijk. Deze bevinding sluit aan bij de gesprekken met Portaal en de cijfers (zie bijlage A) waaruit blijkt dat het overgrote deel van de kopers van sociale huurwoningen jonge starters zijn die van buiten de wijk komen. Zelfs de zittende huurders die hebben gekocht, deden dat enkele jaren nadat ze als buitenstaander de wijk in zijn gekomen. Dit bevestigt de stelling dat verkoop leidt tot een instroom van nieuwe bewoners. Zowel kopers als huurders bevestigen dit: *“veel nieuwe jonge starters in deze flats van buiten de Slaaghwijk. En dat zijn allemaal kopers (respondent 2).”* *“Wat er is komen wonen zijn jonge witte stellen die hebben gestudeerd (respondent 10).”* *“Het zijn mensen van buiten de wijk (...) veelal jonge gezinnen die werken (respondent 1).”*

Er zitten grote verschillen tussen de individuele kenmerken van de huurders en kopers die zijn geïnterviewd. Kopers zijn jong, werken vaak full-time, zijn hoger opgeleid en hebben over het algemeen een Nederlandse afkomst. Huurders zijn over het algemeen ouder, vaak werkloos of gepensioneerd, lager opgeleid en hebben regelmatig een niet-westerse afkomst.

### Koopproces

De meeste kopers hebben de woning gekocht vanwege de goede prijs-kwaliteit verhouding en het gebrek aan een alternatief in de huursector. Slechts enkele kopers hebben bewust gekozen voor de Slaaghwijk. Hierbij wordt vaak een idealistisch motief genoemd.

*“We stonden hier al een aantal jaar op de lijst voor een huurwoning maar daar kwamen we niet voor in aanmerking. We zijn hier gaan wonen omdat het op de hoek zat en omdat het een ruime woning was op de bovenste etage. En het was betaalbaar. We zijn allebei wel een beetje idealistisch dus we vonden het wel leuk dat hier een gemengde wijk is. We komen uit de stad dus we wilden niet in een VINEX eindigen. (respondent 10, 31 jaar, Condorhorst).”*

Veel kopers geven aan dat ze ook andere woningen in de Slaaghwijk hebben bekeken voor ze tot de aanschaf van de huidige woning zijn overgegaan. Het gaat hierbij zowel om voormalige sociale huurwoningen van Portaal als van De Sleutels. De locatie binnen de Slaaghwijk blijkt in veel gevallen een doorslaggevende factor te zijn.

*“Ik heb ook bij de Condorhorst en Arendshorst gekeken en daar bewust niet gekocht. Daar ga ik niet blij van worden. De buurt was doorslaggevend om voor de Merendonk te kiezen. Ik zie het ook echt als twee losse buurten: de Horsten en onze buurt, geen idee hoe die genoemd wordt (respondent 5, 41 jaar, Merendonk).”*

Geen enkele koper had spijt van de aankoop. Twee kopers wilden verhuizen en hadden daarom de woning te koop staan. Dit blijkt een groot probleem te zijn omdat Portaal nog steeds woningen verkoopt en daarmee een concurrent is geworden van de eerste generatie kopers die hun woning willen doorverkopen.

*“We hebben het nu te koop staan en dat is niet makkelijk. Portaal verkoopt ver onder de marktprijs en dat is niet eerlijk. Als je ze dan spreekt dan komen ze met een zielig verhaal. Dat verwijt ik ze wel want het is gewoon oneerlijke concurrentie. We hebben ook veel opgeknapt en die investering halen we er nooit meer uit (respondent 10, 31 jaar, Condorhorst).”*

Het is opmerkelijk dat bewoners klagen dat ze de woning niet kunnen doorverkopen en toch beweren dat ze geen spijt van de aankoop hebben. Dit klinkt enigszins tegenstrijdig, maar kan gedeeltelijk worden verklaard door de individuele kenmerken van de kopers. De meeste kopers zijn namelijk jonge starters die nog aan het begin van hun carrière staan. Omdat ze sinds de aankoop waarschijnlijk een hoger inkomen hebben gekregen, kunnen ze de financiële tegenvaller bij de verkoop relatief eenvoudig opvangen.

## 5.5 Oordeel kopers Slaaghwijk over ontwikkeling leefbaarheid en verband met verkoop sociale huurwoningen

### Oordeel kopers leefbaarheid: fysiek (onderhoud, schoonmaak...)

#### Woning/complexniveau

De fysieke staat van de verkoopcomplexen is over het algemeen goed. Recent zijn er nog onderhoudswerkzaamheden uitgevoerd. Bij deze renovaties is echter nogal wat misgegaan. Kopers verwijten Portaal dat er slecht met hen wordt gecommuniceerd en dat onderhoud te laat en slecht wordt uitgevoerd. De schoonmaak in de verkoopcomplexen wordt meestal als goed ervaren. Kennelijk wordt dit goed geregeld door de opgerichte VvE's. Kopers vinden het fijn dat ze weinig hoeven te doen aan het onderhoud omdat de buitenkant wordt geregeld door een meerjarig onderhoudsplan dat Portaal heeft opgesteld.

*Oordeel kopers:*

*“Qua onderhoud hebben we veel gezeik van Portaal. Ze zijn heel slordig. Er wordt niet goed gecommuniceerd. Dus daar zijn we niet tevreden over. (...) Het onderhoud loopt standaard 1,5 jaar achter. Daardoor wordt het ook weer duurder dus meer servicekosten. Zo hadden ze geen tegels op de vloer in de hal begroot. Echt stomme dingen. (...) En dat is ook het lastige want je hebt het gekocht. Maar je bent toch afhankelijk van Portaal qua onderhoud. Dat is heel vervelend. Ze behandelen je als huurder. Serviceniveau is heel laag terwijl je heel veel geld betaald. Zij hebben de touwtjes in handen. Portaal gedraagt zich een beetje arrogant (respondent 10, 31 jaar, Condorhorst).”*

*“Nou, het onderhoud betreft alleen de buitenkant natuurlijk en dat is vorig jaar gedaan. Dat was hoog nodig ook. En daar ben ik op zich tevreden over. Alleen vraag ik me af, ze hebben het hele gebouw gedaan behalve de portalen. Dat is geen visitekaartje (respondent 4, 75 jaar, Zijldonk).”*

*“Er zijn werkzaamheden aan de lift verricht. Maar daar is niet iedereen tevreden over. De deuren sluiten te snel en hij blijft nog wel eens stilstaan. Mijn zoon durft nu niet meer de lift te nemen (respondent 5, 41 jaar, Merendonk).”*

Buurtniveau

De buurt is voor veel kopers een groot onbekend vlak. Ze komen niet vaak in de Slaaghwijk of vermijden de buurt zelfs. Kopers werken full-time en omdat de verkoopcomplexen aan de buitenkant van de buurt zijn gelegen, kunnen ze de buurt ook makkelijk omzeilen. Ook de voorzieningen worden slechts zelden gebruikt. Kopers in de verkoopcomplexen aan de Merendonk en Zijldonk geven zelfs aan dat ze vinden dat ze fysiek gezien geen onderdeel zijn van de Slaaghwijk. Er is sprake van een sterk onderscheid tussen de verkoopcomplexen en het middengebied, waar geen woningen worden verkocht. Door meerdere kopers wordt aangegeven dat er veel zwerfvuil op straat ligt. Aan de andere kant roemen kopers ook het vele groen, de ruime en lichte flats en het fantastische uitzicht.

*Oordeel kopers:*

*“De impressie van de Slaaghwijk is er een van winkelkarretjes en fietstunneltjes. De wijk is erg eenvormig. Het ontbreekt aan een identiteit. Het is wel heel mooi groen, maar ja al dat vuil en winkelkarretjes bepalen toch het beeld. Het is een introverte wijk waar alles op elkaar lijkt... Wat ik heel leuk vindt aan de Merenwijk is dat het heel groen is. Daar zou je veel meer mee kunnen doen (respondent 6, 40 jaar, Merendonk).”*

*“Ik ben eigenlijk heel tevreden over hoe het gebouwd is, hoe de ruimtelijke ordening is. Want ik vind het zo mooi met al dat groen hier. Verder vind ik wel dat het erg rommelig is. Dus wat bewoners zelf doen. Dat vind ik heel jammer. Ja het is niemandsland he? Verder kom ik niet heel weinig in de buurt behalve weleens een wandelingetje. Ik vermijd de buurt niet maar ik kom er gewoon nooit. Vooral bij de Sperwerhorst is het erg vies (respondent 7, 61 jaar, Condorhorst).”*

Ontwikkeling

De meeste kopers vinden dat de leefbaarheid er de afgelopen jaren op vooruit is gegaan. Er ligt minder zwerfvuil op straat en er is veel aan onderhoud gedaan in en rondom de verkoopcomplexen. Enkele kopers noemen de verkoop van sociale huurwoningen als belangrijkste reden voor deze verbetering. Er wordt wel een sterk onderscheid gemaakt tussen de verbeterde situatie in en rondom de verkoopcomplexen en de gelijkgebleven situatie in het middengebied.

*Oordeel koper:*

*“Het was in het begin veel erger, overal dozen en vuil. De situatie is wel verbeterd. De schoonmaak doet de neef van Pino (complexbeheerder verkoopcomplexen) en die was heel goed met schoonmaken. Het is daarna wel wat minder geworden omdat hij is weggegaan maar nog steeds wordt het elke dag schoongemaakt. Bij de laagbouw (middengebied) verder niet veel veranderd. Het is gewoon een ander slag mensen. Veel rommel en zo (respondent 10, 31 jaar, Condorhorst).”*

**Oordeel kopers leefbaarheid: sociaal (cohesie, gedrag bewoners, criminaliteit...)**Complex/buurniveau

De meeste kopers komen van buiten de buurt en hebben relatief weinig sociale contacten in de buurt. Veel kopers werken full-time en hebben geen tijd voor activiteiten in de buurt. Geen enkele kopende ouder heeft zijn kinderen op de basisschool in het middengebied zitten (OBS de Merenwijk). In de verkoopcomplexen is er wel sociaal contact tussen kopers onderling en tussen kopers en huurders. Dit geldt in veel mindere mate voor het sociale contact met de huurders in het middengebied. Het oordeel over het gedrag van deze huurders is erg negatief, hoewel ook enkele bewoners in de verkoopcomplexen overlast veroorzaken.

In de praktijk blijkt dat het oordeel over de fysieke leefbaarheid (onderhoud, schoonmaak etc.) sterk verweven is met het sociale oordeel (gedrag bewoners). Bewoners die zich asociaal gedragen zorgen over het algemeen slecht voor hun woning en hun omgeving, waardoor de fysieke staat van de buurt ook achteruit gaat. Daarnaast is het niet altijd even duidelijk waar de overlast plaatsvindt en wie het veroorzaakt. Jongeren vanuit het middengebied hangen rond bij de verkoopcomplexen en veroorzaken daar overlast. De bron van de overlast komt dan van buiten terwijl de kopers de overlast in hun complex ervaren.

*Oordeel kopers:*

*“Waar we last van blijven houden in dit complex is grofvuil. Mensen weten niet dat je daar een afspraak voor moet maken en gewoon kan bellen. Mensen lezen het niet. Ze weten het niet. Beneden hangt een informatiebord maar daar kijkt niemand naar. (...) Verderop in de Horsten veel geluidsoverlast, van internationale muziek zullen we maar zeggen. En hier (middengebied Horsten) woont een stel die hebben ruzie met een ander stel en die schreeuwen tegen elkaar. (...) Verder veel meer overlast met afval in de Horsten (respondent 5, 41 jaar, Merendonk).”*

*“Het is toch afhankelijk van specifieke bewoners die de boel al dan niet verzieken. En dat zijn in onze ogen niet de Allochtonen maar onze blanke asociale medemensen. Asociaal gedrag. Spugen in de lift of mensen die hun hond laten pissen vanaf het balkon. En dan bel je aan en dan word je uitgekafferd. Of blanken die bruine kinderen uitschelden. Of de muziek keihard aanzetten. En dat zijn dan zogenaamd hele nette mensen. Dat zijn de zaken die het minder leuk maken om in dit complex te wonen. Dat zijn dingen die ik heel erg vind (respondent 6, 40 jaar, Merendonk).”*

*“Geen geluidsoverlast ervaar ik hier. Heel soms maar ik stoor me er niet aan. Er moet ook wel wat kunnen wat dat betreft. Qua criminaliteit heb ik niets meegemaakt. Nou ja toch wel. Mijn schoondochter woonde in de Sperwerhorst en die buurvrouw had een criminele achtergrond en daar is wel narigheid van gekomen. (...) Dan denk je al gow aan allochtonen maar dat is niet zo, ook de Hollanders kunnen er wat van. De jongeren zijn het meeste buiten dus die veroorzaken het meeste overlast, maar ik zie ook moeders die troep op straat gooien. We doen het allemaal (respondent 7, 61 jaar, Condorhorst).”*

Aan de andere kant zijn mensen soms positief verrast over het gedrag van de andere bewoners (zowel huurders als kopers) in de verkoopcomplexen. Hierbij wordt geen onderscheid gemaakt in leeftijd of nationaliteit. De rol van de complexbeheerder (Damiano Abate, iedereen noemt hem 'Pino') van de verkoopcomplexen wordt hierbij veelvuldig in positieve zin genoemd, hoewel sommige ook een negatief beeld van hem hebben.

*Oordeel kopers:*

*"Wat mij wel is opgevallen toen ik hier kwam wonen in deze flat: de mensen zijn super aardig! Een positieve verrassing. (...) Met een aantal mensen in dit complex krijg je wel meer contact en dat wordt dan wel een hechte leefgemeenschap. Hondje uithalen van de bovenbuurvrouw. Je herkent mensen en mensen zijn erg vriendelijk. (...) Onze huismeester Pino is een topper. Ik denk dat hij ook veel bijdraagt aan de goede sfeer in de flat. Er wordt ook elk jaar een barbecue en een nieuwjaarsborrel georganiseerd. In het begin dacht ik: jesus, daar ga ik niet aan meedoen! Maar de laatste keer kwam ik thuis en toen kon ik er niet onderuit want ik zag een aantal mensen staan die ik kende: het was gewoon hartstikke gezellig! (respondent 5, 41 jaar, Merendonk)."*

*"Pino is fantastisch. Er is ook een tijdje geleden een enquête gehouden en iedereen was heel tevreden. Pino en Portaal hebben wel drie keer op rij de 'zwarte bokaal' voor slechtste beheerder gekregen door een vrouw van de huurderscommissie. Toen is ze met een smoesje weggelokt door Portaal. En daar was iedereen heel blij mee! Het was een verschrikkelijke vrouw (respondent 10, 31 jaar, Condorhorst)."*

*"De jongens die buiten staan te voetballen groeten mij in de lift erg beleefd. Dat verwacht je dan niet als je ze op de straat te keer hoort gaan: een positieve verrassing (respondent 4, 75 jaar, Zijldonk)."*

Ontwikkeling

De meeste kopers zien de sociale ontwikkeling positief. Er is steeds meer sociaal contact in de verkoopcomplexen. Hierbij wordt wel een onderscheid gemaakt tussen de positieve ontwikkeling in en rondom de verkoopcomplexen en de situatie in het middengebied, waar de situatie niet of nauwelijks is veranderd. Wat opvalt is dat veel kopers de ontwikkeling beoordelen op basis van enkele individuele bewoners die de buurt hebben verlaten of juist naar de Slaaghwijk toe zijn verhuisd. De ontwikkelingen in de bevolkingssamenstelling kunnen voor een groot deel worden toegeschreven aan de verkoop. Hierdoor zijn vrijwel alle vrijgekomen voormalige huurwoningen de afgelopen tien jaar verkocht aan nieuwe mensen van buiten de Slaaghwijk.

*Oordeel kopers:*

*"Ik heb het idee dat er een meer gemêleerde bevolking is ontstaan. Ik bedoel niet zozeer dat het buitenlanders gaat, maar vooral om opleiding en achtergrond. Ik denk dat het komt door de flats die verkocht worden, maar ook bij de Sperwerhorst is het wel wat verbeterd en daar is niets verkocht (respondent 7, 61 jaar, Condorhorst)."*

*"Nee, er is niet zo veel veranderd. Het gaat toch om mensen. Er zijn een aantal mensen die ik gewoon niet uit kon staan vanwege hun gedrag en die zijn verhuisd. Sindsdien is de situatie wel verbeterd (respondent 6, 40 jaar, Merendonk)."*

**Kopers over het effect van verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid**

Kopers beoordelen het effect van de verkoop op de positieve ontwikkeling van de leefbaarheid zeer verschillend. Sommige kopers zien spontaan een verband tussen de start van de verkoop en de positieve ontwikkeling. Een man noemde verkoop zelfs drie keer als reden van een verbetering van de leefbaarheid in de Slaaghwijk, zonder dat hij daarnaar gevraagd werd. De overige kopers geven pas hun oordeel nadat expliciet is gevraagd naar een eventueel verband tussen verkoop en de ontwikkeling van de leefbaarheid. De kopers die een verband zien, noemen ook expliciet verschillen

tussen de individuele kenmerken van kopers en huurders, zowel op fysiek (onderhoud) als op sociaal (gedrag) vlak. Daarnaast noemen enkele kopers ook dat verkoop de reden is dat de fysieke staat van de verkoopcomplexen beter is dan die van de complexen in het middengebied.

*Oordeel kopers:*

*“De situatie is verbeterd door de verkoop. Kopers bewonen hun huis beter, qua onderhoud. Kopers zijn lekker rustige mensen (respondent 4, 75 jaar, Zijldonk).”*

*“De Merendonk en de Zijldonk zien er van buiten heel leuk uit en daar worden ook woningen verkocht. Het lijkt ook of het daar ook schoner is. Kopers voelen zich meer aangesproken omdat het van hen zelf is. Je voelt je meer verantwoordelijk voor je huis. (...) En de vreemde types zijn toevallig huurders. Maar ik denk dat dat toevallig is (respondent 7, 61 jaar, Condorhorst).”*

*“Hier in de Condorhorst heb je veel huurders die er al hun hele leven wonen. De echte Leidse mensen. Witte oudere mensen. Wat er is komen wonen zijn jonge witte stellen die hebben gestudeerd. En je hebt hier wel een paar aso's wonen en dat zijn huurders. Toch mensen met een lagere sociale positie. Of mensen met kranten voor de ramen. Maar verder qua gedrag niet echt een verschil tussen huurders en kopers, ik kan met iedereen wel goed opschieten (respondent 10, 31 jaar, Condorhorst).”*

Aan de andere kant zijn er ook kopers die geen verband zien tussen verkoop en een verbetering van de leefbaarheid. Het is opvallend dat deze kopers de nadruk leggen op het feit dat het gaat om mensen. Ze hebben moeite om een hele groep huurders over een kam te scheren. Ook deze kopers zien wel verschillen tussen de individuele kenmerken van kopers en huurders, maar weigeren om dit te vertalen naar een verschil in gedrag.

*Oordeel koper:*

*“Meestal is het wel zo dat er een verschil zit tussen kopers en huurders. Maar dan zou ik het zeggen omdat ik dat van anderen heb gehoord. Nee, ik weet het niet. En het interesseert me ook niet. Ik vind het ook niet belangrijk (respondent 5, 41 jaar, Merendonk).”*

## 5.6 Oordeel huurders Slaagwijk over ontwikkeling leefbaarheid en verband met verkoop sociale huurwoningen

### Oordeel huurders leefbaarheid: fysiek (onderhoud, schoonmaak...)

#### Woning/complexniveau

Het oordeel van huurders in de Slaagwijk is afhankelijk van de locatie van de huurwoning. Huurders in de verkoopcomplexen zijn over het algemeen tevreden over het onderhoud en hebben een vergelijkbaar beeld met de kopers in deze complexen. Wel zijn er in zowel de verkoopcomplexen als in het middengebied klachten over de service van Portaal. Dit is een verschil met de kopers omdat die niet afhankelijk zijn van Portaal als het gaat om het onderhoud in de woning.

Het oordeel over de fysieke staat van de complexen in het middengebied is beduidend lager dan in de verkoopcomplexen. Omdat hier geen woningen worden verkocht, zijn het alleen huurders die hier over kunnen oordelen. Bovendien blijkt uit de interviews met kopers dat zij weinig in dit gebied komen. Tenslotte is opvallend dat de verwachtingen van huurders ten aanzien van het onderhoud door Portaal hoog zijn. Deze kritische houding ten opzichte van Portaal, beïnvloedt het totale oordeel over de fysieke staat van de woningen en het complex op een negatieve manier.

**Oordeel huurders:**

*“Ja toch wel tevreden. Het is wel een beetje lawaaiig hier. Deze woning op zich is wel OK. Als we bellen voor bijvoorbeeld de riolering dan komt Portaal direct. Het is hier in het complex wel een rotzooi (respondent 12, 59 jaar, Kraaijenhorst).”*

*“De kwaliteit van het onderhoud ben ik niet over te spreken. Veel lekkages. En dan komen ze kijken en ze doen er niks mee. Je kunt het zelf zien. En de veiligheid van de woningen is verschrikkelijk slecht, je kunt hier zo makkelijk binnenkomen. (...) Het wordt wel bijgehouden maar dat is niet in verhouding tot wat je betaalt. En hiernaast is een huis dat is zo onleefbaar! Ik krijg er ongedierte van, zo vuil is het daar. (...) Ze zijn er ook nooit op de Wiekelhorst (wijkantoor Portaal). Ben een keer langsgeslagen overdag en toen waren ze er niet. Staat ook geen telefoonnummer op het pand. Ze zijn heel slecht bereikbaar (respondent 13, 27 jaar, Smellekenhorst).”*

*“Portaal mag wel meer doen aan de schoonmaak hier. Of een keer de boel renoveren (respondent 14, 41 jaar, Wiekelhorst).”*

**Buurtniveau**

Ook het oordeel van de fysieke staat van de buurt is lager bij huurders, in vergelijking tot de kopers. Hierbij moet wederom onderscheid worden gemaakt tussen het oordeel van huurders in de verkoopcomplexen, dat overeenkomt met dat van de kopers in diezelfde complexen, en het oordeel van huurders in het middengebied. Huurders in het middengebied zien de buurt vanuit hun perspectief en oordelen daarom lager over de buurt. Ze zijn niet tevreden over hun directe woonomgeving en trekken dat beeld door naar de hele buurt. Huurders in de verkoopcomplexen hebben een meer genuanceerd beeld en benoemen specifieke locaties in de buurt (vaak het middengebied) waar de situatie slechter is dan in andere delen van de buurt.

**Oordeel huurder:**

*“Hele speelterreinen zijn weggehaald en niet meer teruggekomen. En Portaal die doet niets, of met natte vinger werk. En vuil dat het hier is! Het is zo vervuild dat is niet normaal. Ik heb zelf twee kinderen dus dat is niet leuk (respondent 13, 27 jaar, Smellekenhorst).”*

**Ontwikkeling**

Veel huurders vinden dat de ontwikkeling van de fysieke staat van de Slaaghwijk de afgelopen jaren neutraal of zelfs negatief is. Hiermee zien zij de ontwikkeling negatiever dan de kopers die over het algemeen wel positief zijn. Ook hier geldt weer dat het oordeel sterk locatieafhankelijk is: huurders in het middengebied zijn negatiever dan huurders in de verkoopcomplexen.

**Oordeel huurders:**

*“Als je het hebt over vervuiling dan is het bij de Horsten alleen maar achteruitgegaan (respondent 2, 72 jaar, Zijldonk).”*

*“Eigenlijk niet zo erg veranderd. Hier tegenover hebben ze dat pand helemaal gerenoveerd dus daar is het wel verbeterd. Maar hier is eigenlijk niet zo veel gebeurd (respondent 12, 59 jaar, Kraaijenhorst).”*

**Oordeel huurders leefbaarheid: sociaal (cohesie, gedrag bewoners, criminaliteit...)****Complexniveau**

Het oordeel van huurders verschilt per complex, soms zelfs binnen een complex. De meerderheid van de huurders geeft wel aan dat ze veel sociale contacten hebben met zowel kopers als huurders. Veel huurders wonen al zeer lang in hun woning en hebben daardoor inmiddels een hechte band opgebouwd met andere bewoners in hun complex.

Het oordeel van huurders in het middengebied over het gedrag van andere huurders in hun complex is over het algemeen slechter dan het oordeel van huurders in de verkoopcomplexen over zowel kopers als huurders. Huurders in het middengebied ervaren ook meer overlast dan huurders in de verkoopcomplexen. In het middengebied lijken de sociale problemen het grootst en hebben veel huurders last van criminaliteit.

*Oordeel huurders:*

*“Qua gedrag: je past je eigen aan he! Het is niet het soort volk waar ik tussen wil wonen maar ja. Ik heb vooral last van de buurvrouw (...) En de veiligheid. Er is naast mij ingebroken. Ik wil extra beveiliging voor de ramen. Want wie zegt dat er bij mij niet wordt ingebroken? Ik ben daar wel bang voor. Ze komen er zo in bij ons. Ik slaap met een mes bij mijn bed (respondent 13, 27 jaar, Smellekenhorst).”*

*“In dit deel van het pand zitten bijna geen gezinnen. Het is net een bejaardentehuis. Het is ontzettend lekker rustig omdat er geen kinderen wonen. Er wonen bijna alleen maar alleenstaanden hier. Maar niet daar verderop he? Want daar (in de maisonnettewoningen van de Smellekenhorst) is het chaos (respondent 15, 55 jaar, Smellekenhorst).”*

Specifiek voor de verkoopcomplexen is de rol van Pino (de beheerder). Hij wordt door de huurders zeer uitgebreid omschreven, zowel positief als negatief. Sommige huurders zien hem als een positieve bijdrage aan de sfeer in het complexen, waar anderen hem verwijten dat hij niets doet tegen de overlast die zij ervaren. De sociale rol van de wijkbeheerders van Portaal in het middengebied is kleiner en wordt dan ook nauwelijks genoemd.

*Oordeel huurders:*

*“Ik ben tevreden met Pino, de beheerder. Het gedrag van andere bewoners geef ik maar een zes hoor (respondent 1, 70 jaar, Merendonk).”*

*“Pino ben ik niet tevreden over. Hij discrimineert. Hij neemt je niet serieus. Hij heeft ook in het verleden nog wel eens de Zwarte Bokaal gekregen voor slechtste huisbaas van Nederland. Ik heb ooit eens geklaagd over een wasmachine die teveel lawaai maakte en dat heeft hij niet serieus genomen. Ook een hondje dat constant stond te blaffen deed hij niets aan (respondent 8, 65 jaar, Condorhorst).”*

Buurtniveau

Het beeld over de buurt wordt sterk bepaald door de ervaringen van mensen in hun eigen complex. Omdat huurders in het middengebied meer overlast ervaren dan huurders in de verkoopcomplexen, beoordelen zij de buurt ook lager. De grootste problemen op sociaal gebied lijken te komen van de jongeren, maar ook andere groepen zorgen voor overlast.

*Oordeel huurders:*

*“Sommige mensen bellen niet naar de gemeente als ze grof vuil hebben en dan blijft het liggen. Daar stoort ik me wel aan. Er zijn ook wel mensen met grote mond. Een beetje asociaal. Ik meng me er niet in, bel dan de politie (respondent 12, 59 jaar, Kraaijenhorst).”*

*“Ja niet al te best. (...) Dit middengebied is een apart gebied. Je hoort veel via kennissen en vrienden van hoe het gaat. Met drugs en politie in de straat hierzo (...) Ik merk er zelf niet zoveel van. Ik werk overdag dus ja (respondent 15, 55 jaar, Smellekenhorst).”*



In de verkoopcomplexen zijn huurders over het algemeen meer tevreden over de buurt. Ze ervaren dezelfde overlast als de huurders van het middengebied, maar zijn makkelijker in staat om de problemen te omzeilen omdat ze er niet middenin wonen.

*Oordeel huurders:*

*“Er zijn vaak criminele hangjongeren bij de binnenplaatsen van de Horsten. Het is daar erger dan hier. Ik laat mijn kinderen dan ook liever hier in de buurt spelen (respondent 3, 43 jaar, Zijldonk).”*

*“Nou er is wel vaak politie. Dus er is wel wat aan de hand hier. Het zijn de jongeren. Overal verspreid over de buurt. Ik kom niet vaak buiten. Alleen met de hond. Dan loop ik om de buurt heen (respondent 11, 52 jaar, Condorhorst).”*

Ontwikkeling

Huurders beoordelen de ontwikkeling van de sociale leefbaarheid in de buurt zeer wisselend. De meeste huurders vinden dat er weinig is veranderd de afgelopen jaren. De enige ontwikkeling op sociaal gebied die huurders noemen, is de verkoop van sociale huurwoningen die leidt tot een instroom van nieuwe bewoners in de wijk. Slechts enkele huurders noemen de rol van Portaal of andere instanties als het gaat om de vele sociale projecten die in de Slaaghwijk lopen, die als doel hebben om de leefbaarheid te verbeteren. De meeste huurders merken daar in de praktijk echter weinig van.

*Oordeel huurders:*

*“Negatief. Het is zonde, want de mensen onderling worden ook steeds erger. Vind ik hoor! De manier waarop de mensen het bewonen, wat er woont en het taalgebruik. het is gewoon aan het verpauperen! (respondent 1, 70 jaar, Merendonk).”*

*“De ontwikkeling is best wel gelijk. Geen dingen verbetert. Nu omdat je ouder bent krijg je meer dingen te horen. Zoals bedreigingen met een pistool enzo. Type bewoners en wat er omheen loopt en wat erin woont, het is allemaal hetzelfde (respondent 13, 27 jaar, Smellekenhorst).”*

*“Ook het gedrag van bewoners is verbeterd. Dat is de afgelopen paar jaar gebeurd (respondent 11, 52 jaar, Condorhorst).”*

**Huurders over het effect van verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid**

Huurders zijn goed op de hoogte van de verkoop van sociale huurwoningen, zowel in de verkoopcomplexen als in het middengebied. Geen enkele huurder in een verkoopcomplex heeft ooit overwogen de woning te kopen. Vaak wordt hierbij de hoge leeftijd als reden genoemd. De kinderen van twee huurders hebben inmiddels wel een woning gekocht in de Slaaghwijk.

Huurders hebben over het algemeen hetzelfde positieve beeld van verkoop als de kopers in de Slaaghwijk. Hierbij is weinig onderscheid tussen huurders in de verkoopcomplexen en huurders in het middengebied. Wel valt op dat huurders in verkoopcomplexen meer effect zien van de verkoop. De meeste van hen zien ook een concreet verschil tussen de individuele kenmerken van kopers en huurders. Huurders ervaren het feit dat er een frisse groep nieuwe bewoners in hun wijk komt wonen die over het algemeen weinig overlast veroorzaken als iets positiefs. Het proces van verkoop interesseert huurders verder niets, maar het effect ervan des te meer. Een negatief bij-effect van de verkoop dat door een enkele huurder wordt genoemd is residualisering. Hierbij worden de problemen van een complex door de verkoop verplaatst naar een ander complex waar niets wordt verkocht. De meeste huurders maken dit echter niet bewust mee en zijn allang tevreden als de situatie bij hun maar verbetert.

*Oordeel huurders:*

*“Ik vind de situatie nu beter. Het is eigenlijk ook wel gekomen doordat er koopwoningen zijn gekomen. Veel nieuwe jonge starters in dit complex. En dat zijn allemaal kopers. (...) Huurders of kopers geen verschil. Kopers letten wel meer op het gedrag van anderen. Ook de schoonmaak van de algemene ruimtes is verbeterd door de nieuwe VvE hier in de Zijldonk. Dit is echt verbeterd door de komst van kopers zo denken wij. Kopers zijn vaker autochtonen en die hangen minder vaak een schotel op. Die vinden we niet zo mooi. (respondent 2, 72 jaar, Zijldonk).”*

*“Kopers zijn rustiger en hebben niet zoveel kinderen. Andere bewoners. Als mensen een huis kopen hebben ze ook een goede, hoe moet ik dat zeggen, toch een andere mentaliteit. Toch iets hoger opgeleid, en een baan enzo. Niet altijd, maar toch. Dat ervaar ik als iets positiefs (respondent 12, 59 jaar, Kraaijenhorst).”*

*“Ja er komt wel een ander type bewoners. Je krijgt natuurlijk ook een soort andere verhouding. Nu bepaalt Portaal wat er gebeurt en dan hebben de bewoners meer te zeggen. Sowieso natuurlijk als het je eigen woning is, dan doe je gelijk een nieuwe keuken en badkamer. En je voelt je meer verantwoordelijk voor de buurt. Of dat je de politie gaat bellen. Je komt dan op voor je eigen straat. Nu nemen huurders weinig verantwoordelijkheid (respondent 15, 55 jaar, Smellekenhorst).”*

*“Nou doordat ze gaan verkopen kunnen de buitenlanders het niet meer betalen. Dus die gaan dan wel weg. Maar die komen dan wel allemaal bij mij wonen! Niet dat ik iets tegen buitenlanders heb, maar het jongere volk ervan hangt wel allemaal hier. Ik vind het wel dapper dat ze het durven te kopen. Ik zou van mijn leven hier niets gaan kopen (respondent 13, 27 jaar, Smellekenhorst).”*

Aan de andere kant zijn er ook huurders die geen positief verband zien tussen verkoop en een verbetering van de leefbaarheid. Het is opvallend dat deze huurders de nadruk leggen op het feit dat het gaat om nieuwe mensen. Ze zien ook geen expliciet verschil tussen kopers en huurders in hun buurt. Het gaat hierbij meestal om oudere huurders die al tientallen jaren in de buurt wonen en een sterk negatief beeld van de ontwikkeling van de leefbaarheid hebben. Opvallend punt is dat sommige huurders in verkoopcomplexen geluidsoverlast ervaren als kopers in hun complex komen wonen en gelijk de hele woning gaan verbouwen.

*Oordeel huurder:*

*“Alles wat leegkomt wordt verkocht. Ik heb toen al gezegd dat dat problemen zou opleveren. Iedereen kan immers een woning kopen! Ik begrijp het ook wel zakelijk gezien, maar mijn god hou toch ook wel een keer rekening met de mensen die er wonen! (...)Ik geloof niet dat kopers of huurders er iets mee te maken heeft. Wat ik wel merk dat kopers alleen aan zichzelf denken. Je zal toch moeten leren om in een appartement te wonen.(...) Maar ik ben wel bang welke nieuwe bewoners er gaan komen. De mevrouw boven me is nu 84 en je weet niet wat er dan in komt zitten. Wat voor koper komt er dan in? (respondent 1, 70 jaar, Merendonk).”*

## 5.7 Effect van verkoop op leefbaarheid in Schothorst: perspectief van bewoners

Ook in de wijk Schothorst zijn 15 bewoners geïnterviewd. De interviews hebben plaatsgevonden in de verkoopcomplexen aan de Camera Obscurastraat en de 'TOR flats' (Turpijnplaats, Olivierplaats, Roelandplaats). Voor de locaties van de complexen waar de bewoners zijn geïnterviewd, zie figuur 11.

### Individuele kenmerken bewoners Schothorst

Net als in de Slaaghwijk is het ook in de wijk Schothorst niet gelukt om voldoende niet-Westerse allochtonen te spreken om een representatief beeld van de bevolking te krijgen. De individuele kenmerken van de respondenten zijn net als in de Slaaghwijk zeer divers: de leeftijden variëren van 26 tot 75 jaar, de opleiding van basisschool tot universiteit. Onder de 15 respondenten bevinden zich full-time werkenden, werklozen, arbeidsongeschikten en gepensioneerden. Ook de huishoudens verschillen van alleenstaand tot gezinnen met kinderen. De meerderheid van de respondenten is vrouw, hoewel in veel gevallen de man wel aanwezig was tijdens het interview.

### Individuele kenmerken kopers vs huurders

Onder de respondenten zaten elf huurders en vier kopers. Alle kopers hebben de woning van Portaal gekocht in de vrije verkoop (bij mutatie). Net als in de Slaaghwijk komen bijna alle kopers van buiten de buurt. Dit sluit aan bij de theorie en de gegevens die bekend zijn bij Portaal. Ook in Schothorst leidt verkoop tot een instroom van 'nieuwe' bewoners die van buiten de wijk komen. Er zitten grote verschillen tussen de individuele kenmerken van de huurders en kopers die zijn geïnterviewd in Schothorst. Kopers zijn jong, werken vaak full-time, zijn hoger opgeleid en hebben over het algemeen een Nederlandse afkomst. Huurders zijn over het algemeen ouder, vaak werkloos of gepensioneerd, lager opgeleid en behoren vaak tot de eerste bewoners.

### Koopproces

De meeste kopers hebben de woning gekocht vanwege de goede prijs-kwaliteit verhouding en het gebrek aan een alternatief in de huursector. Alle kopers zijn jonge starters die een goedkope woning zochten in een overspannen woningmarkt. Geen enkele koper heeft bewust gekozen voor Schothorst vanwege een idealistisch motief, maar de wijk kent dan ook een beter imago in vergelijking met de Slaaghwijk.

Wat opvalt aan de kopers in Schothorst is dat geen van de kopers contact heeft gehad met Portaal tijdens het koopproces. Alles is via de makelaar gelopen. Dit is des te opvallender omdat veel kopers na de koop problemen met de staat van de woning hebben ervaren, variërend van asbest tot lekkages. Toch heeft geen enkele koper spijt van de koop. Twee kopers hebben verhuisplannen maar verwijten Portaal niet dat ze nog steeds woningen verkopen in hetzelfde complex. De kopers in Schothorst zien geen verschil met het kopen van een particulier.

*“De hele koop is allemaal via de makelaar gelopen. Ik heb eigenlijk geen contact gehad met Portaal. Wist wel dat het een Portaal woning was. Ik was niet helemaal tevreden met het onderhoud. Er is een aantal lekkages geweest maar dat is nu opgelost. We hebben nog wel in een later stadium contact gehad met Portaal omdat de bovenburen de WC hadden verstopt en dat lekte onze woning in. (...) We hebben wel verhuisplannen binnen nu en vijf jaar. Toch een rijtjeshuis met tuin vanwege gezinsuitbreiding. Portaal verkoopt hier echter nog steeds appartementen tegen veel lagere prijzen. Dus dat wordt wel een probleem. Maar ja, misschien is het over vijf jaar wel weer een andere tijd he? Ik maar me daar niet zo druk om (respondent 13, 26 jaar, Olivierplaats).”*

Omdat in Schothorst alle woningen zijn gelabeld voor verkoop, is tevens aan de huurders gevraagd waarom ze de woning die ze door Portaal te koop aangeboden hebben gekregen, toch niet gekocht hebben. Er zijn grofweg drie redenen voor huurders om hun woning niet te kopen: financieel, de hoge leeftijd van de huurders en de fysieke staat van de woning.

*“Portaal heeft de woning aangeboden. Maar ik was niet geïnteresseerd. En naast mij ook niemand. Ik ben bang dat ik verlies maak als ik hem weer doorverkoop. De prijs was te hoog. En het uitzicht is ook slecht: achter en voor een flat! De makelaar zei tegen me dat ik het niet moest kopen. En ik woon hier al zo lang en ik krijg geen eens korting! Meer dan twee ton terwijl ik er al jaren woon! Ik moet de kans krijgen om voor een leuke prijs te kopen (respondent 5, 72 jaar, Camera Obscuraplaats).”*

*“Aangeboden gekregen vier jaar geleden. Wij willen het niet kopen vanwege onze leeftijd. Teveel gedoe. Je moet veel meer gaan betalen en echte vrijheid heb je dan nog steeds niet hier in deze flat. Kopen is voor mij de ultieme vrijheid (respondent 8, 75 jaar, Olivierplaats).”*

## 5.8 Oordeel kopers Schothorst over ontwikkeling leefbaarheid en verband met verkoop sociale huurwoningen

### Oordeel kopers leefbaarheid: fysiek (onderhoud, schoonmaak...)

#### Woning/complexniveau

De fysieke staat van de verkoopcomplexen is over het algemeen goed. Een verschil met de Slaaghwijk is dat er hier ook eensgezinswoningen verkocht zijn. Hierdoor is er niet in alle gevallen sprake van een VvE. Kopers zijn over het algemeen tevreden over de staat van hun woning/complex. De kopers in de TOR flats klagen wel dat de complexen verouderd beginnen te worden. Zij zouden graag zien dat er meer grootschalig onderhoud zou plaatsvinden omdat daarmee ook de waarde van de woningen vergroot kan worden. Aan de andere kant zouden de servicekosten, die nu enorm hoog zijn, dan nog verder stijgen waardoor kopers in financiële problemen raken.

#### *Oordeel kopers:*

*“Het gebouw begint wel een beetje verouderd te raken. Het zou wel wat gepimpt mogen worden. Die grindtegels zien er bijvoorbeeld niet uit. Sommige dingen qua onderhoud zijn wel noodzakelijk. Grootschalige renovatie is echter wel leuk maar niet echt nodig (respondent 15, 31 jaar, Olivierplaats).”*

*“De servicekosten zijn enorm. Tegen de 400 euro voor de bovenwoningen en 200 voor deze woningen op de begane grond. Dat is echt bizar (respondent 12, 31 jaar, Turpijnplaats).”*

*“Onderhoud ben ik niet helemaal tevreden over. Schoonmaak dan weer wel, voorheen was dat minder. Portaal heeft het houtwerk een aantal jaar geleden geschuurd en daarna niet meer geschilderd. Dat is slordig. En je betaalt wel flink voor de servicekosten. Want wij hebben de Rendant er ook nog tussen zitten. Dus dan verwacht je wel wat meer qua onderhoud (respondent 13, 26 jaar, Olivierplaats).”*

Net als in de Slaaghwijk lopen de meeste kopers niet vaak door de wijk omdat ze full-time werken. Er zijn wel wat klachten over zwerfvuil maar dat is niet te vergelijken met de staat van de openbare ruimte in de Slaaghwijk. Het valt op dat de meeste kopers eigenlijk weinig te melden hebben over Schothorst.

#### *Oordeel kopers:*

*“Er is veel troep maar ik erger me er niet aan. Op het moment valt het wel mee. De buurt begint bij mij aan de voordeur. (...) Het gaat allemaal een beetje langs me heen. Ik heb het idee dat dit niet het slechtste stuk van Schothorst is. Verderop is het erger, bij het voetbalveld (respondent 12, 31 jaar, Turpijnplaats).”*

*“Schothorst is wel een leuke buurt. Een middenmaatje vergeleken met andere buurten in Amersfoort (respondent 13, 26 jaar, Olivierplaats).”*

#### Ontwikkeling

De meeste kopers vinden dat de leefbaarheid in Schothorst gelijk is gebleven. Het was voldoende en dat is het nog steeds. Enkele kopers noemen de verkoop van sociale huurwoningen als reden dat de fysieke staat van de eensgezinswoningen iets is verbeterd.

*Oordeel kopers:*

*“Redelijk gelijk gebleven. Niet het idee dat er heel veel aan gedaan is. Maar het was ook niet nodig (respondent 15, 31 jaar, Olivierplaats).”*

*“De situatie is relatief gelijk gebleven. De woningen hebben er altijd wel zo uit gezien. Gewoon goed dus (respondent 7, 25 jaar, Camera Obscuraplaats).”*

**Oordeel kopers leefbaarheid: sociaal (cohesie, gedrag bewoners, criminaliteit...)**Complex/buurniveau

De meeste kopers komen van buiten de buurt en hebben relatief weinig sociale contacten in de buurt. Veel kopers werken full-time en hebben geen tijd voor activiteiten in de buurt. Een verschil met de Slaaghwijk is dat de ouders die hebben gekocht hun kinderen wel gewoon naar de scholen in Schothorst sturen. In de verkoopcomplexen hebben kopers relatief veel contact met andere kopers. Het contact met huurders is een stuk minder omdat de groepen in zowel leeftijd als achtergrond erg verschillen. Op het gebied van overlast van het gedrag van bewoners lijken de bewoners van Schothorst meer tevreden dan in de Slaaghwijk.

Ook in Schothorst blijkt het oordeel over de fysieke leefbaarheid (onderhoud, schoonmaak etc.) sterk verweven met het sociale oordeel (gedrag bewoners). Bewoners die zich asociaal gedragen zorgen over het algemeen slecht voor hun woning en hun omgeving, waardoor de fysieke staat van de buurt ook achteruit gaat. Er zijn enkele 'rotte appels' die voor veel overlast zorgen. Omdat Schothorst op een doorgaande route richting het centrum ligt, zijn er ook veel problemen die worden veroorzaakt door bijvoorbeeld hangjongeren die helemaal niet uit Schothorst komen.

*Oordeel kopers:*

*"De enige mensen die overlast veroorzaakten waren mensen die er uit zijn gezet toen ik er drie maanden woonde. Ze zaten in de drugs en prostitutie. Mijn buurvrouw heeft toen een brief opgesteld voor Portaal en daar heb ik ook mijn handtekening onder gezet. Het bleek onderhuur te zijn van een huurder (respondent 7, 25 jaar, Camera Obscuraplaats)."*

*"Op de hoek staan hier wel altijd jongeren. Te roken, te tuffen en hun vuil achter te laten. Het zijn jongeren van buiten, ze wonen hier niet in de buurt (respondent 12, 31 jaar, Turpijnplaats)."*

*"Ik heb van niemand last. Ik woon hier voor mezelf en niet voor anderen. We hebben veel contact met mensen op deze galerij. Als de zon schijnt zit iedereen buiten. Dat mag officieel wel niet maar het is wel erg gezellig. Ik spreek niet iedereen maar ben wel tevreden. (...) Geen criminaliteit hierzo (respondent 13, 26 jaar, Olivierplaats)."*

Ontwikkeling

De meeste kopers zien geen ontwikkeling op dit gebied. Veel kopers wonen pas enkele jaren in Schothorst en vinden het lastig om hier een oordeel over te vellen. Enkele kopers zien een lichte verbetering van de situatie doordat enkele problematische bewoners zijn verhuisd. Omdat het hierbij gaat om huurders zien ze ook wel een verband met de verkoop.

*Oordeel koper:*

*"Ik zie de ontwikkeling wel positief. Er wordt hier ook steeds meer verkocht he? Dat zie ik ook wel als iets positiefs. Er zat hier eerder wel wat raar volk. Vroeger sloopten mensen de boel hier nog wel eens. Dat gebeurt nog steeds wel eens, maar het is wel beter geworden. (...) Ik zeg niet dat huurders slechter zijn maar het valt wel op (respondent 13, 26 jaar, Olivierplaats)."*

**Kopers over het effect van verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid**

Kopers beoordelen het effect van de verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid zeer verschillend. Sommige kopers zien spontaan een verband tussen de start van de verkoop en een positieve ontwikkeling. De overige kopers geven pas hun oordeel nadat expliciet is gevraagd naar een eventueel verband tussen verkoop en de ontwikkeling van de leefbaarheid. De kopers die een verband zien, noemen ook expliciet verschillen tussen de individuele kenmerken van kopers en huurders, zowel op fysiek (onderhoud) als op sociaal (gedrag) vlak. Wat opvalt is dat een koper stelt dat Portaal zich bij de VvE vergaderingen coulant opstelt richting kopers. Ook in verkoopcomplexen waar kopers nog niet de meerderheid hebben, kunnen kopers op deze manier het onderhoud van het complex positief danwel negatief beïnvloeden.

*Oordeel kopers:*

*“Het is hier ongeveer 50-50 verdeeld tussen kopers en huurders. Allebei mijn burens zijn kopers. Mijn nicht woont aan de overkant en die heeft ook gekocht. (...) Ik weet niet of kopers andere type mensen zijn. Maar kopers steken wel meteen geld in de woningen. Toch haal ik de koopwoningen er niet uit want de meeste dingen zijn binnenshuis. Toevallig ken ik alleen maar kopers. Hier om me heen zitten veel kopers en daar heb ik geen problemen mee (respondent 7, 25 jaar, Camera Obscuraplaats).”*

*“Ja ik denk wel dat de verkoop een effect heeft gehad. Je merkt wel verschil ja. Het gedrag van de mensen eromheen verandert daardoor. Mensen zijn meer begaan met hun eigendommen. Kopers hebben meer een mening en uiten die ook. (...) Portaal geeft ook aan dat ze bij grootschalige renovatie met de meerderheid van de kopers meegaan. Ze zijn daar zelf ook bij gebaat. De kopers worden steeds meer de norm in dit pand. En het kan er alleen maar op vooruit gaan. (...) Je trekt de kopers er wel tussenuit. Ander type mens. Kopers hebben vaak de ramen open. Huurders hebben vaak kranten voor de ramen. Verder wel redelijk gelijk. Verkoop zorgt voor wat meer menging in deze flat en dat kan zeker geen kwaad (respondent 15, 31 jaar, Olivierplaats).”*

Aan de andere kant zijn er ook kopers die geen verband zien tussen verkoop en een verbetering van de leefbaarheid. Deze kopers zien ook geen verschillen tussen kopers en huurders.

*Oordeel kopers:*

*“Ik kan me voorstellen dat het hier door de verkoop verbeterd is, maar ik merk er niets van (respondent 12, 31 jaar, Turpijnplaats).”*

*“Naast mij zitten huurders en dat zijn hartstikke aardige mensen (respondent 13, 26 jaar, Olivierplaats).”*

## 5.9 Oordeel huurders Schothorst over ontwikkeling leefbaarheid en verband met verkoop sociale huurwoningen

### Oordeel huurders leefbaarheid: fysiek (onderhoud, schoonmaak...)

#### Woning/complexniveau

Het oordeel van huurders in Schothorst over het onderhoud van hun woning is overwegend negatief. Zowel bij de eensgezinswoningen aan de Camera Obscurastraat als bij de verkoopcomplexen hebben veel huurders klachten over het gebrekkige onderhoud door Portaal. Sommige huurders verdenken Portaal er zelfs van dat er expres minder aan (grootschalig) onderhoud wordt gedaan omdat de woning toch wordt verkocht bij mutatie. De huurders zijn in Schothorst over het algemeen oudere mensen die al tientallen jaren in Schothorst wonen. Zij voelen zich in de steek gelaten door Portaal en hebben in sommige gevallen zelfs de hoop verloren. Deze huurders klagen over een slechte klachtenafhandeling door Portaal, waardoor zij inmiddels gebreken in de woning niet meer melden omdat er toch niets mee wordt gedaan. Aan de andere kant zijn er ook huurders die een veel positiever oordeel hebben over Portaal, waardoor niet zomaar kan worden gesteld dat er sprake is van een structureel probleem.

Over de schoonmaak in en rondom de verkoopcomplexen zijn de huurders over het algemeen tevreden. Er ligt wel eens wat zwerfvuil maar dat is niets vergeleken met de situatie in de Slaaghwijk. Het lijkt er op dat de huurders in Schothorst ook wel wat kritischer zijn, gezien het feit dat er veel klachten zijn over het onderhoud van de tuinen van andere bewoners.

*Oordeel huurders:*

*“Slecht. Het onderhoud van Portaal dan he? We hebben problemen met de communicatie met Portaal. We wilden na 25 jaar een nieuwe keuken. Dat is namelijk echt nodig. Ze laten alleen niets van zich horen. Pas na drie maanden sturen ze een brief terug dat ze de klacht hebben ontvangen. Er wordt helemaal geen actie ondernomen. We hebben de huurdersbelangenvereniging ingeschakeld en daar is ook niets uitgekomen. Portaal laat je helemaal zakken en zitten! Nou moet je zien hoe mijn keuken eruit ziet! En nou denk ik ook laat Portaal maar helemaal zakken. Ik ben de hoop verloren. Ze gooien alles op bezuinigingen (respondent 1, 62 jaar, Camera Obscuraplaats).”*

*“Het onderhoud van Portaal is niet best hoor. Er is dubbel glas in de deuren maar die kunnen het gewicht niet aan. En boven is nog geen dubbel glas. Service is wel OK, maar het grootschalig onderhoud is niks. Dit is pas de tweede keuken in 40 jaar.(...) Portaal is veel te groot geworden. Ze leggen de verkeerde prioriteiten (respondent 9, 67 jaar, Turpijnplaats).”*

*“Onderhoud van Portaal dat klopt van geen kant. Dat is een rommelzooi. Zogenaamde grote renovaties worden maar half uitgevoerd. Ze doen er niets aan want het wordt hierna toch verkocht. Er zit gewoon geen logica in het onderhoud van Portaal. (...) Als je klaagt dan komen ze wel gelijk langs. Dan staan ze gelijk voor de deur (respondent 10, 60 jaar, Roelandplaats).”*

Buurtniveau

Het oordeel van de fysieke staat van de buurt is lager bij huurders, in vergelijking tot de kopers. Voor een groot deel kan dit verklaard worden door de verschillen in individuele kenmerken tussen kopers en huurders. Huurders zijn vaak al gepensioneerd en maken veel meer gebruik van de voorzieningen in de buurt. Hierdoor signaleren ze ook meer problemen waardoor het oordeel over Schothorst lager uitvalt. Aan de andere kant zijn de huurders ook weer niet zo ontevreden dat ze de buurt willen verlaten. Het zijn eerder ergernissen dan dat er sprake is van echte overlast.

*Oordeel huurders:*

*“Ach ja je woont hier al 25 jaar en we zijn prima tevreden. Alles bij de hand. Het loopt zoals het loopt hier. (...) Wel worden er veel activiteiten op de Trefhorst (jongerencentrum) wegbezuinigd en dat is wel jammer (respondent 4, 57 jaar, Camera Obscuraplaats).”*

*“Vervuiling is overal hier, vooral van mensen van buiten. Ik spreek ze ook gewoon aan want ik ben bang van niemand. Vuil wordt hier gewoon gedumpt. Er zijn mensen die komen met de auto en gooien hier hun afval weg (respondent 11, 51 jaar, Olivierplaats).”*

Ontwikkeling

Het oordeel over de ontwikkeling van de fysieke staat van de woning en de buurt is zeer wisselend. Wat betreft het onderhoud door Portaal zijn de meeste huurders negatief over de ontwikkeling, terwijl het oordeel over de buurt en de schoonmaak in de complexen weer overwegend positief is. Het is voor veel huurders lastig om een oordeel te geven omdat het beeld vaak wordt bepaald door incidenten. Op het moment dat bijvoorbeeld recent de keuken is vervangen door Portaal oordeelt de desbetreffende huurder positief over de totale ontwikkeling.

*Oordeel huurder:*

*“Het onderhoud is er niet beter op geworden hier. Er gebeurt niets terwijl het verval wel doorgaat. Ook in de buurt is het wel achteruitgegaan. Veel panden waar mensen wonen met doeken voor de ramen. Dat ziet er niet uit vind ik. Nee het is er niet op vooruitgegaan hier (respondent 9, 67 jaar, Turpijnplaats).”*



**Oordeel huurders leefbaarheid: sociaal (cohesie, gedrag bewoners, criminaliteit...)**Complex/buurniveau

Nagenoeg alle huurders zijn op dit moment tevreden over de sociale situatie in Schothorst. Er is voldoende contact tussen huurders onderling omdat ze elkaar vaak al jaren kennen waardoor er een hechte band is ontstaan. Het contact tussen huurders en kopers is een stuk minder, met name door het feit dat het twee verschillende groepen zijn qua leeftijd. Daarnaast beperkt het contact zich vaak tot de galerij of het blok rondom de woning. Alle huurders hebben wel eens overlast ervaren van met name hangjongeren, maar de problemen lijken minder groot dan in de Slaaghwijk. De rol van de wijkbeheerder van Portaal lijkt in Schothorst een stuk kleiner te zijn dan in de Slaaghwijk. De problemen die er zijn worden veelal meteen aan de politie gemeld.

*Oordeel huurders:*

*“De contacten ja, er veranderen dingen over de jaren he? Ja, je maakt wel een praatje. Het is echt alleen de eensgezinswoningen. De rest spreek ik niet. De appartementen zijn allemaal gericht op zichzelf. (...) Ze hebben vier keer mijn auto vernield. Het waren jongens uit de buurt. Nu zijn die jongens weg en het is stukken verbeterd. Het was de hele dag veel gespuis. Jongeren die om half vier s ’nachts rondhangen. Ik heb daarvoor ook contact gehad met de wijkagent. (...) De meeste eerste bewoners wonen er nog steeds en dat zegt ook wel wat. Ik hoop deze buurt alleen tussen zes planken te verlaten! (respondent 3, 63 jaar, Camera Obscuraplaats).”*

*“Contact met medebewoners is goed. We spreken met name de mensen van onze generatie. De kopers zijn allemaal van de jonge generatie dus die spreken we wat minder. (...) Verder de buurt is niet best. De laatste weken is het rustig. Maar er zijn periodes dat het echt verschrikkelijk is. Mensen die drugs gebruiken in de flat en dan agressief worden, het zijn zowel Nederlanders als buitenlanders. Het beleid van Portaal is dan om gelijk de politie te bellen. De politie doet dat wel erg goed. Je krijgt nog bericht van wat er is gebeurd en ze melden ook aan Portaal. Het is één keer gebeurd dat mensen ook uit huis werden gezet (respondent 10, 60 jaar, Roelandplaats).”*

Ontwikkeling

De meerderheid van de huurders vindt dat de situatie de afgelopen jaren is verbeterd of gelijk gebleven. De verbetering wordt gekoppeld aan het vertrek van enkele problematische bewoners uit de buurt. Omdat hiervoor over het algemeen kopers zijn teruggekomen en deze geen of minder overlast veroorzaken, zien veel huurders ook wel een verband met verkoop. Daarnaast valt op dat veel huurders de verhoogde politie-inzet in Schothorst waarderen. De wijk is veiliger geworden en op meldingen wordt snel en adequaat gereageerd.

*Oordeel huurder:*

*“Ja vroeger hadden we wel eens overlast. We hadden hier eerst een man die speelde piano, keihard. En ook nog een Egyptenaar die schreeuwde en ze hadden honden die blaften. Nu is het rustig want zij zijn vertrokken. (...) Het is hier wel verbeterd want er zijn veel mensen weggegaan. En nu is het rustig. Er waren tijden dat ik weg wilde hier, maar doordat deze mensen zijn weggegaan, ben ik gebleven (respondent 8, 75 jaar, Olivierplaats).”*

**Huurders over het effect van verkoop op de ontwikkeling van de leefbaarheid**

Huurders beoordelen het effect van de verkoop op de –in hun ogen- positieve ontwikkeling van de leefbaarheid over het algemeen ook positief. Enkele huurders zien spontaan een verband tussen de start van de verkoop en de positieve ontwikkeling. De overige huurders geven pas hun oordeel nadat expliciet is gevraagd naar een eventueel verband tussen verkoop en de ontwikkeling van de leefbaarheid. De huurders die een verband zien, noemen ook expliciet verschillen tussen de individuele kenmerken van kopers en huurders, zowel op fysiek (onderhoud) als op sociaal (gedrag) vlak. Een aspect dat bijna alle huurders waarderen is de meer gemengde bevolkingssamenstelling van de buurt door de verkoop. Er zijn echter ook enkele huurders in Schothorst die totaal geen verband zien tussen verkoop en een verbetering danwel vermindering van de leefbaarheid.

*Oordeel huurders:*

*“De woningen die vrijkomen daar komen jonge gezinnen met kinderen in. Alle huurders zitten er al langer. Wij zijn ooit als jonge stellen begonnen. Nu komt er weer wat nieuw volk de buurt in. Dat vind ik wel leuk. De kopers zijn jonger en verbouwen de woningen. Zij hebben er nog zin in. Niet dat ik de woningen er zo uit pik omdat ze gekocht zijn. Alleen de badkamer en keuken. Verder merk ik weinig van de verkoop (respondent 1, 62 jaar, Camera Obscuraplaats).”*

*“In de appartementen daar zitten met name starters die kopen. Die knappen het ook gelijk op. Je ziet steeds nieuwe mensen daar. Hier in de eensgezinswoningen koopt bijna niemand. Ik denk dat de situatie in de appartementen wel is verbeterd. Er komen daar steeds meer nieuwe bewoners en dat merk je wel in de buurt. Ja dat vind ik wel leuk. Kopers zijn jonge stelletjes met twee auto’s. Huurders zijn over het algemeen toch de wat oudere mensen (respondent 4, 57 jaar, Camera Obscuraplaats).”*

*“De ontwikkeling is wel beter geworden maar dat komt ook door de verkoop. Dat zijn over het algemeen toch de normale mensen. Die werken ook allemaal. Die zijn de hele dag niet thuis en ze zitten ook fatsoenlijk in elkaar. Er zijn nogal wat vreemde types vertrokken en daar zijn normale mensen voor teruggekomen. Kopers zijn toch wat meer fatsoenlijke mensen. Die gooien hun afval netjes weg. Anderen gooien het naast de vuilnisbak. Ze hebben ook wat te verliezen. Ze spreken daarom ook meer mensen aan op hun gedrag. (...) Er komt van alles hier kopen. Maar het zijn toch met name Nederlanders. En jonge mensen van rond de dertig. Daardoor wordt het hier wat meer gemengd en dat is prima (respondent 11, 51 jaar, Olivierplaats).”*

Enkele opvallende zaken die worden genoemd als gevolg van de verkoop zijn onderhuur, kopers die zich verheven voelen boven huurders, kopers die jarenlang verbouwen en geluidsoverlast veroorzaken en de invloed van de VvE. Het laatste punt is uiteraard sterk locatieafhankelijk, maar wat opvalt is dat enkele huurders de opkomst van de VvE koppelen aan een sterkere sociale controle in het verkoopcomplex en zelfs een stimulans om meer aan onderhoud te doen. In de praktijk is hier echter op dit moment nog weinig van te merken.

*Oordeel huurder:*

*“Ik denk wel dat de koop ertoe leidt dat Portaal wel scherp blijft. Ze moeten de boel wel een beetje op orde blijven houden. Als je mensen ook wil stimuleren om hun woning te kopen, dan moet je het wel aantrekkelijk maken. (...) Er is hier een aantal koopwoningen die worden onderverhuurd. Die kopers hebben er een stuk of zes Polen in zitten. Ik heb dat ook doorgegeven aan de beheerder. Die zei dat het om visite ging. Maar er is wel veel overlast van. En ze wonen er nu al twee jaar dus dat is gewoon geen visite (respondent 11, 51 jaar, Olivierplaats).”*

## 5.10 Conclusie

De uitkomsten van dit deel van het onderzoek geven een genuanceerd beeld van de effecten van verkoop op het oordeel van zowel huurders als kopers op de ontwikkeling van de leefbaarheid in hun buurt. Hoewel er geen eenduidig beeld uit het onderzoek is gekomen, kan wel worden gesteld dat zowel huurders als kopers in de twee onderzochte buurten over het algemeen positief zijn over de effecten van de verkoop van sociale huurwoningen op de leefbaarheid in hun buurt. Deze uitkomst sluit aan bij de bestaande theorie (o.a. Papa e.a., 2002; Neele e.a., 2008; Letteboer, 2010; Wittebrood & Permentier, 2011), waaruit ook overwegend positieve effecten van verkoop ten aanzien van de leefbaarheid in een buurt zijn geconstateerd. Dit deel van het onderzoek biedt dan ook aanvullend bewijs voor de stelling dat verkoop leidt tot een verbetering van de leefbaarheid in de buurt.

Zowel in de Slaaghwijk als in Schothorst is de sociaal-economische situatie dusdanig dat er problemen met de leefbaarheid spelen. Hierbij is de situatie in de Slaaghwijk problematischer dan in Schothorst.

Dit blijkt ook uit de cijfers van het CBS, observaties in de wijken en de gesprekken met lokale medewerkers van Portaal. Uit de gesprekken is gebleken dat er in beide wijken een positieve ontwikkeling van de leefbaarheid wordt ervaren. Portaal ziet nadrukkelijk de verkoop van sociale huurwoningen als een van de belangrijkste redenen hiervoor. Opvallend punt hierbij is dat in de wijk Schothorst de verbetering van de leefbaarheid niet uit de KTO-data blijkt. De huurders van Portaal zien de ontwikkelingen in Schothorst dus anders dan de lokale medewerkers. Dit geldt overigens niet voor de Slaaghwijk waar het beeld wel overeenkomt.

Er heeft in het verleden geen herstructurering plaatsgevonden in de Slaaghwijk en Schothorst. Dit is belangrijk omdat uit de theorie bekend is dat herstructurering de leefbaarheid kan beïnvloeden (Kleinhans, 2005). Er spelen in Schothorst en met name in de Slaaghwijk wel enkele sociale projecten die volgens Portaal de leefbaarheid zouden kunnen hebben beïnvloed, maar uit de interviews met bewoners is gebleken dat slechts weinig mensen deze projecten noemen in relatie tot de ontwikkeling van de leefbaarheid in de buurt. Dit maakt het meer aannemelijk dat verkoop – en niet een andere interventie – heeft geleid tot de positieve ontwikkeling van de leefbaarheid in de Slaaghwijk en Schothorst.

De individuele kenmerken van zowel de kopers van sociale huurwoningen in Schothorst als in de Slaaghwijk verschillen sterk met die van de huurders in deze wijken. Kopers zijn jong, werken vaak full-time, zijn hoger opgeleid en hebben over het algemeen een Nederlandse afkomst. Huurders zijn over het algemeen ouder, vaak werkloos of gepensioneerd, lager opgeleid en hebben vaak een niet-westerse afkomst. Dit is belangrijk omdat uit verschillende onderzoeken (Wittebrood & van Dijk, 2007; Wittebrood, 2000; Wittebrood & Van der Wouden 2002; Van Wilsem e.a., 2003) blijkt dat in de verklaring van het oordeel van de leefbaarheid in een buurt, individuele kenmerken een dominante rol spelen.

De kopers in de Slaaghwijk beoordelen de ontwikkeling van de leefbaarheid op zowel fysiek als sociaal vlak als positief. De verkoopcomplexen zijn relatief goed onderhouden en de overlast van het gedrag van andere bewoners is minder geworden. Wel zijn er op dit moment klachten van kopers, zowel over de fysieke staat van de complexen (slecht uitgevoerd onderhoud en zwerfvuil) als over de sociale situatie (asociaal gedrag medebewoners). Enkele kopers noemen de verkoop van sociale huurwoningen spontaan als reden voor de verbetering van de leefbaarheid in de wijk.

De huurders in de Slaaghwijk beoordelen ontwikkeling van de leefbaarheid op zowel fysiek als sociaal vlak zeer wisselend. Huurders in verkoopcomplexen zijn positiever dan huurders in complexen waar geen woningen zijn verkocht. Hierdoor is het algemene oordeel ook lager bij huurders dan bij kopers. Opvallend feit is dat ook enkele huurders de verkoop van sociale huurwoningen spontaan als reden voor de verbetering van de leefbaarheid in de wijk noemen.

De kopers in Schothorst beoordelen de leefbaarheid op zowel fysiek als sociaal vlak als positief. De ontwikkeling is neutraal: het was goed en dat is nog steeds het geval. Wel zijn er klachten over hoge servicekosten en het gedrag van andere bewoners. Ook in deze wijk zien sommige kopers een verband tussen de verkoop en een verbetering van de leefbaarheid.

De huurders in Schothorst beoordelen de leefbaarheid negatiever dan de kopers. Er zijn veel klachten over het gebrekkige onderhoud door Portaal. Over de sociale situatie in Schothorst zijn de huurders wel tevreden. Enkele problematische huurders die veel overlast veroorzaakten zijn verhuisd en daar zijn kopers voor in de plaats gekomen die geen of minder overlast veroorzaken. Dit wordt als een positieve ontwikkeling gezien door veel huurders. Hierdoor zien veel huurders ook een verband tussen de verkoop en een verbetering van de leefbaarheid.

Voor Portaal betekent deze uitkomst nogmaals een bevestiging van hun verkoopbeleid. Hierin staat dat verkoop wordt gebruikt als één van de middelen om de leefbaarheid van een buurt een positieve stimulans te geven. Omdat de andere middelen (sociale projecten en herstructurering) in beide onderzochte buurten niet hebben plaatsgevonden of weinig effect hebben gehad, zijn er sterke aanwijzingen dat in de twee onderzochte buurten de verkoop van sociale huurwoningen hét middel is geweest waardoor de leefbaarheid van de buurt is verbeterd.



# Hoofdstuk 6

---

## 6 Conclusies en aanbevelingen

In hoofdstuk 6 wordt de balans opgemaakt. Ten eerste wordt in de conclusie antwoord gegeven op de hoofdvraag aan de hand van de resultaten die zijn uitgewerkt in hoofdstuk 4 en 5. Vervolgens worden de uitkomsten in een bredere maatschappelijke en wetenschappelijke discussie geplaatst en worden aanbevelingen voor verder onderzoek gegeven. Tot slot is er nog een aantal concrete beleidsaanbevelingen voor Portaal geformuleerd.

### 6.1 Conclusies

Dit onderzoek omvat een evaluatie van de effecten van de verkoop van voormalige sociale huurwoningen door woningcorporatie Portaal. Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van interviews met bewoners, met wie is gesproken over hun ervaringen qua ontwikkeling van de leefbaarheid in de buurt. Daarnaast is gebruik gemaakt van de uitkomsten van het Klanttevredenheidsonderzoek [KTO] dat Portaal elke twee jaar onder haar huurders uitzet.

Verkoop is niet de enige interventie die kan worden ingezet om te proberen om de leefbaarheid in een buurt te verbeteren. Herstructurering (sloop en nieuwbouw) kan worden gezien als de rigoureuze variant van verkoop omdat niet alleen de bevolkingssamenstelling van een buurt verandert, maar ook de woningvoorraad. Verkoop kan daarom worden beschouwd als 'herstructurering light': het doel van de interventies komt deels overeen (het verbeteren van de leefbaarheid), het middel verschilt echter in de invloed die de interventie heeft op de maatschappij. Herstructurering is erg kostbaar terwijl verkoop juist geld oplevert (voor de corporaties). Genoeg redenen om te onderzoeken wat de effecten zijn geweest van verkoop voor de ontwikkeling van de leefbaarheid in een buurt. De centrale onderzoeksvraag luidt:

**In hoeverre heeft de verkoop van sociale huurwoningen van Portaal in een buurt geleid tot andere kenmerken van bewoners en in hoeverre verandert dat het oordeel van bewoners over de leefbaarheid?**

Het eerste deel van de vraag kan worden beantwoord met behulp van de cijfers van Portaal en de interviews met bewoners in buurten waar veel woningen zijn verkocht. Uit de verkoopcijfers van Portaal blijkt dat steeds minder zittende huurders hun woning kopen: in 2011 werd minder dan 10% van het totale aantal verkochte sociale huurwoningen door Portaal verkocht aan een zittende huurder. Dit heeft als gevolg dat steeds meer kopers van buiten de buurt komen, waardoor verkoop leidt tot een instroom van nieuwe bewoners in de buurt. Daarnaast blijkt uit onderzoek van Portaal dat bijna 60% van de huidige kopers jonger is dan 30 jaar, terwijl de huurders van Portaal gemiddeld een stuk ouder zijn. Op basis van deze cijfers kan worden vastgesteld dat verkoop leidt tot een verandering van de objectieve individuele kenmerken van bewoners in een buurt.

Deze stelling wordt nog eens bevestigd door de uitkomsten van de interviews met bewoners in de Slaaghwijk (Leiden) en in Schothorst (Amersfoort). Beide buurten zijn geselecteerd op het feit dat er de afgelopen jaren relatief veel woningen zijn verkocht. Van de bewoners zijn de persoonskenmerken genoteerd en vergeleken. Hieruit is gebleken dat de individuele kenmerken van zowel de kopers van sociale huurwoningen in Schothorst als in de Slaaghwijk, sterk verschillen met die van de huurders in deze wijken. De koper is over het algemeen relatief jong (<40 jaar), werkt full-time, is hoog opgeleid en heeft een autochtone afkomst. De huurder is over het algemeen ouder (veel 65+), werkloos of gepensioneerd, laagopgeleid en van allochtone afkomst.

Het tweede deel van de vraag is datgene waar het uiteindelijk allemaal om draait: waarden de bewoners de veranderingen in hun buurt die door verkoop zijn ontstaan? Uit zowel de analyse van de KTO-data als de interviews met bewoners in verkoopbuurten is gebleken dat dit het geval is.

Uit de analyse van de KTO-data is gebleken dat huurders van Portaal in buurten waar de afgelopen jaren veel sociale huurwoningen zijn verkocht significant tevredener zijn over de leefbaarheid in hun buurt, dan huurders in buurten waar weinig tot niets is verkocht. In andere woorden: verkoopbuurten ontwikkelen zich beter dan niet-verkoopbuurten. Uit eerdere onderzoeken is eenzelfde trend zichtbaar. Dit onderzoek levert dan ook aanvullend bewijs dat verkoop van sociale huurwoningen een positief effect heeft op het oordeel van bewoners over de leefbaarheid in hun buurt.

De interviews met kopers en huurders in de Slaaghwijk en Schothorst bevestigen en nuanceren het eendimensionale beeld dat uit de analyse van de KTO-data is gekomen. Enerzijds moet gesteld worden dat het merendeel van zowel de geïnterviewde kopers als huurders de verkoop positief in verband brengt met de ontwikkeling van de leefbaarheid in hun buurt. Anderzijds lijken veel bewoners geen direct verband te zien en zijn er ook enkele bewoners die helemaal geen verband zien.

Zowel in Schothorst als in de Slaaghwijk oordelen de meeste bewoners dat de leefbaarheid de afgelopen jaren is verbeterd. In beide wijken waren en zijn nog steeds problemen met de leefbaarheid. De ontwikkeling in de Slaaghwijk lijkt positiever dan in Schothorst, mede omdat de problemen daar ook groter waren. Er is in beide wijken geen sprake geweest van herstructurering. Daarnaast geven bewoners aan dat de sociale projecten in hun wijk weinig invloed hebben gehad op de leefbaarheid. Dit maakt het aannemelijk dat verkoop heeft geleid tot een verbetering van de leefbaarheid. In beide wijken lijkt er, naast de verkoop van relatief veel sociale huurwoningen, vrij weinig veranderd.

In de interviews is uitgebreid stilgestaan bij het verkoopproces. Hieruit is gebleken dat bijna alle bewoners (ook huurders) op de hoogte waren van het feit dat er woningen zijn verkocht. Enkele bewoners noemen spontaan dat verkoop de reden is dat de leefbaarheid in de buurt is verbeterd. De meerderheid van de bewoners (zowel kopers als huurders) zien echter een indirect verband waarin het individu centraal staat. Vaak koppelen bewoners het vertrek van een bewoner die overlast veroorzaakt aan een verbetering van de leefbaarheid. Hierbij valt op hoe sterk de sociale en de fysieke aspecten van leefbaarheid met elkaar verbonden zijn. Zaken als vervuiling en vernieling die de fysieke staat van een buurt bepalen, houden direct verband met het gedrag van de bewoners in de buurt.

Veel bewoners weigeren onderscheid te maken tussen huurders en kopers als het gaat om het gedrag. Wat echter vaststaat is dat in beide wijken bijna alle huurwoningen 'gelabeld zijn voor verkoop'. Dit houdt in dat een huurwoning die vrijkomt in principe wordt verkocht. Het is interessant om te constateren dat veel individuele bewoners die problemen veroorzaakten inmiddels zijn verhuisd naar een andere buurt. De kans dat dit huurders zijn geweest is erg groot en wordt ook door enkele bewoners bevestigd. De nieuwe bewoners zijn in veel gevallen kopers en hun gedrag wordt door zowel huurders als kopers beter beoordeeld dan dat van hun voorgangers.

Het verband tussen verkoop en het oordeel van bewoners blijkt indirect. Schematisch ziet het er zo uit:



Tegenover dit positieve beeld van de ontwikkeling van de leefbaarheid in de Slaaghwijk en in Schothorst en de rol die verkoop hierin speelt, staat echter ook een aantal negatieve zaken die bewoners noemen ten aanzien van verkoop. Huurders klagen over kopers die zich verheven voelen boven huurders, kopers die jarenlang verbouwen en geluidsoverlast veroorzaken en kopers die de

woning onderverhuren. Daarnaast zijn de effecten van verkoop niet overal gelijk op buurtniveau: in de Slaaghwijk bijvoorbeeld zien bewoners een sterke verbetering van de leefbaarheid in en rondom de verkoopcomplexen terwijl de rest van de buurt een beetje gelijk is gebleven. Ondanks deze zaken blijven de meeste bewoners echter van mening dat verkoop per saldo een positief effect heeft op de leefbaarheid in hun buurt.

Een bij-effect van verkoop dat zowel kopers als huurders veelvuldig noemen is het ontstaan van een VvE in het geval van de verkoop van een appartementencomplex. Dit levert in enkele gevallen praktische problemen op. Een voorbeeld hiervan is de bureaucratie rondom klein onderhoud aan de algemene ruimte. Waar vroeger de beheerder dit eenvoudig kon oplossen, daar moet nu alles eerst worden overlegd met de VvE. De rol van Portaal en de effecten blijken per verkoopcomplex verschillend en onder meer afhankelijk van het percentage verkochte woningen.

Tot slot een tegenstelling met de theorie die uit dit onderzoek is gekomen. Waar sommige eerdere onderzoeken suggereren dat kopers 'meer voor de buurt doen', is dat niet uit dit onderzoek gebleken. Sterker nog, de meeste kopers hebben weinig met de buurt omdat ze full-time werken. Maar alleen al hun aanwezigheid en het feit dat ze over het algemeen geen overlast veroorzaken wordt door de meeste bewoners gewaardeerd. Met name de Slaaghwijk was voordat de verkoop startte sterk gesegregeerd. Een nieuwe groep bewoners vestigde zich in de buurt dankzij verkoop. Deze meer gedifferentieerde bevolkingssamenstelling wordt door alle bewoners als een verbetering beschouwd.

Of de verkoop daarmee heeft geleid tot een verplaatsing van de problemen of zelfs een verslechtering van de situatie in omliggende buurten (residualisering), is in dit onderzoek niet vastgesteld, hoewel enkele bewoners daar wel aanwijzingen voor geven. De meeste bewoners in de Slaaghwijk en Schothorst liggen hier echter niet wakker van: zij zijn allang tevreden dat de situatie bij hun in de buurt is verbeterd.

## 6.2 Discussie en aanbevelingen voor verder onderzoek

Dit onderzoek heeft inzicht gegeven in het effect van de verkoop van sociale huurwoningen op de leefbaarheid in een buurt. Over het begrip leefbaarheid bestaat echter in de wetenschappelijke wereld veel discussie. Wel is er enige consensus over het feit dat het zich op het schaalniveau van de buurt afspeelt. Dit onderzoek heeft daarom de buurt als onderzoeksgebied en dat lijkt een juiste keuze geweest te zijn.

De ontwikkeling van de leefbaarheid is vervolgens bepaald door het oordeel van bewoners over een aantal aspecten rondom de fysieke en de sociale staat van de buurt te vragen. Hierdoor is het beeld dat uit dit onderzoek is gekomen subjectief. De objectieve cijfers van bijvoorbeeld het aantal verhuisbewegingen of het aantal geregistreerde criminele incidenten kunnen echter ook een beeld van de leefbaarheid in een buurt schetsen. Omdat dit onderzoek zich specifiek richt op het oordeel van bewoners is dit buiten het onderzoek gelaten. In een vervolgonderzoek kan het interessant zijn om te kijken of het beeld dat uit dit onderzoek is gebleken ook in de cijfers is terug te zien.

Uit dit onderzoek is gebleken dat de fysieke en de sociale aspecten die gezamenlijk de leefbaarheid van een buurt bepalen, sterk met elkaar verweven zijn. Rommel op straat ontstaat doordat bewoners dat achterlaten. Andersom lijkt het echter ook te gelden: een schone openbare ruimte leidt tot beter gedrag van bewoners. Het lijkt erop alsof een verbetering van de leefbaarheid onmogelijk is zonder dat aan beide pijlers aandacht wordt besteed. Een interessante vraag hierbij is welke investering efficiënter is, als het gaat om het verbeteren van de leefbaarheid. Investeer je in 'stenen' of in 'mensen'? Dit onderzoek biedt aanwijzingen dat de individuele kenmerken van bewoners uiteindelijk toch de doorslag geven, maar meer onderzoek hiernaar blijft noodzakelijk.

Voor dit onderzoek is gekozen voor een gemengde onderzoeksmethodiek. Beide methoden hebben namelijk duidelijke voor- en nadelen. Zo is een groot voordeel van de analyse van KTO-data de enorme hoeveelheid buurten en daarmee huurders die kunnen worden betrokken bij het onderzoek. De uitkomsten van dit deel van het onderzoek geven daarmee een redelijk betrouwbare trend aan: in verkoopbuurten zijn huurders tevredener over hun buurt dan in niet-verkoopbuurten. Uiteraard



zitten er ook nadelen aan deze kwantitatieve onderzoeksmethode. Zo is er geen rekening gehouden met de verkopen van andere corporaties en andere interventies zoals herstructurering. Daarnaast zijn alleen buurten waar Portaal woningen bezit onderzocht. Het is op basis van de KTO-data alleen dan ook onmogelijk om de onderzoeksvraag te beantwoorden.

Een aantal van de nadelen die de KTO-data met zich meebrengen zijn echter goed te ondervangen door de interviews met bewoners in de Slaaghwijk en Schothorst. De keuze voor beide buurten bleek ideaal voor het onderzoeken van een verband tussen verkoop en een ontwikkeling van de leefbaarheid. In beide buurten zijn veel sociale huurwoningen verkocht en hebben andere interventies zoals herstructurering niet plaatsgevonden of weinig invloed gehad op de leefbaarheid. Voor beide buurten kan dan ook met enige betrouwbaarheid een causaal verband tussen verkoop en een verbetering van het oordeel van bewoners over de leefbaarheid worden vastgesteld. Dit is een aanvulling op de bestaande theorie omdat een dergelijk verband nog niet eerder is vastgesteld.

Een duidelijk nadeel van het houden van interviews zijn de beperkte aantallen buurten en bewoners. Interviews zijn zeer tijdrovend en daardoor is het niet mogelijk geweest om de uitkomsten van dit onderzoek te toetsen op een groter aantal buurten. De combinatie van beide onderzoeksmethodieken hebben elkaar echter goed aangevuld en geresulteerd in een genuanceerd beeld van de relatie tussen verkoop en het oordeel van bewoners over de leefbaarheid in hun buurt. Hierbij geldt dat de beperkingen van beide methoden mogelijkheden biedt voor vervolgonderzoek.

Wat betekenen deze uitkomsten voor de toekomst van de sociale huursector? Dat is een vraag waar Portaal en andere woningcorporaties zich over moeten gaan buigen. Duidelijk is dat verkoop een steeds belangrijker onderwerp zal worden op de agenda van corporaties. Dit onderzoek biedt in zekere zin de geruststellende gedachte dat verkoop per saldo een positief effect heeft voor de leefbaarheid in die buurt. Er blijft echter een grote vraag naar goedkope huurwoningen en dat probleem wordt niet verminderd door ze te verkopen.

De uitdaging voor de toekomst zit hem in het blijven aanbieden van een gevarieerd woningaanbod voor de doelgroepen van de corporaties: de lage inkomens en de lage middeninkomens. De tweede groep kan hierbij worden bediend door verkoop en de eerste groep door het blijven bouwen van nieuwe betaalbare huurwoningen. De financiering hiervan kan gedeeltelijk uit de opbrengsten van de verkoop komen. Daarnaast ligt er een opgave in het combineren van een succesvol verkoopbeleid, met het voorkomen van een gesegregeerde en geresidualiseerde sociale huursector.

### 6.3 Beleidsaanbevelingen voor Portaal

Het verkoopbeleid van Portaal kent vier motieven om woningen te verkopen (zie voor een compleet overzicht van het beleid bijlage A). Eén daarvan is het versterken van wijken door meer differentiatie. Daarmee geeft Portaal aan dat zij streven naar gemengde wijken met een mix van koop- en huurwoningen. Dat de verkoop van sociale huurwoningen hier aan bijdraagt is logisch: de meeste wijken waar Portaal veel woningen bezit, worden gekenmerkt door een sterk gesegregeerd woningaanbod dat wordt gedomineerd door sociale huurwoningen.

Een toevoeging die op dit moment nog ontbreekt is de wens voor meer sociale differentiatie. Uit dit onderzoek is gebleken dat verkoop leidt tot een instroom van nieuwe bewoners met een andere sociaal-economische achtergrond dan de eerste bewoners. De huurders van Portaal die zijn geïnterviewd in dit onderzoek geven veelal aan dat zij deze ontwikkeling waarderen. Door meer sociale differentiatie te stimuleren worden de huurders van Portaal beter bediend. Hierbij dient echter een onderscheid te worden gemaakt tussen wijken die op dit moment gesegregeerd zijn en gemengde wijken. Wanneer Portaal meer woningen in gemengde wijken gaat verkopen, schiet het haar doel voorbij in het zorgen voor differentiatie. Vanuit het oogpunt van differentiatie wordt dan ook aanbevolen om het aantal woningen in een wijk dat wordt 'gelabeld voor verkoop', afhankelijk te maken van de huidige verhouding tussen koop- en huurwoningen.

Het genereren van financiële middelen ten behoeve van de realisering van nieuwbouwplannen en renovatie is een ander belangrijk motief voor Portaal om woningen te verkopen. In de huidige

woningmarkt staan de prijzen echter onder druk. Een ander probleem dat in dit onderzoek naar voren is gekomen is de concurrentie tussen Portaal en particuliere verkopers van sociale huurwoningen in een verkoopcomplex. Waar eerder Portaal in een complex geen concurrentie had bij de verkoop, daar zijn er nu de ‘eerste generatie kopers van sociale huurwoningen’ die doorstromen en hun woning op de markt brengen. Gevolg van de toegenomen concurrentie is een verdere daling van de prijs. Kopers verwijten Portaal oneerlijke concurrentie omdat zij meer financiële ruimte hebben om de prijs te laten dalen. Gezien de sociaal-maatschappelijke positie van de kopers van een voormalige Portaalwoning, is de aanbeveling aan Portaal om terughoudend te zijn met verkoop in complexen waar al veel verkocht is in het verleden.

In de praktijk zal dit echter door de toegenomen verkoopambitie lastig te realiseren zijn. Portaal heeft weliswaar een sociaal-maatschappelijke verantwoordelijkheid als het gaat om het zorgen voor gemengde en vitale buurten, maar deze verantwoordelijkheid eindigt als het gaat om individuele kopers die Portaal verwijten dat ze de woning niet kunnen verkopen. Om toekomstige verkopers van voormalige Portaalwoningen meer helderheid te verschaffen, wordt aanbevolen om beter te communiceren met zowel kopers als verkoopmakelaars van Portaalwoningen. Uit de interviews met kopers is gebleken dat er een verkeerd verwachtingspatroon van Portaal is ontstaan als het gaat om de verantwoordelijkheid na de verkoop. Het brochuremateriaal van Portaal (zie ook hoofdstuk 5.2) helpt mee om deze verkeerde verwachtingen te scheppen. Portaal is net als particuliere verkopers gewoon een onderdeel van de woningmarkt en er zou geen onderscheid moeten zijn tussen het kopen van een Portaalwoning of het kopen van een vergelijkbare particuliere woning. Zorg daarom voor een heldere boodschap richting de koper: de verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid van Portaal eindigt op het moment dat de woning verkocht is (verkochte woningen onder ‘Koopgarant’ of vergelijkbare producten uitgezonderd).

Naast de concurrentie met particuliere verkopers, speelt ook nog de concurrentie met andere corporaties. Uit dit onderzoek is gebleken dat kopers van Portaal vaak ook andere sociale huurwoningen van Portaal en andere corporaties hebben bekeken tijdens het aankoopproces. Op buurtniveau bezitten vaak meerdere corporaties woningen. Ook de verkoopstrategie blijkt te verschillen bij corporaties. Zo kan bijvoorbeeld de ene corporatie de woningen die zijn gelabeld voor verkoop eerst grondig renoveren voordat ze in de verkoop worden gedaan, terwijl een andere corporatie de woning ‘in huidige staat’ aanbiedt. Ook de hoeveelheid aangeboden woningen kan binnen een wijk verschillen per corporatie, onafhankelijk van de hoeveelheid bezit in die wijk. Hierover zouden corporaties onderling meer moeten communiceren zodat voorkomen kan worden dat er onnodige concurrentie ontstaat. Op dit moment worden ook al afspraken gemaakt tussen corporaties en gemeente over welke woningen mogen worden gelabeld voor verkoop. Een betere afstemming van het verkoopbeleid tussen corporaties onderling kan zorgen voor enerzijds een maximale opbrengst van de verkoop en anderzijds een betere balans in het zorgen voor een meer gedifferentieerde buurt.

## Bronnenlijst

### Boeken en artikelen

Bergeijk, E. van, A. Kokx, G. Bolt & R. van Kempen (2008), *Helpt herstructurering?: effecten van stedelijke herstructurering op wijken*. Delft: Eburon

Bolt, G. & M. Torrance (2005), *Stedelijke herstructurering en sociale cohesie*. Utrecht: DGW Nethur

Bryman, A. (2008), *Social research methods: third edition*. Oxford: University press.

Buitelaar, E., L. van den Broek & A. Segeren (2009), *De nieuwbouwproductie van woningcorporaties: het belang van lokale omstandigheden*. Den Haag: PBL

Centraal Fonds Volkshuisvesting [CFV] (2011), *Sectorbeeld realisaties woningcorporaties verslagjaar 2010*. Almere: Graficiënt Printmedia

Conijn, J. & B. Kramer (2010), *Omvangrijke verkoop van corporatiewoningen*. Rotterdam: Ortec

Coulson, E. & M. Fisher (2002), *Tenure choice and labour market outcomes*. *Housing Studies* 17, pp. 35-49

Dekker, K. & G. Bolt (2005), *Social Cohesion in Post-war Estates in the Netherlands: Differences between Socioeconomic and Ethnic Groups*. *Urban Studies* 2005 42: 2447

Department for Communities and Local Government (2009), *Your Right to Buy your home: A guide for tenants of councils, new towns and registered providers including housing associations*. UK: Crown Publishers

Dietz, R. (2003), *The Social Consequences of Homeownership*, Ohio State University Department of Economics And Center for Urban and Regional Analysis

Di Pasquale, D. & E. Glaeser (1999), *Incentives and Social Capital: Are Homeowners Better Citizens?* *Journal of Urban Economics* 1999 45, pp. 354-384

Elsinga, M. (2008), *Een eigen huis, een beter leven?* Rotterdam: SEV

Ekkers, P. (2006), *Van volkshuisvesting naar woonbeleid*, Den Haag: SDU Uitgevers.

Forrest, Ray, David Gordon and Alan Murie (1996), *The Position of Former Council Homes in the Housing Market*. *Urban Studies*, Vol. 33, No. 1, 125-136

Galster, G. (1983), *Empirical Evidence on Cross-Tenure Differences in Home Maintenance and Conditions*. *Land Economics*, Vol. 59, No. 1 (Feb., 1983), pp. 107-113

Gans, H.J., 1961, *The Balanced Community. Homogeneity or Heterogeneity in Residential Areas?* in: *Journal of The American Institute of Planners*, 27, 3, pp. 176-184.

Gemeente Leiden (2011), *Preventieplan Veilig opgroeien in de Slaaghwijk 2011-2014*.

Harris, D. (2001) *Why are whites and blacks averse to black neighbors?* *Social Science Research*, pp. 100-116. .

Ham, M. van & D. Manley (2009), *Social housing allocation, choice and neighbourhood ethnic mix in England*. *Journal of Housing and the Built Environment* 24: pp. 407-422

Ham, M. van, L. Williamson, P. Feijten & P. Boyle (2010), *Right to Buy... Time to Move? Investigating the effect of the Right to Buy on Moving Behaviour in the UK*. Bonn: IZA

Hiscock, R., A. Kearns, S. MacIntyre & A. Ellaway (2001): *Ontological Security and Psycho-Social Benefits from the Home: Qualitative Evidence on Issues of Tenure*. *Housing, Theory and Society*, 18:1-2, pp. 50-66

Hortulanus, R.P. (1995), *Stadsbuurten: een studie over bewoners en beheerders in buurten met uiteenlopende reputaties*. VUGA uitgeverij.

Jones, A., M. Elsinga, D. Quilgars & J. Toussaint (2007), *Home Owners' Perceptions of and Responses to Risk*. *European Journal of Housing Policy*, Vol. 7, No. 2, pp. 129–150

Kaal, H., G. Vanderveen & W. McConnell (2008), *Een postcodegebied is de buurt niet: het gebruik van buurtvragen in (criminologisch) surveyonderzoek*. *Sociologie*, jaargang 4, pp. 371-394.

Kearns, A. & R. Forrest (2001), *Social Cohesion, Social Capital and the Neighbourhood*, *Urban Studies* 2001; 38; 2125

Kleinhans, R.J. (2005), *Sociale implicaties van herstructurering en herhuisvesting*. Delft: OTB

Kleinhans, R. & M. Elsinga (2010), 'Buy Your Home and Feel in Control': Does Home Ownership Achieve the Empowerment of Former Tenants of Social Housing? *International Journal of Housing Policy*, Vol. 10, No. 1, pp. 41–61

Kwekkeboom, W. (2007), *Wonen in Oost-Europa van Sofia tot Tallinn*. Rotterdam: Uitgeverij 010

Lawson, J. (2005), *Eigenwoningbezit en de 'risicomaatschappij'*. Utrecht: Nethur

Leidemeijer, K. & van Kamp, I. (2003), *Kwaliteit van de leefomgeving en leefbaarheid; Naar een begrippenkader en conceptuele inkadering*. Bilthoven: RIVM

Leidemeijer, K., G. Marlet, J. van Iersel, C. van Woerkens & H. van der Reijden (2008), *De Leefbaarometer: Leefbaarheid in Nederlandse wijken en buurten gemeten en vergeleken. Rapportage instrumentontwikkeling*. Amsterdam: RIGO research en advies BV

Leidemeijer, K. & G. Marlet (2009), *Leefbaarometer meting 2008 – Eerste uitkomsten en methodische verantwoording*. Amsterdam: RIGO research en advies BV

Lu, M. (1999), *Do people move when they say they will? Inconsistencies in individual migration behavior*. *Population and Environment*, 20, pp. 467-488.

MacLennan, D. (2012). *Kooprecht? Wat willen ze bereiken*. *Aedes Magazine* nr. 1/ 2012

Malpass, P. & A. Murie (1999), *Housing Policy and Practice*, Basingstoke: Macmillan Publishers.

Marlet, G., J. Poort & C. van Woerkens (2009), *De baat op straat: het effect van de investeringen van woningcorporaties op overlast, onveiligheid en verloedering in de buurt*. Utrecht: Atlas voor Gemeenten.

Mul, J. (2010), *Te koop: leefbaarheid. Gevolgen van de verkoop van sociale huurwoningen op leefbaarheid en sociale stijging*.

Mullink, B. (2007), *Verkoop huurhuizen bron van verloedering*, *Cobouw*, 18 oktober 2007,

Murie, A. & R. Rowlands (2008), *The new politics of urban housing*. *Environment and Planning*, volume 26, pp. 644-659

Neele, J., R. de Wildt, R. Wouters & P. Massar (2008), *Van huur- naar koopwoning: Effecten van verkoop van huurwoningen*. Amsterdam: RIGO research en advies BV

Papa, O., N. Bosch & M. Ket (2002), *De effecten van de verkoop van sociale huurwoningen*. Rotterdam: SEV

Parkes, A., Kearns, A. & Atkinson, R. (2002), *What makes people dissatisfied with their neighbourhoods?* *Urban Studies*, 39, pp. 2413-243.

Permentier, M. (2009), *Reputation, neighbourhoods and behaviour*. Utrecht: NGS

Portes, A. (1998) *Social Capital: its origins and applications in modern sociology*. *Annual Review of Sociology* 24, pp. 1-24.

Priemus, H. (2006), *Regeneration of Dutch post-war urban districts: the role of housing associations*. *Journal of Housing and Built Environment* vol. 21, pp. 365–375

Severijn, C. (2009), *Analyse van de prestatieovereenkomsten tussen gemeenten en woningcorporaties in 2008*. Zoetermeer: Severijn BV.

Steeg, T. van der & M. Ubink (2007), *Beheer van woonwijken; niet alleen stoeptegels vervangen*. Aedes magazine, no. 23, pp. 68-71.

Wellman, B. (2001), *Physical Place and Cyberplace: The Rise of Personalized Networking*. *International Journal of Urban and Regional Research*. Volume 25, Issue 2, pp. 227–252,

Whitehead, Christine & Kathleen Scanlon (2007), *Social Housing in Europe*. London: LSE

Wilsen, J. van, K. Wittebrood & N.D. de Graaf (2003), *Buurdynamiek en slachtofferschap van criminaliteit: een studie naar de effecten van sociaaleconomische stijging, daling en stabiliteit in Nederlandse buurten*. In: *Mens en Maatschappij*, nr. 1, pp. 4-28.

Wittebrood, K. & T. van Dijk [SCP] (2007), *Aandacht voor de wijk: effecten van herstructurering op de leefbaarheid en veiligheid*. Den Haag: SCP

Wittebrood, K. (2000), *Buurten en geweldscriminaliteit: een multilevel-analyse*. In: *Mens en Maatschappij*, nr. 2, pp. 92-109.

Wittebrood, K. en R. van der Wouden (2002). *Criminaliteit in de vier grootste steden: concentratie of cumulatie?* In: *Rooilijn*, jg. 35, nr. 9, p. 433-439.

Wittebrood, R. & M. Permentier [SCP] (2011), *Wonen, buurten & interventies: Krachtbuurtenbeleid in perspectief*. Den Haag: SCP

### Bronnen Portaal intern

De Sleutels (2012), *overzicht verkochte huurwoningen Slaaghwijk, gesprek met Arina Dijkma, Wijkconsulent Slaaghwijk Leiden*

Portaal (2005), *Klanttevredenheidsonderzoek 2005*.

Portaal (2008), *Klanttevredenheidsonderzoek 2008*

Portaal (2011), *Inventarisatie eigenschappen kopers Portaalwoningen 2009-2010*

Portaal (2012a), *concept ondernemingsplan 2012-2020*.

Portaal (2012b), *Kooprecht notitie Portaal*

Portaal (2012c), *Klanttevredenheidsonderzoek 2011*.

Portaal (2012d), *Portefeuilleplan Portaal 2012 – 2021*

Portaal (2012e), *Portaal verkoopbeleid (actualisering)*

Portaal (2012f), *gesprek met Nicole Jansen, Vastgoedstrateeg Portaal S&O*

Portaal (2012g), *gesprek met Luiten Plekker, Adviseur Strategie en Vastgoed Portaal S&O*

Portaal (2012h), *gesprek met Bart Muller en Alard Schuurhuis, Verkoopadviseurs Portaal Leiden*

Portaal (2012i), *gesprek met René Prins, Adviseur Leefomgeving Portaal Leiden*

Portaal (2012j), *gesprek met Sükrü Saritas, Wijkbeheerder Slaaghwijk Portaal Leiden*

Portaal (2012k), *gesprek met Jasper van Leeuwen en Yvonne van der Linden, Verkoopadviseurs Portaal Eemland*

Portaal (2012l), *gesprek met Merith van Hove en John Wijnen, Adviseur Leefomgeving & Wijkbeheerder Schothorst*

Portaal (2012m), gesprek met Damiano Abate ('Pino'), complexbeheerder verkoopcomplexen Slaaghwijk

Portaal (2012n), verkoopmonitor Portaal Leiden: Slaaghwijk

Portaal (2012o), verkoopoverzicht Portaal Eemland: Schothorst

Portaal (2012p), Vastgoed Informatie Model [VIM] overzicht Portaal woningen Schothorst en Slaaghwijk

Portaal (2012q), Een levendige stadsbuurt. Zijldonk, Merendonk en Condorhorst in Slaaghwijk.

## Internetbronnen

CBS (2012), CBS in uw buurt. <<http://www.cbsinuwbuurt.nl/#pageLocation=index>>. Geraadpleegd: 9 mei 2012

CBS Statline (2012), Nieuwbouw huur/koop in Nederland.

<<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=37548&D1=23,26&D2=0&D3=16,33,50,67,84,101,118,135,152,169,186,203,220,237,254,271,280-282,284-285&HDR=T&STB=G1,G2&VW=T>>. Geraadpleegd: 9 mei 2012

Damen, T. (2009), Bendes kochten woningen Venserpolder op.

<<http://www.parool.nl/parool/nl/6/Wonen/article/detail/139423/2009/01/28/Bendes-kochten-woningen-Venserpolder-op.dhtml>>. Geraadpleegd: 9 mei 2012

Harris, J. (2008), Safe as houses. <<http://www.guardian.co.uk/society/2008/sep/30/housing.houseprices>>.

Geraadpleegd: 9 mei 2012

Jones, C. & A. Murie (1999), Reviewing the Right to Buy: summary.

<<http://www.irf.org.uk/publications/reviewing-right-buy>>. Geraadpleegd: 20 februari 2012

KEI kenniscentrum stedelijke vernieuwing (2012), Dossier Aanpak woningvoorraad.

<[http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page\\_id=7511](http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=7511)>. Geraadpleegd: 9 mei 2012

Rijksoverheid (2012a), Kooprecht.

<<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-enpublicaties/persberichten/2011/12/23/kabinet-introduceert-kooprecht-voor-huurder-corporatiewoning.html>>. Geraadpleegd: 9 mei 2012

Rijksoverheid (2012b), Overdrachtsbelasting.

<<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/koopwoning/overdrachtsbelasting>>. Geraadpleegd: 9 mei 2012

Rijksoverheid (2012c), Ontwikkeling woningvoorraad Nederland.

<[http://vois.datawonen.nl/quickstep/QSReportAdvanced.aspx?report=cow10\\_102&geolevel=nederland&geoitem=1&period=1985,1990,1995,2000,2005,2008,2009](http://vois.datawonen.nl/quickstep/QSReportAdvanced.aspx?report=cow10_102&geolevel=nederland&geoitem=1&period=1985,1990,1995,2000,2005,2008,2009)>. Geraadpleegd: 9 mei 2012

Scottish Government (2012), Right to Buy.

<<http://www.scotland.gov.uk/Topics/Built-Environment/Housing/16342/rtb>>. Geraadpleegd: 9 mei 2012

Shelter (2012a), Factsheet Housing Tenure.

<[http://england.shelter.org.uk/\\_data/assets/pdf\\_file/0005/166532/Factsheet\\_Housing\\_tenure.pdf](http://england.shelter.org.uk/_data/assets/pdf_file/0005/166532/Factsheet_Housing_tenure.pdf)>.

Geraadpleegd: 30 januari 2012

Shelter (2012b), Shelter Housing Databank.

<[http://england.shelter.org.uk/professional\\_resources/housing\\_databank/?SQ\\_DESIGN\\_NAME=&uid](http://england.shelter.org.uk/professional_resources/housing_databank/?SQ_DESIGN_NAME=&uid)>.

Geraadpleegd: 30 januari 2012

Woningwet (2012), artikel 70 lid 1.

<[http://wetten.overheid.nl/BWBR0005181/aeldigheidsdatum\\_21-03-2012#HoofdstukV](http://wetten.overheid.nl/BWBR0005181/aeldigheidsdatum_21-03-2012#HoofdstukV)>. Geraadpleegd: 9 mei 2012

# Bijlagen

---

## **Bijlagen**

- A. Achtergronden toenemende verkoopambitie Portaal
- B. Enquêtevragen KTO
- C. Overzicht CBS buurten en categorisering  
verkoopbuurt ja/nee
- D. Criteria verkoopbeleid Portaal
- E. Voorbeeldbrief bewoners
- F. Vragenlijst interviews bewoners



## A. Achtergronden toenemende verkoopambitie Portaal

Hieronder wordt inzicht gegeven in de achtergronden van het fenomeen ‘verkoop van sociale huurwoningen’. Het gaat hierbij om een beschrijving van de factoren die een relatie hebben met het onderwerp dat in dit rapport wordt behandeld. Concreet: een beschrijving van de regelgeving van de overheid ten aanzien van de verkoop van corporatiewoningen, het beleid van Portaal ten aanzien van de verkoop van bestaand bezit en de leefbaarheid in de buurt en de recente ontwikkelingen op de woningmarkt.

### Regelgeving en beleid van verschillende overheden t.a.v. verkoop sociale huurwoningen

De verkoop van sociale huurwoningen is geen op zichzelf staand fenomeen. Er is regelgeving vanuit de overheid die de (on)mogelijkheden van verkoop door woningcorporaties bepalen. Hieronder wordt een overzicht gegeven van de relevante regelgeving vanuit de verschillende overheden, dat direct of indirect invloed uitoefent op het verkoopbeleid van Portaal.

#### Europese Unie: ‘level playing field’

Het hoogste overheidsorgaan dat invloed uitoefent op de verkoop van sociale huurwoningen door woningcorporaties is de Europese Unie. Vanuit de EU speelt het Europese Mededingingsbeleid dat is gericht op het creëren van een ‘level playing field’ met dezelfde regels voor alle partijen en waarbij staatssteun zo veel mogelijk wordt ingeperkt (Buitelaar e.a., 2009). De Nederlandse corporatiesector voldoet hier op dit moment (nog) niet aan, waardoor er druk ontstaat vanuit de EU voor woningcorporaties om zich aan te passen aan hun beleid.

Het enige concrete voorbeeld van regelgeving die wordt opgelegd aan de corporaties vanuit de EU is de regelgeving ten aanzien van toewijzingen voor sociale huurwoningen, die per 1 januari 2011 is ingevoerd. Op grond hiervan moeten corporaties jaarlijks minstens 90% van hun nieuwe en vrijgekomen sociale huurwoningen (met een huurprijs lager dan € 665) toewijzen aan huishoudens met een inkomen tot € 34.000 per jaar (Portaal, 2012a).

#### Rijksoverheid: Woningwet, BBSH, CFV, Kooprecht

De overkoepelende regelgeving voor corporaties in Nederland staat omschreven in de Woningwet (Buitelaar e.a., 2009). Met de invoering van deze wet in 1901 werd het fundament gelegd voor het corporatiebestel zoals we dat nu kennen. De positie van de woningcorporaties is vandaag de dag nog steeds in de Woningwet geformuleerd: *“Verenigingen met volledige rechtsbevoegdheid en stichtingen, die zich ten doel stellen uitsluitend op het gebied van de volkshuisvesting werkzaam te zijn en niet beogen uitkeringen te doen anders dan in het belang van de volkshuisvesting, kunnen bij koninklijk besluit worden toegelaten als instellingen, uitsluitend in het belang van de volkshuisvesting werkzaam.”* (Woningwet, artikel 70 lid 1)

Ook de doelgroep is in de Woningwet geformuleerd: *“De toegelaten instellingen huisvesten bij voorrang personen die door hun inkomen of door andere omstandigheden moeilijkheden ondervinden bij het vinden van hun passende huisvesting.”* (Woningwet, artikel 70c lid 1)

De regelgeving omtrent de afbakening van het werkteerrein en de inspanningen die van de corporaties worden verlangd staan omschreven in het Besluit Beheer Sociale Huursector [BBSH] (Buitelaar e.a., 2009). Volgens artikel 11 van het BBSH behoren tot de taken van de woningcorporaties het bouwen, verwerven, beheren, verhuren en verkopen van woningen voor de primaire doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid. In artikel 12a is dit terrein uitgebreid met inspanningen voor de leefbaarheid in buurten (vanaf 1997), en in artikel 12b met het leveren van een bijdrage aan het combineren van wonen en zorg (vanaf 2001).

Vanuit de overheid worden diverse regels en verplichten opgelegd aan woningcorporaties. Aan de andere kant zijn de corporaties de afgelopen decennia steeds verder verzelfstandigd. Volgens Buitelaar e.a. (2009) was de belangrijkste gebeurtenis in dit verzelfstandigingsproces de bruteringsoperatie in 1995. Met deze operatie heeft het Rijk in één keer alle subsidieverplichtingen afgekocht door deze te vereffenen met de uitstaande schuld van de corporaties. Aan de basis hiervan ligt het idee dat de corporatie investeringen moet financieren uit de opbrengsten van de exploitatie, en eventueel de verkoop, van haar huurwoningen. Vanuit het BBSH (artikel 21 en 22) is er een bestemmingsplicht voor het vermogen en de opbrengsten hieruit: die moeten ten gunste komen van de volkshuisvesting. Op grond hiervan wordt het vermogen van corporaties ook wel aangeduid als 'maatschappelijk gebonden vermogen'.

Volgens Buitelaar e.a. (2009) zijn voor het externe toezicht op de corporaties de minister van VROM en het Centraal Fonds Volkshuisvesting [CFV] verantwoordelijk. Het CFV verricht namens de minister het financiële toezicht, maar heeft geen formele beslissingsbevoegdheid. De minister kan een aanwijzing geven, een instelling onder curatele stellen of een corporatie verplichten een saneringsplan op te stellen en uit te voeren. Als ultiem middel kan de minister de toelating intrekken. In de praktijk blijkt dat het toezicht hoofdzakelijk beperkt blijft tot de rechtmatigheid van het handelen van corporaties en de financiële continuïteit. De prestatieindex van VROM, waarbij corporaties worden gerangschikt aan de hand van hun nieuwbouw-, sloop- en verkoopactiviteiten, is een voorbeeld van een poging om te monitoren en prestaties te verbeteren, zonder toetsing of sanctionering.

Buiten het huidige beleid en regelgeving valt het voorstel van het Kabinet om het kooprecht op huurwoningen (ook bekend als 'Right to Buy') te implementeren in Nederland (Rijksoverheid, 2012a). Dit houdt in dat zittende huurders het recht krijgen om hun huurwoning te kopen. Het kooprecht geldt voor huurders die minstens een jaar een woning huren bij een woningcorporatie. Corporaties moeten minimaal 75 procent van hun huurwoningen beschikbaar stellen voor verkoop. De Nederlandse overheid is een nadrukkelijke voorstander van het stimuleren van het eigenwoningbezit (Lawson, 2005).

## Gemeente

Het toezicht op corporaties door gemeenten is in 1998 komen te vervallen (Ekkers 2006: 162). Volgens Buitelaar e.a. (2009) kan op dit moment alleen het Rijk toezicht houden en sancties opleggen. De rol van gemeenten is het adviseren aan het Rijk bij een verzoek tot toetreding tot het corporatiebestel. De corporaties worden wel geacht hun volkshuisvestingsplannen met gemeenten af te stemmen, wat in veel gevallen ook gebeurt via prestatieafspraken. Het gaat hierbij om afspraken die zijn gekoppeld aan het gemeentelijk woonbeleid, onder andere bij nieuwbouwproductie, wijkvernieuwing en leefbaarheid, en ook verkoop van sociale huurwoningen (Severijn 2009).

## Beleid Portaal t.a.v. verkoop en leefbaarheid in de buurt

Naast het beleid van de verschillende overheden, hanteert ook Portaal een bepaald beleid ten aanzien van de verkoop van sociale huurwoningen en de leefbaarheid in de buurt. Portaal (2012a) noemt dit het "*verkopen van bestaand bezit*" (p. 7) en "*het zorgen voor vitale buurten*" (p. 14). Het relevante beleid van Portaal staat verwoord in een tweetal beleidsdocumenten: het verkoopbeleid en het ondernemingsplan.

### Portaal verkoopbeleid

Portaal (2012e) heeft vier motieven om woningen uit de bestaande voorraad te verkopen:

- Genereren van financiële middelen ten behoeve van de realisering van nieuwbouwplannen en renovatie. Veel investeringen zijn vrijwel alleen door de verkoop van woningen mogelijk;
- Versterken van de wijken door meer differentiatie. Portaal streeft naar wijken met een mix van koop- en huurwoningen om segregatie tegen te gaan;

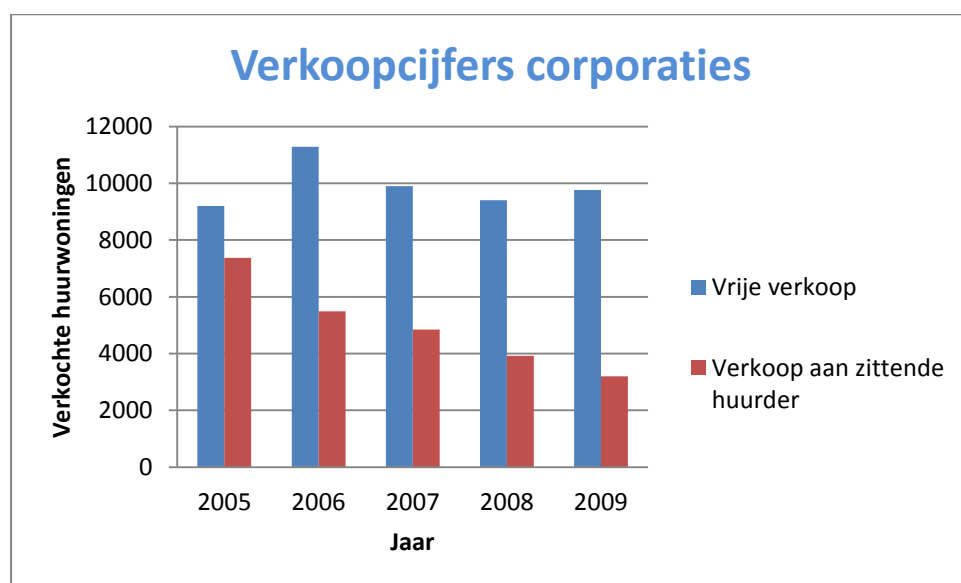
- Verkrijgen van een verhuurportefeuille met een gezonde risico-rendement-verhouding. Verkoopbeleid is een belangrijk onderdeel van het portfolio-beleid. Verkoop van woningen moet er aan bijdragen om de transformatieopgave te realiseren en om uiteindelijk de gewenste portefeuille te bereiken;
- Huisvesten van de doelgroep. Portaal wil middeninkomens huisvesten. Zeker na de invoering van de EU-beschikking is dit moeilijker geworden. Door bestaande huurwoningen te verkopen, kan Portaal nog iets betekenen voor middeninkomens.

Bij de selectie van verkoopcomplexen worden selectiecriteria gehanteerd. Binnen Portaal (2012e) wordt één uniforme lijst gehanteerd (zie bijlagen voor de complete lijst). De verkoopcriteria houden rekening met herstructurering, sloop, afspraken met gemeenten en andere zaken die de doelstellingen van Portaal beïnvloeden. De indicatieve lijst omvat criteria om woningen niet, in principe niet en juist wel te verkopen. Het bevat zaken als complexen die in afwachting zijn van groot onderhoud of sloop. Deze zullen over het algemeen niet verkocht worden, omdat er dan een investering moet worden gedaan die niet rendabel is. Om voldoende woningen voor verhuur beschikbaar te houden, mag maximaal een derde van de woningen die vrijkomen, verkocht worden.

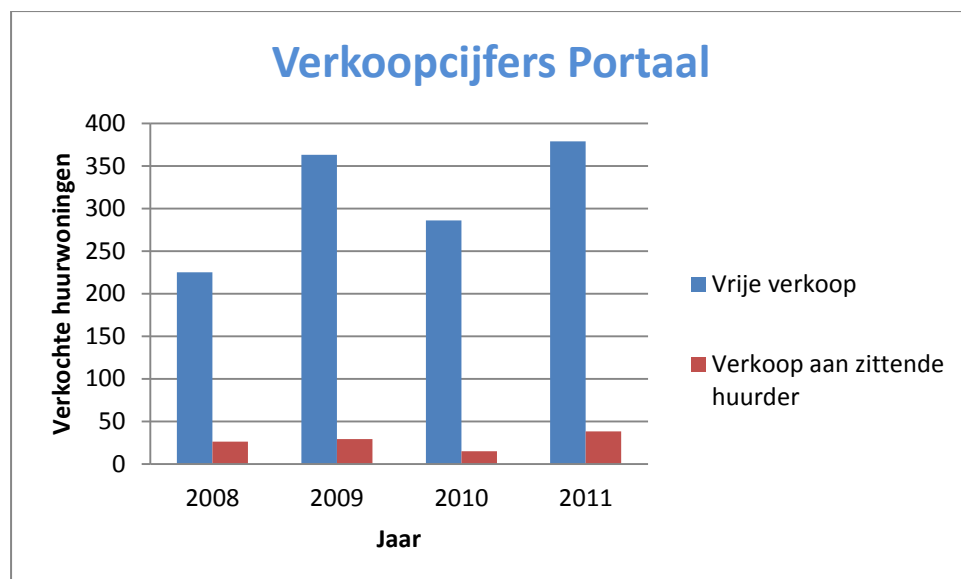
De afgelopen jaren is het verkoopbeleid van Portaal zowel geüniformeerd als gecentraliseerd (Portaal, 2012f). Voorheen was het verkoopbeleid nog verschillend per regiobedrijf. Inmiddels vindt er meer sturing en monitoring vanuit het hoofdkantoor richting de regiobedrijven plaats op het aantal te verkopen woningen.

De doelgroep waarop Portaal (2012e) zich met name richt ten aanzien van de verkoop zijn de starters op de woningmarkt. Portaal verkoopt over het algemeen goedkope woningen die kaal worden opgeleverd. Uit de verkoopcijfers blijkt dan ook dat deze doelgroep de meerderheid van de koop voor zijn rekening neemt: bijna 60% van de kopers is jonger dan 30 jaar (Portaal, 2011).

Daarnaast valt uit de cijfers van zowel Portaal (2012a) als van het Centraal Fonds Volkshuisvesting (2011) op te maken dat steeds minder zittende huurders hun woning kopen. Dit heeft als gevolg dat steeds meer kopers van buiten de buurt komen, waardoor verkoop leidt tot een instroom van nieuwe bewoners in de buurt. In figuur 17 en 18 blijkt dat niet alleen relatief gezien steeds minder zittende huurders hun woning kopen, maar ook absoluut gezien veel meer woningen in de vrije verkoop worden verkocht.



Figuur17: totaal aantal verkopen bestaand bezit door corporaties tussen 2005-2009 (Bron: CFV, 2011)



Figuur18: totaal aantal verkopen bestaand bezit Portaal 2008-2011 (Portaal, 2012a)

### Beleid Portaal ten aanzien van de leefbaarheid

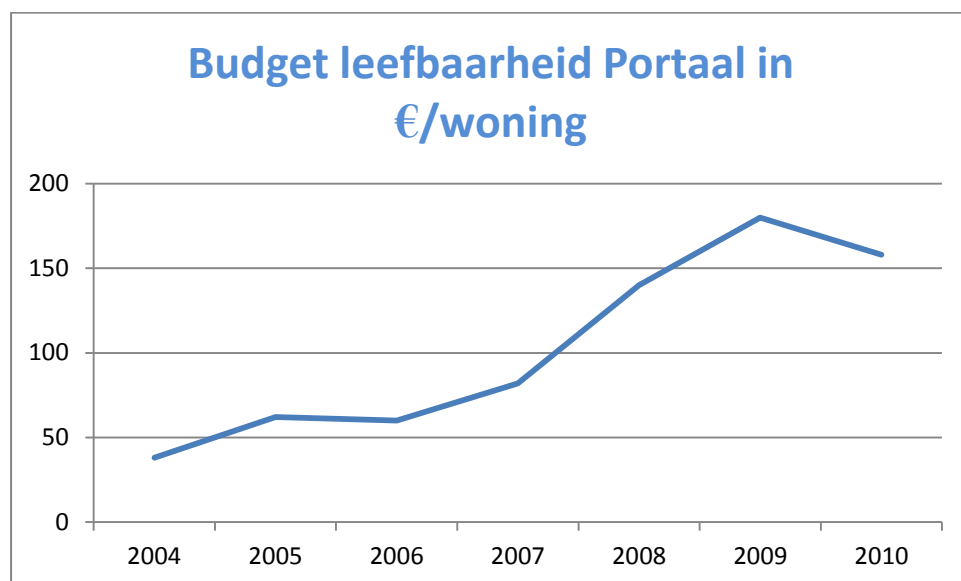
In het ondernemingsplan van Portaal staat beschreven dat Portaal als missie heeft om te werken aan vitale buurten (Portaal, 2012a). De missie van Portaal is dan ook om te *“bouwen aan kansrijke buurten waar je je thuis voelt (p. 2)”*. Langs vier lijnen wordt aan deze missie gewerkt (Portaal, 2012a):

- Goede woningen en goed onderhoud;
- Een goede woonomgeving (schoon, heel, veilig), door een uitstekend dagelijks beheer en door handhaving en het aanspreken van bewoners en partners op hun eigen verantwoordelijkheid;
- Aanpakken en voorkomen van overlast en andere problemen in het (samen) leven – ook van bijzondere klanten, ouderen en huurders via de maatschappelijke opvang – door samen met hen en professionele partners een passende aanpak en begeleiding te organiseren;
- Bewoners en ondernemers kansen bieden op het verbeteren van hun maatschappelijke positie en functioneren, zodat zij het zoveel mogelijk op eigen kracht doen.

De mate waarin deze vier lijnen worden ingezet, is afhankelijk van de hoeveelheid woningen die Portaal er bezit (bijvoorbeeld in verhouding met andere partijen) en de problemen die er spelen (Portaal, 2012a). Bij het bepalen van de inzet is in principe het Wijkselectiemodel leidend. Dit model bestaat uit verschillende indicatoren uit het klanttevredenheidsonderzoek van Portaal, aangevuld met indicatoren uit andere bronnen zoals de Leefbaarometer. Met behulp van deze index wordt de volgende driedeling aangebracht (Portaal, 2012a):

- Thuiswijken: hier voelen onze huurders zich thuis. De activiteiten zijn gericht op het in stand houden van kwaliteit. Meest van de tijd zijn dit de reguliere processen, gericht op schoon houden, repareren wat stuk is en dat mensen zich veilig voelen;
- Kanswijken: in deze buurten gaat het minder maar de kans op verbetering is er. Hierin doet Portaal activiteiten gericht op de aanpak van specifieke problemen. Vaak zijn dit projecten;
- Bouwwijken: in deze buurten gaat het niet goed en moet er veel opgebouwd worden. Hierin doet Portaal activiteiten die onderdeel zijn van een groter geheel van meerdere problemen (zogenaamde multi-probleemwijken). De coördinatie van deze aanpak gebeurt vanuit een programma dat veelal wordt getrokken door de gemeente.

Op leefbaarheid wordt de komende jaren niet bezuinigd (Portaal, 2012d). De ambitie is om 5% van het totale budget voor leefbaarheid (middelen en menskracht) vrij te maken (Portaal, 2012a). Figuur 19 toont een overzicht van de uitgaven op het gebied van leefbaarheid gedurende de laatste jaren:



Figuur 19: overzicht leefbaarheidsuitgaven Portaal 2004 – 2010 (Bron: Portaal, 2012d)

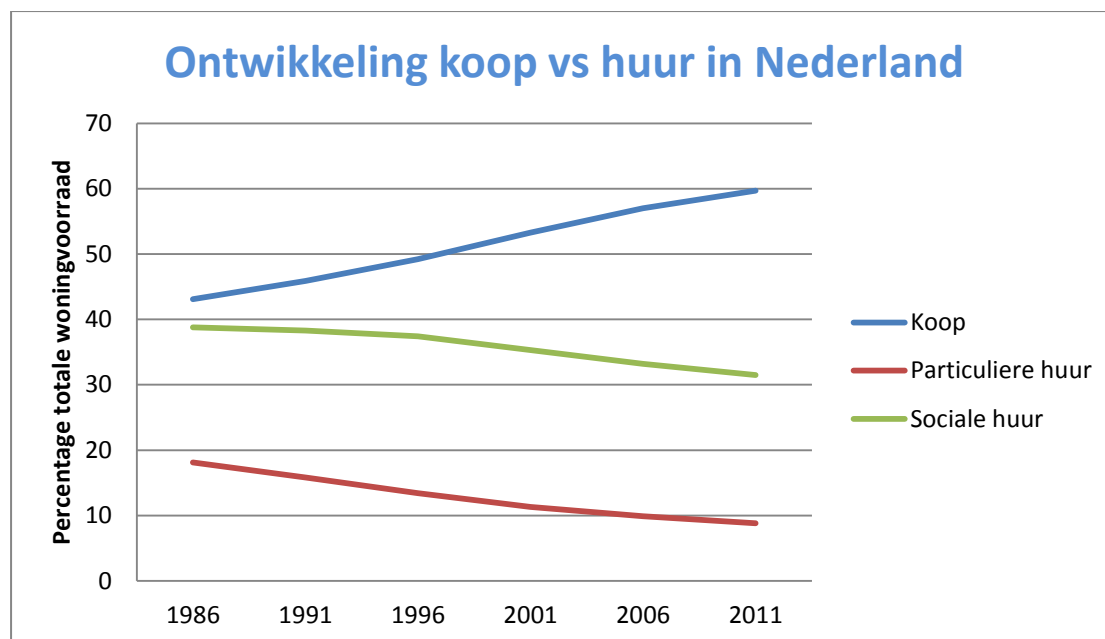
Figuur 19 laat zien dat er de afgelopen jaren fors is geïnvesteerd in de leefbaarheid door Portaal. Voor de nabije toekomst worden de totale uitgaven aan leefbaarheid niet verlaagd. Wel wordt er meer gedifferentieerd op basis van de uitkomsten uit het eerder besproken Wijkselectiemodel. Probleemwijken krijgen dus relatief meer leefbaarheidsbudget dan wijken die het goed doen.

### Ontwikkelingen woningmarkt: verschuiving van huur- naar koopsector, minder sloop en meer verkoop door corporaties

Het verkopen van sociale huurwoningen heeft een direct effect op het eigenwoningbezit. Het aantal koopwoningen en huurwoningen als percentage van de totale woningvoorraad beïnvloeden elkaar als communicerende vaten: wat er bij de een afgaat, komt er bij de andere bij. Een complicerende factor is dat er sprake is van sociale huurwoningen en particuliere huurwoningen.

Dit onderzoek richt zich specifiek op de verkoop van sociale huurwoningen. Het is echter ook mogelijk dat sociale huurwoningen worden verkocht, om vervolgens in de particuliere huursector terecht te komen. Dit is echter in 99% van de gevallen alleen een theoretische mogelijkheid omdat er juridisch vele drempels zijn om gekochte sociale huurwoningen op de particuliere huurmarkt aan te bieden. Daarnaast worden corporatiewoningen over het algemeen onder de markthuur aangeboden, waardoor het financieel niet loont om een voormalige sociale huurwoning te kopen tegen de marktprijs en hem daarna aan te bieden op de particuliere huurmarkt voor een marktconforme huur. Hiermee wordt de particuliere verhuurder immers een concurrent van de corporatie die een vergelijkbare woning veel goedkoper kan aanbieden (Portaal, 2012g).

Uit de cijfers van de Nederlandse woningvoorraad over de afgelopen 25 jaar (Rijksoverheid, 2012c) blijkt dat er een verschuiving heeft plaatsgevonden van de huursector richting de koopsector (zie figuur 20). De belangrijkste reden van deze verschuiving is het overheidsbeleid dat het eigenwoningbezit heeft gestimuleerd.



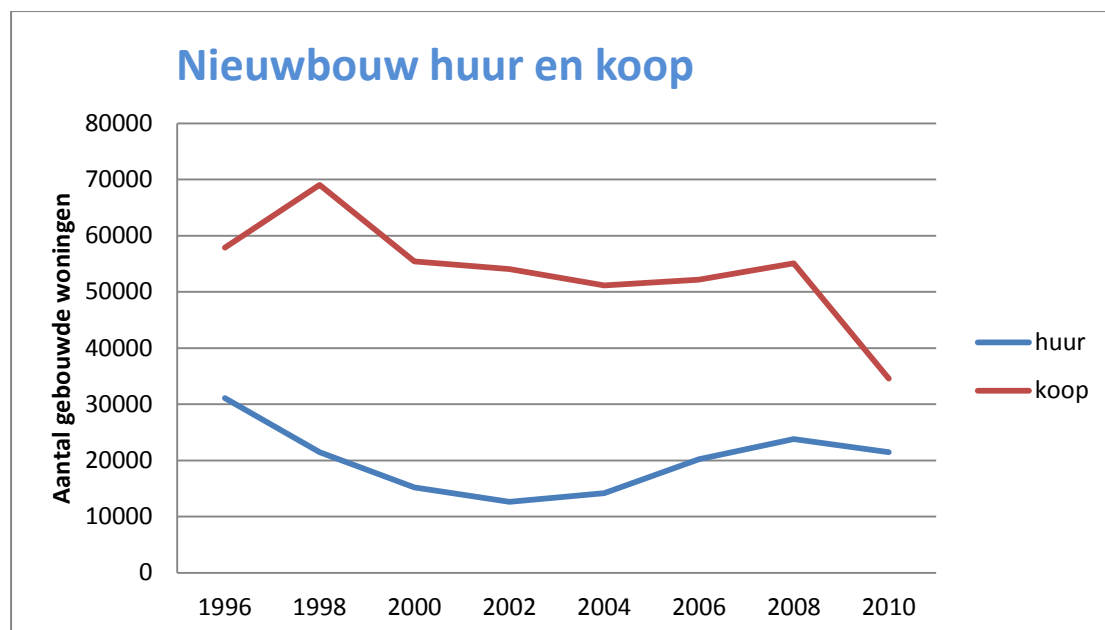
Figuur 20: ontwikkeling van de verhouding koop/huur over de afgelopen 25 jaar (Bron: Rijksoverheid, 2012c)

De verschuiving van de huursector naar de koopsector is voor een groot deel te danken aan de verkoop en sloop van corporatiewoningen (zie figuur 21). De verschuiving is de afgelopen jaren echter wel afgezwakt door een afname van de sloop.



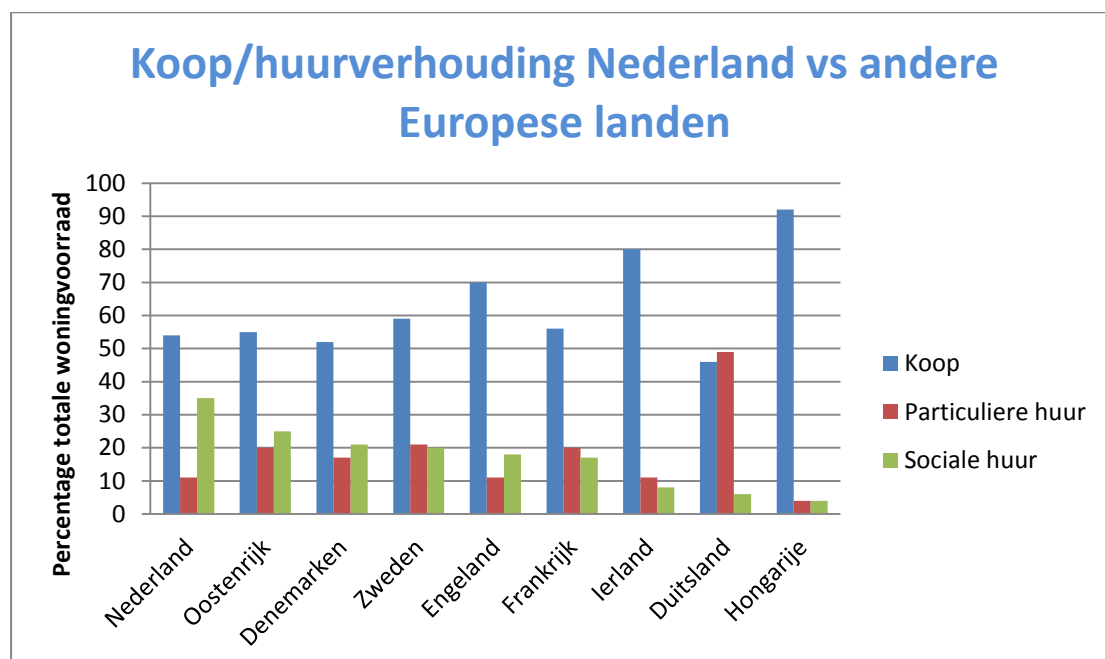
Figuur 21: sloop en verkoop door corporaties 2006-2010 (Bron: CFV 2011)

Al jaren worden er meer koopwoningen dan huurwoningen gebouwd (zie figuur 22). De trend is de afgelopen jaren echter wel afgezwakt door een relatief sterkere afname van het aantal nieuwgebouwde koopwoningen. In absolute aantallen worden er meer woningen bijgebouwd dan verkocht of gesloopt. Hierbij dient echter de kanttekening geplaatst te worden dat er bijna alleen sociale huurwoningen zijn gesloopt, in het kader van de vele herstructureringsprojecten die de afgelopen jaren zijn voltooid.



Figuur 22: nieuwbouw huur/koop in Nederland (Bron: CBS Statline, 2012)

Het aandeel koopwoningen is in Nederland relatief klein en het aandeel huurwoningen relatief groot, vergeleken met andere Europese landen (zie figuur 23). Net als in Nederland is ook in andere Europese landen het eigenwoningbezit de afgelopen decennia flink toegenomen (Jones et. al., 2007). Volgens Saegert (2009) en Gruis e.a.(2009), is deze toename het gevolg van de toegenomen privatisering van de sociale huursector. Het neoliberale beleid dat de afgelopen decennia in de meeste Europese landen is gevoerd gaat uit van de veronderstelling dat eigenwoningbezit goed is voor de maatschappij (Jones et. al., 2007). Volgens Lawson (2005) wordt eigenwoningbezit dan ook nadrukkelijk gestimuleerd door de overheid in veel Europese landen.



Figuur 23: eigenwoningbezit van Nederland en andere Europese landen (Bron: Whitehead & Scanlon, 2007)

## B. Enquêtevragen KTO

### Enquêtevragen uit KTO 2005 (Bron: Portaal, 2005)

#### Tevredenheid buurt:

##### **Vraag 4:**

Hoe tevreden bent u in het algemeen over uw huidige buurt?

U kunt hierbij een cijfer geven van 1 tot 10 waarbij een 1 betekent 'zeer ontevreden' en een 10 betekent 'zeer tevreden'. Kruis het vakje naar keuze aan!

zeer ontevreden	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	zeer tevreden
--------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	------------------

We vragen u nu naar uw tevredenheid over de diverse onderdelen van uw huidige buurt.

##### **Vraag 4.1:**

Hoe vindt u de kwaliteit en aantrekkelijkheid van de woningen bij u in de buurt? (Het gaat dus niet om uw eigen woning, maar om de woningen om u heen. Denk ook aan de staat van de tuinen en de schuttingen.

zeer slecht	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	zeer goed
----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	--------------

#### Overlast:

##### **Vraag 4.6:**

Wat vindt u van de netheid van uw buurt, Denk aan het voorkomen van zwerfvuil, hondenpoep, etc...?

zeer slecht	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	zeer goed
----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	--------------

##### **Vraag 4.7:**

Heeft u in uw buurt overlast van het gedrag van anderen? Denk hierbij aan geluidsoverlast, of overlast van rondhangende groepen en dergelijke.

Ernstige overlast	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Totaal geen overlast
----------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-------------------------



## Enquêtevragen uit KTO 2011 (Bron: Portaal, 2012c)

### Tevredenheid buurt:

#### 4.0:

Hoe tevreden bent u in het algemeen over uw huidige buurt?

U kunt hierbij een cijfer geven van 1 tot 10 waarbij een '1' betekent 'zeer ontevreden' en een '10' betekent 'zeer tevreden'. Kruis het vakje naar keuze aan!

Ze er ontevreden	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ze er tevreden
------------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----------------------

Hoe tevreden bent u over...?		Ze er ontevreden	Ontevreden	Neutraal	Tevreden	Ze er Tevreden
4.1	De kwaliteit van de woningen in uw buurt (aantrekkelijkheid, staat van onderhoud)					

### Overlast:

In welke mate ervaart u overlast van...?		Ze er veel	Veel	Matig	Weinig	Geen
4.15	Het gedrag van anderen in uw buurt (geluidsoverlast, burens, rondhangende groepen, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.16	Vervuiling in uw buurt (zwerfvuil, hondenpoep, graffiti, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## C. Overzicht CBS buurten en categorisering verkoopbuurt ja/nee

CBS buurten	KTO aantal ingevulde enquêtes 2005	KTO aantal ingevulde enquêtes 2011	Woningvoorraad CBS 2010	% corporatiewoningen	Corporatiewoningen CBS 2010	Aantal woningen verkocht Portaal	% verkocht door Portaal tov corporatiebezit
Benedenstad	34	160	1550	56	868	0	0,0
De Kooi	16	60	2845	68	1935	0	0,0
de Waard	27	36	955	43	411	0	0,0
Dobbewijk-Noord	13	42	725	47	341	0	0,0
Dobbewijk-Zuid	33	109	1925	37	712	0	0,0
Gasthuiswijk	17	25	1235	48	593	0	0,0
Haagweg-Noord	20	28	660	39	257	0	0,0
Haagweg-Zuid	18	52	1505	73	1099	0	0,0
Marewijk	10	36	1105	24	265	0	0,0
Meerburg	19	33	1050	46	483	0	0,0
PresikhaafII	34	12	1015	80	812	0	0,0
PresikhaafIII	23	74	2035	63	1282	0	0,0
Rijkerswoerd-West	15	43	2000	42	840	0	0,0
Soest	31	111	2375	36	855	0	0,0
Soesterberg	20	81	2645	26	688	0	0,0
Soesterveen I	51	176	4605	35	1612	0	0,0
Stadscentrum	15	43	2740	15	411	0	0,0
Stadstuin	11	16	760	15	114	0	0,0
Zwanenveld	36	134	2440	56	1366	0	0,0
Bloemenbuurt-Oost	11	45	990	70	693	1	0,1
Biezen	73	221	3160	55	1738	3	0,2
Nije Veld	65	148	2420	68	1646	5	0,3
Kronenburg	10	13	1540	73	1124	4	0,4
Alteveer-Cranevelt	14	64	1550	30	465	2	0,4
Noordvest	21	60	860	45	387	2	0,5
Sint Marten	37	59	845	61	515	3	0,6
Neerbosch-Oost	15	32	3380	49	1656	14	0,8
Aldenhof	14	54	1105	68	751	11	1,5
Meijhorst	22	75	1625	79	1284	20	1,6
Geitenkamp	28	63	2170	93	2018	34	1,7
Grootstal	28	168	2605	64	1667	29	1,7
Hoge Mors	26	97	1970	44	867	16	1,8
't Hart	22	69	1720	25	430	8	1,9
De Laar-Oost	16	74	2825	33	932	18	1,9
Hatert	87	243	4580	71	3252	65	2,0
Lage Mors	38	98	2150	46	989	22	2,2
Heseveld	38	101	2890	43	1243	33	2,7
Hees	10	63	1115	27	301	8	2,7
't Duifje	10	36	770	70	539	20	3,7
De Bunt	11	19	2050	8	164	7	4,3

CBS buurten	KTO aantal ingevulde enquêtes 2005	KTO aantal ingevulde enquêtes 2011	Woningvoorraad CBS 2010	% corporatiewoningen	Corporatiewoningen CBS 2010	Aantal woningen verkocht Portaal	% verkocht door Portaal tov corporatiebezit
De Laar-West	13	35	2710	37	1003	51	5,1
Monnikenhuizen	23	53	1080	46	497	27	5,4
Boshuizen	29	57	1690	55	930	52	5,6
De Brinken	10	39	345	41	141	9	6,4
Wolfskuil	67	227	2730	57	1556	101	6,5
Slaaghwijk	30	72	1730	77	1332	95	7,1
Bloemenbuurt-West	21	56	740	60	444	35	7,9
Juliana van Stolberg	21	84	775	62	481	38	7,9
Soesterveen II	30	131	3615	28	1012	119	11,8
de Plaatsen	18	60	820	72	590	85	14,4
Amaniet	10	40	305	54	165	40	24,3
Camera Obscurastraat	10	23	765	30	230	72	31,4
<b>52 buurten totaal</b>	<b>1321</b>	<b>3950</b>	<b>93795</b>		<b>45985</b>	<b>1049</b>	

**niet-verkoopbuurt  
(<5% verkocht)**

**verkoopbuurt  
(>5% verkocht)**

### D. Criteria verkoopbeleid Portaal

A. Harde criteria om woningen NIET te verkopen:	Toelichting:
VHE's in herstructureringscomplexen;	We verkopen geen complexen die gelabeld zijn voor sloop of waar we de komende 15 jaar willen gaan herstructureren.
VHE's in complexen die in afwachting zijn van groot onderhoud;	
VHE's in complexen die in afwachting zijn van bepalen strategie;	
VHE's die gepland staan voor sloop;	
Woningen voor bijzondere doelgroepen (inclusief opgepluste woningen) of bijzondere woonvormen.	Bij collectieve verkoop kunnen regiobedrijven hier gemotiveerd van afwijken.
VHE's met een strategische ligging, toekomstplannen gebied niet zeker.	Verkoop in wijken waar we de wijkregie willen voeren, is in principe alleen onder terugkoopvoorwaarden mogelijk. Als wijkregie wordt afgebouwd, kan verkoop weer toenemen.
Nieuwbouwwoningen (jonger dan 10 jaar);	We benutten verkoop ook om onze woningvoorraad te vernieuwen. Daarom verkopen we woningen jonger dan 10 jaar niet. Behalve woningen die we in de nieuwbouw 'gedwongen' hebben omgezet van koop naar huur.
Onzelfstandige eenheden;	
VHE's die volgens afspraken met de gemeente niet verkocht mogen worden;	
VHE's die i.v.m. recht op subsidie beter niet verkocht kunnen worden;	
Woningen waar we een waardedaling verwachten, worden niet verkocht.	
We verkopen geen woningen die we aan ons bezit (bijvoorbeeld door nieuwbouw) willen toevoegen.	We verkopen woningen om de juiste woningen terug te bouwen.
B. In principe niet verkopen:	
<p>VHE's nabij herstructurering, i.v.m. verwachte waardeontwikkeling;  VHE's op grond in erfpacht mogen alleen verkocht worden als de gemeente duidelijkheid heeft verschaft over de financiële gevolgen.  Woningen worden niet verkocht als in de wijk al veel woningen door andere corporaties of door de markt worden verkocht.  Woningen worden niet verkocht als er onvoldoende woningen voor de lagere inkomens overblijven.</p>	
B. Bij voorkeur wél verkopen:	
Woningen die financieel het meest opbrengen	Deze en het volgende criteria dienen in onderling samenhang behandeld te worden. Bijvoorbeeld de verkoop van een eengezinswoning in een bepaalde wijk kan financieel meer opleveren, maar draagt niet bij aan de differentiatie van de woning. De uiteindelijke keuze dient in de portefeuilliplannen gemotiveerd te worden.
Verkoop draagt bij aan differentiatie van de portefeuille	Verkoop in combinatie met nieuwbouw draagt bij aan de transformatieopgave.

## E. Voorbeeldbrief bewoners



Universiteit Utrecht



Geachte bewoner van de ...,

In het kader van mijn afstudeerscriptie voor de Universiteit van Utrecht, doe ik in samenwerking met Portaal onderzoek naar de ontwikkeling van de leefbaarheid in de Slaaghwijk. Ik probeer dit onder andere in beeld te brengen door interviews af te nemen met huurders en kopers in de buurt.

Deze week bel ik bij enkelen van u aan om uw mening te vragen over dit onderwerp. Het gaat om **donderdag ... en vrijdag ... mei/juni tussen 12.00 en 20.00 uur**. Het interview zal ongeveer 15-30 minuten duren. Mocht u op dat moment geen tijd hebben, dan is er altijd de mogelijkheid tot het maken van een afspraak op een later tijdstip.

Mocht u nog vragen hebben naar aanleiding van deze brief, of wilt u zich vrijwillig aanmelden voor een afspraak, dan hoor ik dat graag. U kunt mij bereiken via onderstaand e-mailadres en/of telefoonnummer. Alvast bedankt voor uw medewerking!

Met vriendelijke groet,

Tom Jansen

*Stagiair Onderzoek Portaal  
Universiteit Utrecht: Geowetenschappen - Stadsgeografie  
E-mailadres: [tom.jansen@portaal.nl](mailto:tom.jansen@portaal.nl)  
Telefoonnummer: 06-53267996*

## F. Vragenlijst interviews bewoners

### **Huidige situatie**

Hoe lang woont u al in deze woning?

Hiervoor ook in Schothorst gewoond?

Huur of koop?

Bij koop:

Zittende huurder of van buiten de buurt?

Spijt van aankoop?

Verhuiswensen?

In hoeverre bent u op dit moment tevreden met...?

Kwaliteit woning (aantrekkelijkheid, onderhoud etc.)

Kwaliteit complex (contact medebewoners, galerij/gangen, trappenhuizen)

Kwaliteit buurt (groen, winkels, pleintjes, bankjes, verlichting)

### **Locatie vragen! Waar? Wie? Wanneer? Waarom?**

In hoeverre ervaart u op dit moment overlast van...?

Gedrag andere bewoners (geluidsoverlast, criminaliteit etc.)

Vervuiling (zwerfvuil, hondenpoep, graffiti, winkelwagentjes etc.)

### **Locatie vragen! Waar? Wie? Wanneer? Waarom?**

### **Ontwikkeling leefbaarheid de afgelopen jaren**

In hoeverre vindt u de leefbaarheid in de Slaaghwijk de afgelopen jaren verbeterd? Of juist niet?

Veiligheid

Imago

Woningen

Bewoners

### **Locatie vragen! Waar? Wie? Wanneer? Waarom?**

### **Effect van verkoop corporatiewoningen**

Wist u dat er de afgelopen jaren voormalige sociale huurwoningen zijn verkocht in uw buurt? Kunt u zeggen waar dat is gebeurd?

Denkt u dat dit heeft geleid tot een verbetering van de buurt? Waarom wel/niet?

Ziet u een verschil tussen huurders en kopers? Op welke manier? (onderhoud, type bewoners, overlast)

### **Sluiten: persoonlijke gegevens**

Leeftijd:

Opleidingsniveau:

Nationaliteit:

Huishoudensituatie:

Werksituatie:

**Heeft u nog vragen of aanvullingen?**