

De mythe ontkracht:

Effecten van de verkoop van huurwoningen in Rotterdam

Door Kevin Vijftigschild

Masterthesis Stadsgeografie, Faculteit Geowetenschappen Universiteit Utrecht
Gemeente Rotterdam, afdeling Wonen (dS+V)



De mythe ontkracht:

Effecten van de verkoop van huurwoningen in Rotterdam

Door Kevin Vijftigschild

Masterthesis Stadsgeografie, Faculteit Geowetenschappen Universiteit Utrecht
Gemeente Rotterdam, afdeling Wonen (dS+V)



Augustus 2012

Kevin Vijftigschild

Studentnummer: 3134652

k.w.a.vijftigschild@students.uu.nl

Onder begeleiding van:

Gideon Bolt

Universiteit Utrecht, faculteit Geowetenschappen

Sabrina Kers & Kicki Söderhjelm

Gemeente Rotterdam, afdeling Wonen, Stadsontwikkeling

Voorwoord

Voor u ligt de masterscriptie die ik in het afgelopen half jaar heb geschreven. Het is het eindproduct van de masteropleiding Stadsgeografie aan de Universiteit Utrecht.

Het onderwerp van deze scriptie betreft de verkoop van huurwoningen. Het is geschreven in een turbulente tijd op de woningmarkt. In de politiek wordt geopperd het kooprecht in te voeren, terwijl veel woningcorporaties en beleidsmakers daarop tegen zijn, want ook mensen met een kleine beurs moeten goed kunnen wonen. Tegelijkertijd blijkt de woningmarkt een bikini, waar in het middenstuk te weinig aanbod is voor de middeninkomens. De verkoop van huurwoningen wordt genoemd als oplossing om dit gat te verkleinen. Maar gaat dat niet ten koste van de woningen die ooit voor de lagere inkomens bedoeld waren? En wat betekent het voor een buurt wanneer de huurwoningen worden omgezet in koopwoningen? Door wie worden de woningen gekocht en wat verandert daardoor? Kortom, is het verkopen van huurwoningen de oplossing om de woningmarkt te verbeteren of is dat een mythe? Naar deze vragen heb ik onderzoek gedaan.

De afdeling Wonen van de gemeente Rotterdam heeft mij de mogelijkheid geboden deze afstudeerstage te schrijven. Ik ben hen daarvoor zeer erkentelijk en wil iedereen op de afdeling bedanken voor de hulp die ze hebben geboden. In het bijzonder wil ik mijn begeleiders Sabrina Kers en Kicki Söderhjelm bedanken voor de begeleiding en ondersteuning. Hetzelfde geldt voor Gideon Bolt, die mij vanuit de universiteit in raad en daad heeft bijgestaan en bemoedigend commentaar heeft gegeven van begin tot eind. Ook wil ik mijn dank uitspreken aan alle respondenten en *interviewees*, want zonder hun tijd en informatie was deze scriptie niet tot stand gekomen. Tot slot wil ik mijn vriendin Lisette van Leijenhorst bedanken voor de hulp bij de laatste loodjes.

Utrecht, augustus 2012

Kevin Vijftigschild bsc.

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1: Inleiding	
1.1 Aanleiding	9
1.1.1 Geschiedenis van de sociale huursector	9
1.1.2 De verzelfstandiging van woningcorporaties en verkopen	10
1.2 Wetenschappelijke relevantie	11
1.3 Maatschappelijke relevantie	13
1.4 Doelstelling en probleemstelling	14
1.5 Leeswijzer	15
Hoofdstuk 2: Verhuizen of blijven? Huren of kopen?	
2.1 Inleiding	16
2.2 De levensloopbenadering	16
2.2.1 De aanloop	16
2.2.2 Levensloopcarrières en triggers	17
2.2.3 Hulpbronnen en restricties	19
2.2.4 De macrocontext	21
2.3 Effecten op het huishoudenniveau	22
2.3.1 Kopen of huren en <i>empowerment</i>	23
2.3.2 Ontologische veiligheid en financiële zekerheid	24
2.3.3 Autonomie en keuzevrijheid	26
2.3.4 Eigenwaarde en status	26
2.4 Het buurtniveau	27
2.4.1 Woonomgeving	27
2.4.2 Positieve effecten	27
2.4.3 De nadelen en dilemma's	31
2.5 Conclusie	33
Hoofdstuk 3: Methodiek: tegenvallers en oplossingen	
3.1 Inleiding	36
3.2 Waarom deze wijken?	36
3.3 Onderzoeksstrategie: onvoorziene omstandigheden	37
3.4 Onderzoeksmethoden: <i>The best of both worlds</i>	38
3.5 Dataverzameling	38
3.6 Operationalisering: <i>switch!</i>	39
Hoofdstuk 4: Verkoop huurwoningen in de praktijk	
4.1 Inleiding	40
4.2 De historie	40
4.3 Bevordering eigenwoningbezit in stadsregio Rotterdam	43
4.4 Verkoop van huurwoningen in beeld	46
4.5 Discussie kernvoorraad	49
4.6 Het proces van de verkoop	52
4.6.1 Overwegingen inzake het verkopen van huurwoningen	52
4.6.2 Voorwaarden verkoop huurwoningen	52
4.7 Verkoopbeleid Woonbron Rotterdam	53
4.8 Verkoopbeleid Woonstad Rotterdam	56
4.9 Verkoopbeleid Vestia Rotterdam	58
4.10 Conclusie	59

Hoofdstuk 5: De onderzoeksgebieden	
5.1 Inleiding	60
5.2 Beverwaard	61
5.2.1 De historie en het karakter van de Beverwaard	62
5.2.2 Woonduur en de mutatiegraad in de Beverwaard	63
5.2.3 Veranderde eigendomsvormen en verkopen in de Beverwaard	65
5.3 Noordereiland	67
5.3.1 De historie en het karakter van het Noordereiland	67
5.3.2 Woonduur en de mutatiegraad op het Noordereiland	69
5.3.3 Veranderde eigendomsvormen en verkopen op het Noordereiland	70
5.4 Liskwartier	72
5.4.1 De historie en het karakter van het Liskwartier	72
5.4.2 Woonduur en de mutatiegraad in het Liskwartier	74
5.4.3 Veranderde eigendomsvormen en verkopen in het Liskwartier	75
Hoofdstuk 6: Onderzoeksresultaten	
6.1 Inleiding	78
6.2 Kenmerken respondenten	78
6.3 Woningkwaliteit en woningwaardering	83
6.4 Het ervaren van empowerment	86
6.5 De wooncarrière onder de loep genomen	91
6.6 Buurtwaardering en interactie	94
6.7 Conclusie	97
Hoofdstuk 7: Conclusie	
7.1 Achtergrond verkoop huurwoningen	99
7.2 De kernvoorraad	100
7.3 Empowerment van kopers	101
7.4 De effecten in de buurt van het verkopen van huurwoningen	103
Literatuurlijst	105
Bijlage: Schriftelijke enquête	113

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

‘Woningcorporaties moeten hun huizen massaal gaan verkopen,’ schreeuwt de kop van Elsevier (2010). De financiële noodzaak voor woningcorporaties om een deel van hun bezit af te stoten om meer inkomsten te genereren is actueel. Het kabinet Rutte I pleitte daarom voor een kooprecht, zodat huurders hun woning kunnen kopen. Het proces van huurwoningen die verkocht worden is niet nieuw, maar al langere tijd aan de gang. In het afgelopen decennium zijn jaarlijks 1000 tot 3000 woningen in Rotterdam omgezet van een huurwoning naar een koopwoning. Deze verkopen zijn zeker niet alleen onderwerp van discussie vanwege de financiën. In tegenstelling tot de relatieve kortetermijneffecten op financieel vlak voor corporaties hebben de maatschappelijke en ruimtelijke effecten een langdurig effect, zoals een veranderende kernvoorraad. Maar ook op kleinere schaal speelt dat, bijvoorbeeld als het gaat om binding met de buurt van kopers en huurders. Voor de gemeente Rotterdam zijn deze effecten van belang om een strategisch beleid af te stellen voor een gezonde toekomst van de lokale woningmarkt. De adviserende rol van de gemeente voor corporaties moet ervoor zorgen dat negatieve effecten worden beperkt en de positieve punten worden uitgelicht.

1.1.1 Geschiedenis van de sociale huursector

Nederland staat internationaal gezien bekend om de grote sociale huursector. De ontwikkeling hiertoe kent een lange geschiedenis. De aanzet tot een grote rol van de overheid in de volkshuisvesting dateert uit 1901, toen de Woningwet in het leven werd geroepen. Daardoor zouden de erbarmelijke woonomstandigheden, voornamelijk in de grote steden, verbeterd worden. De non-profit huisvestingorganisaties werden een toegelaten instelling, waarmee zij in aanmerking kwamen voor subsidie van de overheid en werd het mogelijk goedkoop te lenen (Ekkers, 2006). Een verdere toename in het aandeel van de sociale huursector vond plaats in de periode na de Tweede Wereldoorlog. Ingrijpende staatsinterventie vond plaats door het nijpende huizen tekort, als gevolg van deze oorlog. De rente werd vastgezet en grootschalige subsidies werden toegekend om de bouw van woningen te stimuleren. Dit beleid werd voortgezet in de jaren vijftig en zestig. Het raakte ingebed in een algeheel sociaal en economisch discours van het drukken van de lonen en het versterken van de sociale vangnetten. In deze tijd ontwikkelde de non-profit woningmarkt in een goed georganiseerde sector, waarbij aantrekkelijke en relatief goedkope woningen werden aangeboden. Eengezinswoningen in de vorm van rijtjeshuizen konden zo concurreren met de koopsector voor huishoudens met een modaal inkomen (Clark & Dieleman, 1996).

In de jaren zestig liepen de belangen tussen de overheid en private partijen uit elkaar door een gebrek aan vertrouwen in de markt. Bovendien stelden institutionele beleggers zich terughoudend op. Het instorten van de vastgoedmarkt was vervolgens in het begin van de jaren tachtig een belangrijke indicator voor de slechte relatie tussen de private en publieke sector. Maar hierin vond een kentering plaats. Het bedrijfsleven steeg weer in aanzien terwijl decentralisatie, deregulatie, privatisering en het stimuleren van particulier initiatief beleidsdoelstellingen vormden (Bult-Spiering e.a., 2005). De eerste fase van de heersende visie op sociale huurwoningen, waarin sociale huurwoningen door de autoriteiten werden gezien als een meerwaarde voor de stad, kwam eind jaren tachtig definitief tot een einde (Uitermark e.a., 2007). Deze opvatting is merkbaar in de onevenwichtige verdeling in het aanbod van sociale huurwoningen in de stad. Voormalige stadsvernieuwingswijken en naoorlogse wijken (1946-1975) kennen een hoge concentratie sociale huurwoningen (Van Kempen e.a., 2009).

De tweede fase in de visie op sociale huurwoningen in het begin van de jaren negentig is compleet anders. Sociale huurwoningen werden door beleidsmakers als probleem gezien. Economische factoren speelden een aanzienlijke rol in het veranderde perspectief (Uitermark e.a., 2007). De hoogopgelopen nationale schulden eisten namelijk bezuinigingen en de visie op de woningmarkt veranderde. De leningen aan woningcorporaties werden stopgezet en het terugtrekken van de overheid op de woningmarkt kreeg een vervolg in de jaren negentig. Kapitaalsubsidies aan woningen werden gereduceerd en huursubsidies aan individuen werden verhoogd. De idee hierachter komt voort uit de ontdekking dat veel huishoudens relatief te goedkoop woonden en anderen juist te duur woonden, waardoor ze te veel huursubsidie toegewezen kregen. De conclusie was dat er te veel op de financiën van de overheid werd geleund. In reactie hierop werd besloten dat er minder sociale huurwoningen en meer koopwoningen gebouwd moesten worden. Deze koopwoningen moesten niet alleen door marktpartijen worden opgeleverd, maar ook door de woningcorporaties. Door het bouwen van woningen in het midden- en hogere inkomenssegment zou de woningladder beklommen kunnen worden door huishoudens die het zich kunnen veroorloven duurder te wonen, terwijl huishoudens met lagere inkomens kunnen wonen in de daarvoor bestemde goedkopere woningen (Aedes, 2007). Concentratie van de sociale huurwoningen werd bovendien als probleem gezien. Om de leefbaarheid te vergroten stimuleerde de overheid de totstandkoming van buurten met een uitgebalanceerde verhouding tussen sociale huur- en koopwoningen (Uitermark, 2007).

De kernvoorraad (de omvang van goedkope en betaalbare huurvoorraad) werd groter bevonden dan de doelgroep, bestaande uit huishoudens met lage inkomens die op deze woningen zijn aangewezen. In de periode 1995-2007 betrof jaarlijks 4 tot 9% van de totale gerealiseerde woningbouwproductie koopwoningen, die gebouwd zijn door woningcorporaties, ten teken dat zij hun speelveld deels verlegd hebben (Buitelaar e.a., 2009). Dit is kenmerkend voor de derde fase, waarbij sociale huurwoningen zelf worden gezien als het probleem. Voorheen, in de tweede fase, werd de concentratie van sociale huurwoningen als probleem gezien, in de huidige derde fase is dat beeld verscherpt tot deze woningen *an sich*. Huizenbezitters worden geassocieerd met vrijheid en actief burgerschap, terwijl de sociale huurders worden geassocieerd met afhankelijkheid. In het beleid vindt een verschuiving plaats van een mix tussen eigendomsvormen ten behoeve van een uitgebalanceerde sociale samenstelling naar een opgeschroefd aantal koopwoningen en sloop van sociale huurwoningen. In Rotterdam is deze verschuiving duidelijk zichtbaar (Uitermark e.a., 2007). Het veranderde perspectief op sociale huurwoningen heeft zijn uitwerkingen op het beleid dat gevoerd wordt, maar ook de veranderde rol van woningcorporaties ligt hieraan ten grondslag.

1.1.2 De verzelfstandiging van woningcorporaties en verkopen

In de jaren zestig is een start gemaakt met het vergroten van de financiële weerbaarheid van de woningcorporaties door het toestaan van het opbouwen van reserves. In de jaren tachtig werd geacht dat de ontwikkeling zich voldoende had voortgezet en de risico's door de corporaties gedragen konden worden zonder financiële steun van de overheid. Het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) werd opgezet, dat garanties afgeeft op kapitaalmarktleningen, aangetrokken door corporaties. Ook werd het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting (CFV) opgezet. Daarin werd opgenomen dat de corporaties gezamenlijk de middelen moeten opbrengen indien andere corporaties in financieel zwaar weer verkeren. Na de overeenstemming over dit solidariteitsstelsel, werd in 1995 de financiële verzelfstandiging van de corporaties voltooid met de Bruteringswet, dat volgde op het opzetten van de WSW en CFV. In deze wet zijn de openstaande financiële bijdragen van de overheid en de restanten van de rijksleningen vereffend, waarop de financiële banden tussen de overheid en woningcorporaties werden verbroken (Snuverink, 2006).

De hoofdtaak van de corporaties is nog immer om betaalbare huurwoningen aan te bieden. Het bouwen van deze woningen is echter niet rendabel, omdat de investering wordt afgetopt. Dat houdt in dat een deel van de investering niet terugverdiend zal worden en in de boekhouding opgenomen zal worden als een verlies. Om dit verlies op te vangen, worden ten eerste koopwoningen in

nieuwbouwprojecten of in herstructurerings gebouwd. Ten tweede wordt de verkoop van huurwoningen aangewend om de liquide middelen van de corporaties te versterken, zodat herstructureringsopgaven kunnen worden uitgevoerd (KEI, 2004; Aedes, 2007). Maar deze economische component is niet de enige redenering die aan de basis ligt voor het verkoopbeleid. Ook vanuit de overheid wordt gestimuleerd de sociale huurwoningen te verkopen. Dit kwam op nationaal niveau voor het eerst duidelijk tot uiting in de nota Mensen, Wensen, Wonen (VROM, 2000), waarin werd aangestuurd op een forse toename van het aandeel eigenwoningbezit. Dit was de aanzet tot de derde fase in de visie op sociale huurwoningen. De nota kwam voort uit een grote vraag naar koopwoningen en het zou tot meer zeggenschap voor burgers moeten leiden. Voornamelijk aan eengezinswoningen in de koopsector werd een tekort waargenomen. In de vier grote steden werd een gemiddelde van 25% koopwoningen te laag bevonden. Om midden- en hogere inkomens aan de stad te binden, wordt een groeiend eigenwoningbezit gezien als een belangrijk middel om alternatieven te verschaffen, zodat deze huishoudens de stad niet zullen verlaten. Ook zou een eigenwoningbezit de betrokkenheid bij de buurt vergroten (VROM, 2000). De verkoop van huurwoningen wordt zodoende ingezet om de financiële positie van de woningcorporaties te verbeteren en zeggenschap voor de burgers te vergroten. Maar deze uitgangspunten zijn onderwerp van discussie, te meer daar het aantal woningtransacties mede door de economische crisis slecht loopt.

1.2 Wetenschappelijke relevantie

De verkoop van sociale huurwoningen in Nederland is relatief nieuw. Aan het eind van de jaren negentig is hiermee op grotere schaal begonnen, maar de eerste wetenschappelijke onderzoeken en artikelen dateren al van voor deze tijd. In Groot-Brittannië heeft namelijk al de invoering van het *Right to Buy* in 1980 plaatsgevonden. Dit kooprecht heeft ertoe geleid dat bewoners van een *council housing* de mogelijkheid hadden hun woning te kopen (Jones & Murie, 2006). De effecten van deze mutaties in woningbezit zijn breed bediscussieerd. Enerzijds is er de opvatting dat het kopen van een huis beter is, omdat het de controle en zeggenschap over het eigen leven vergroot (Saunders, 1990; Somerville, 1998). Bovendien worden huizeigenaren gezien als betere burgers, vanwege hun grotere betrokkenheid in vrijwilligersorganisaties en met de buurt. Ook wordt hen meer sociaal kapitaal toegedicht (Glaeser & DiPasquale, 1999). Anderzijds worden deze aannamen bestreden door anderen (Hiscock e.a., 2001; SEV, 2008; Kleinhaus & Elsinga, 2010). Het centrale concept in dit eerste debat is *empowerment*, dat ingaat op de verschillen tussen huurders en kopers op huishoudenniveau. Dit begrip duikt steeds vaker op in huisvestingskwesaties en duidt op zelfredzaamheid, waarbij mensen handvatten worden aangereikt om zichzelf te helpen. Zij zouden in dat geval niet meer afhankelijk zijn van de staat, maar zouden zichzelf kunnen ontplooien (Kwadijk, 2007). Het gaat erom dat het financieel voordelen heeft de woning te kopen, men de keuzevrijheid heeft een woning te kopen en verkopen, de vrijheid heeft om in de woning aanpassingen te kunnen doen en gevoelskwesaties, zoals eigenwaarde en status.

Er is ook een debat gaande over het onderhoud van de woning. Er wordt verondersteld dat huizeigenaren hun woning beter onderhouden en een betere band met de buurt onderhouden. Een langere woonduur op hetzelfde adres, de mogelijkheid te doen met de woning wat men zelf wil en de opbouw van het eigen vermogen staan hiervoor aan de basis (SEV, 2002). Maar ook hierbij worden vraagtekens gezet. Allereerst vanwege het financiële aspect. Bij een verandering van huur naar koop, verschuiven de verantwoordelijkheden naar het huishouden zelf. Bij een krappe portemonnee is het aannemelijk dat het onderhouden van de woning een lagere prioriteit krijgt. Dit kan ertoe leiden dat zittende huurders die de woning kopen soms geen geld hebben om de woning te onderhouden. Dat kan leiden tot een achteruitgang van de buurt (Van der Steeg & Ubink, 2007). Ten tweede is het maar de vraag of kopers van een huurwoning inderdaad langer op hetzelfde adres wonen. In het klassieke model woont een huishouden eerst in een huurwoning. Als stabiliteit in de relatie wordt gevonden, wordt een verhuizing naar een koopwoning gemaakt, veelal in combinatie

met gezinsuitbreiding (Dieleman & Mulder, 2002; Ekamper & van Huis, 2006). De mobiliteit wordt het hoogst bevonden de eerste fase van een huishouden (Özüekren & van Kempen, 2002). Aangezien de woningen niet alleen worden verkocht aan zittende huurders, maar ook anderen waaronder starters, is het de vraag of de verandering van eigendomsvorm de mutatiegraad verandert en de wooncarrière binnen de eigen wijk wordt bevorderd. Het is mogelijk dat de verhuisdynamiek in een buurt verandert door een grotere instroom van starters, die anders niet in aanmerking zouden komen voor een sociale huurwoning.

Het derde debat sluit aan op de verandering van de samenstelling van huishoudens in de buurt en gaat in op het vergrote gat tussen de huur- en de koopsector. 'De woningmarkt is als een bikini' (Priemus, 2011), wat inhoudt dat er voldoende woningen zijn voor de hogere inkomensgroepen aan de bovenkant en voor lagere inkomensgroepen aan de onderkant. Daartussenin ontbreekt de figuurlijke kledij, het gat dat steeds verder uitdijt. Er is een toenemend gat waarneembaar in inkomens tussen huurders en kopers, waarbij selectieve verhuizingen plaatsvinden. Hogere inkomens verlaten de huursector, terwijl lagere inkomens zich juist in deze huursector concentreren (Haffner & Boumeester, 2010). De verkoop van huurwoningen wordt gezien als middel om het middenstuk te vullen. Het aanbod van de onderkant zou door de verkoop van sociale huurwoningen kunnen worden vergroot (Brounen & Neuteboom, 2009). Daar staat tegenover dat woningen in het goedkope huursegment in aantal afnemen, mede door herstructureringen waardoor de eigendomsverhouding verandert. De kernvoorraad wordt daarmee beperkt, zodat het voor lagere inkomens moeilijker is een geschikte woning te kopen (Dol & Kleinhans, 2011).

Het laatste debat gaat over welke woningen verkocht worden. Financieel gezien is het aantrekkelijk voor woningcorporaties om de grootste woningen van de beste kwaliteit te verkopen. Deze liggen namelijk het best in de markt en leveren het meeste geld op. Anderzijds is het de primaire taak voor woningcorporaties om betaalbare woningen aan te bieden van goede kwaliteit. Een uitverkoop van de beste woningen leidt tot een verkleining van de sociale huursector, zowel kwalitatief als kwantitatief (Zijlstra, 2011). Bovendien is een verkoop van particuliere huurwoningen mogelijk van invloed op de keuzemogelijkheid om te huren of te kopen. Een grootschalige verkoop van deze woningen zou die keuzemogelijkheid kunnen beperken. Tevens biedt de particuliere huurvoorraad in Rotterdam nog veel ruimte voor de huisvesting van de primaire doelgroep (Dol & Kleinhans, 2011). Onderwerp van discussie in dezen is de veranderende verhouding tussen de eigendomsvormen en hoe dit plaatsvindt.

In de afgelopen jaren zijn in toenemende mate wetenschappelijke artikelen over de verkoop van sociale huurwoningen gepubliceerd. De discussies nemen toe, waarbij de één de verkoop van huurwoningen als een oplossing ziet, terwijl de ander het als een bedreiging voor de sociale huursector ziet. Inconsistentie is bijvoorbeeld te vinden in bevindingen in de onderzoeken van de SEV (2002; 2008). In het eerste onderzoek worden namelijk positieve effecten gemeten op individueel niveau qua woonlasten, een verbetering van de woonkwaliteit en meer betrokkenheid bij de buurt. In het tweede onderzoek worden deze bevindingen genuanceerd. Weliswaar gaan kopers er financieel op vooruit, maar er is nauwelijks sprake van een stijging van opleidingsniveau of inkomen. Ook worden zelfredzaamheid, keuzevrijheid, het gevoel van eigenwaarde en controle over het eigen leven niet vergroot door het kopen van een woning (SEV, 2002; SEV, 2008).

Dit onderzoek is erop gericht om duidelijkheid te scheppen in de effecten van het verkopen van huurwoningen. Aan de hand hiervan kan de discussie voortgezet worden en biedt het handvatten waar in de toekomst rekening mee gehouden moet worden. Vernieuwend is dat ook de verkopen uit de particuliere huursector worden inbegrepen. Deze sector wordt vaak over het hoofd gezien, maar in Rotterdam heeft het een aanzienlijk aandeel op de woningmarkt. Daarom worden deze met de sociale huurwoningen vergeleken en wordt onderzocht of de effecten anders zijn. Met de verwerking van data is bovendien een nieuw bestand tot stand gekomen, waarin te zien is waar wat voor soort

woningen verkocht zijn. Tot slot is deze scriptie vernieuwend omdat het in cases duikt waar geen tot nauwelijks herstructurering heeft plaatsgevonden. Het gaat dus puur om bestaande voorraad die verkocht wordt. In voorgaande studies is naar voren gekomen dat een toegenomen leefbaarheid bij verkochte sociale huurwoningen meer voorkomt in die geherstructureerde wijken (Woonbron, 2011).

Niet alleen in wetenschappelijke kringen wordt druk gediscussieerd over de effecten van de verkoop van huurwoningen. Ook in politieke kringen en in de pers wordt aandacht geschonken aan de woningmarkt. Deze zou op slot zitten en de ene maatregel en oplossing wordt na de ander aangedragen. Veranderde regelgeving en adviezen vanuit de Europese Unie, maar ook belanghebbende partijen in Nederland kaarten de verstoorde woningmarkt aan en geven aan dat er veranderingen nodig zijn.

1.3 Maatschappelijke relevantie

De verkoop van huurwoningen is uiterst actueel door de opname van het kooprecht in het regeerakkoord van Rutte I. Daarin is opgenomen dat 75% van het bezit van de woningcorporaties te koop moet worden aangeboden aan de zittende huurders. Dit voorstel roept veel weerstand op onder huurders, de belangenbehartigers van huurders, corporaties en beleidsmakers. Krimpregio's kampen met een tekort aan goedkope huurwoningen aan de aanbodkant, terwijl de vraag ernaar hoog is. De oorzaak ervoor wordt gevonden in de vergrijzing die sterker is in deze gebieden dan elders. Ouderen kopen doorgaans minder vaak een woning, maar hebben wel te maken met een overaanbod van goedkope koopwoningen. Doordat ze hun woning niet kunnen verkopen ontstaat leegstand en verpaupering van de woonomgeving. Toenemende problemen met de leefbaarheid en dalende vastgoedwaarde zullen het gevolg zijn, voorspellen provinciebesturen van de krimpregio's (Binnenlands Bestuur, 2012).

Maar ook in de grote steden wordt geprotesteerd. Amsterdams wethouder Freek Ossel en PvdA-kamerlid Jacques Monasch melden dat mensen in de rij staan voor huurwoningen, terwijl koopwoningen nauwelijks te slijten zijn. Een invoering van het kooprecht zou het strategische woningmarktbeleid, waarin gestreefd wordt naar een toenemend eigenwoningbezit en een goed evenwicht tussen huur en koop, verstoren. Juridisch kleven er bovendien bezwaren aan. Het is onmogelijk om het kooprecht in te voeren, omdat de woningcorporaties zelfstandige ondernemingen zijn. Ondanks de juridische onhaalbaarheid is er toch de vrees dat de beste woningen uit de sociale huursector verdwijnen en de slechte woningen overblijven. Geld om te investeren in het overblijvende bezit en nieuwbouwplannen zal er steeds minder zijn. Bovendien wordt gewaarschuwd voor langere wachttijden op de huurlijsten (NRC Handelsblad, 2012a). Uit onderzoek van het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting is gebleken dat de wachttijd op een sociale huurwoning kan oplopen tot 15 jaar en dat het aantal vrijgekomen huurwoningen in 2011 landelijk is afgenomen (Capital Value, 2012).

De juridische onhaalbaarheid van het kooprecht ten spijt, is de verkleining van de sociale huursector met een verkoop van de beste woningen niet onrealistisch. De recente ontwikkelingen bij Vestianopen de woningcorporatie 15.000 woningen te verkopen om uit de schulden te komen (NRC Handelsblad, 2012b). In het actuele debat stellen Gerard Marlet en Joost Poort (2009) dat deze verkoop juist ten goede kan komen aan de wijken. Volgens deze onderzoekers levert het veiligere en beter leefbare wijken op met een lage werkloosheid. Zij verwachten dat voornamelijk koopkrachtige huurders zullen kopen en het probleem van scheefhuren wordt verminderd. Wijken met een groot aandeel sociale huurwoningen zien zij als de wijken met de grootste problematiek qua leefbaarheid. Het aantrekken van kansrijke bevolkingsgroepen, die zich inzetten voor de leefbaarheid van de wijk en de waarde van hun eigen huis, verbetert de buurt. Ook worden zij geacht langer in de wijk woonachtig te zijn. Bovendien verwachten ze dat het de werkloosheid verlaagt, omdat statistisch

gezien eigenaren in eenzelfde context minder kans hebben om werkloos te zijn dan iemand in de sociale huursector. Dit wordt mede aan het huursubsidiebeleid geweten. Als huurders meer werken kan dat namelijk ten koste gaan van de hoogte van de huurtoeslag, waardoor extra werken geen financieel gewin oplevert. Op die manier worden deze huishoudens ervan weerhouden te werken. Tot slot noemen zij het een voordeel voor de corporaties, die het verkregen geld kunnen investeren in nieuwe projecten (NRC Handelsblad, 2012c). Deze beweringen worden door tegenstanders afgedaan als een sprookje, zoals door Rinie Teuben. Hij is directeur van Quessentie – een adviesbureau – en schrijft dat in zijn weblog. Hun bevindingen worden gebruikt om het uitgestippelde politieke beleid te rechtvaardigen. Ten onrechte, vindt hij, want er wordt uitgegaan van een almaar stijgende welvaart en vergeten wordt dat problemen zich kunnen verplaatsen, het zogenoemde waterbedeffect (Teuben, 2012). Dat houdt het effect van een beleidsmaatregel in, waarbij (on)bedoeld invloed wordt uitgeoefend op een ander gebied dan waarvoor de maatregel bedoeld is (Posthumus e.a., 2012). De opvattingen van voor- en tegenstanders van het verkopen van huurwoningen staan zo lijnrecht tegenover elkaar.

De aanpak van de woningmarkt is *hot*. Wonen 4.0, het Lenteakkoord, de afbouw van de hypotheekrenteaftrek, het kooprecht; het is een greep uit de onderwerpen die gaande zijn op de woningmarkt. Deze scriptie biedt meer inzicht in één van de facetten die door sommigen gezien wordt als oplossing van de problematiek op de woningmarkt, volgens anderen is het een uiterst onwenselijke situatie. De discussie zal nog lang doorgaan, maar het onderzoek naar de situatie in Rotterdam is middels deze scriptie voorzien van nieuwe inzichten. Daarmee kan het als voorbeeld dienen voor andere steden waar de verkoop van huurwoningen nog in de kinderschoenen staat.

1.4 Doelstelling en probleemstelling

In het bovenstaande komt naar voren dat meerdere onderwerpen worden aangesneden in deze scriptie. Het gaat om de volgende doelen:

- inzicht verkrijgen in de effecten op huishoudenniveau die het kopen van een huurwoning met zich meebrengen. *Empowerment* is hierin het centrale concept.
- inzicht verkrijgen in de kenmerken van de kopers van huurwoningen en welke invloed de mogelijkheid tot het kopen van een huurwoning heeft op de wooncarrière.
- inzicht verkrijgen in de effecten op buurtniveau die ontstaan door de verkoop van huurwoningen.
- inzicht verkrijgen in de beleidsafwegingen van woningcorporaties en de gevolgen voor de stad Rotterdam wat betreft de verdeling huur en koop.

Vanuit deze doelstellingen wordt de volgende hoofdvraag opgesteld:

In welke mate krimpt de kernvoorraad in Rotterdam door de verkoop van huurwoningen, in hoeverre 'empowert' de verkoop van huurwoningen kopende huishoudens en in hoeverre leidt de verkoop van huurwoningen tot effecten op het gebied van leefbaarheid en bevolkingsdynamiek in de buurten Beverwaard, Liskwartier en Noordereiland?

1.5 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk worden de theorieën behandeld die van toepassing zijn op de verkoop van huurwoningen. De levensloopbenadering, *empowerment* en buurteffecten zijn daarin de kernconcepten. In hoofdstuk 3 worden de achtergronden geschetst van de verkoop van huurwoningen en de ontwikkelingen in Rotterdam. Aan bod komen het gevoerde beleid van de gemeente en corporaties, de ontwikkelingen op de Rotterdamse woningmarkt en de verschillende verkoopvarianten die gehanteerd worden. Dit hoofdstuk biedt tegenwicht voor de resultaten uit dit onderzoek, zodat niet alleen aandacht wordt geschonken aan de kopers van huurwoningen, maar ook de sociale huurders in acht worden genomen. De huishoudens met lagere inkomens zijn immers de doelgroep van de sociale huurwoningen die niet uit het oog verloren moet worden. Het vierde hoofdstuk bevat de toegepaste methodiek voor dit onderzoek. De onderzoeksopzet, methoden en de dataverzameling vormen de opmaat tot het vijfde hoofdstuk. In dat hoofdstuk worden de wijken Beverwaard, Liskwartier en het Noordereiland beschreven en worden de ontwikkelingen op de woningmarkt geschetst. Het betreft dus de geografische context. Hoofdstuk 6 staat in het teken van de resultaten die voortkomen uit de enquête en diepte-interviews met bewoners uit de geselecteerde wijken. De scriptie wordt afgesloten met conclusies en aanbevelingen, die tezamen hoofdstuk 7 vormen. In dit hoofdstuk worden de theorie en empirie met elkaar verbond.

2. Verhuizen of blijven? *Huren of kopen?*

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt een theoretisch fundament gelegd voor het empirische gedeelte van het onderzoek inzake de verkoop van huurwoningen door woningcorporaties in Rotterdam. De levensloopbenadering in combinatie met de woningmarkt verdient daarvoor allereerst uitleg. Aan de hand van dit concept zullen de onderzoeksresultaten worden gekoppeld. Vervolgens wordt aandacht geschonken aan het wetenschappelijke debat omtrent de veranderingen die plaatsvinden bij een verhuizing van een huurwoning naar een koopwoning. De implicaties die een verhuizing naar een koopwoning voor een huishouden inhouden, worden aan de hand van het begrip *empowerment* bediscussieerd. Vervolgens wordt de schaal vergroot door de gevolgen op buurtniveau in kaart te brengen. Dit gebeurt aan de hand van een vergelijking met het Britse *right-to-buy* beleid en een nationaal debat over een toenemende dominantie van de koopsector in de woningmarkt. Ten slotte worden de gevolgen voor de buurt van meer koopwoningen weergegeven en bediscussieerd.

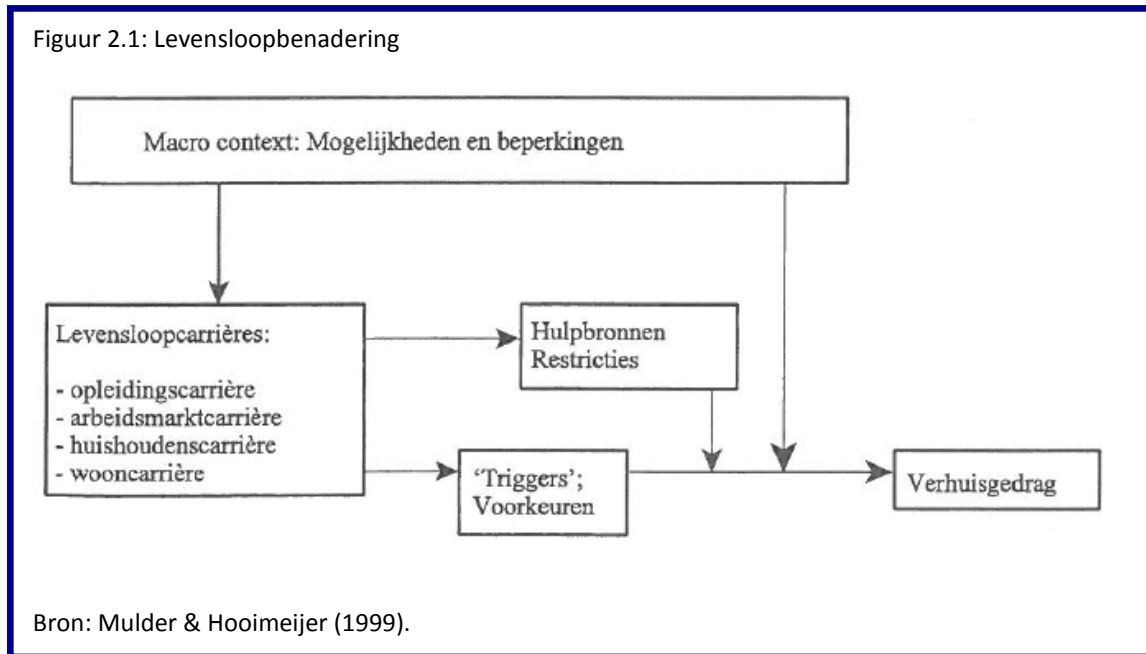
2.2 De levensloopbenadering

2.2.1 De aanloop

Wooncarrières van huishoudens worden vanuit diverse perspectieven bestudeerd. De economische inslag is gericht op huizenprijzen en huizenaspecten die bijdragen aan waardevermeerdering. Handelen met de juiste kennis is het centrale uitgangspunt in een zoektocht naar de beste plaats om te wonen (Clark & Dieleman, 1996; Mulder, 1996). Vanuit sociologische, sociaalgeografische en planologische hoek wordt de focus gelegd op keuzen die op gezinsniveau worden gemaakt. Lange tijd is de levenscyclusbenadering dominant geweest. Michelson (1977) benadrukte het belang van de levensfase, door een model op te stellen van de wooncarrière van huishoudens. Dit zogenoemde *family mobility cycle* model kent drie opeenvolgende fasen, respectievelijk de *baseline stage*, *incremental change* en de afrondende fase. De eerste fase wordt gekenmerkt door een gebrek aan ervaring. Bestaande contacten en economische beperkingen staan aan de basis van de keuze voor de woning. Tijdens de tweede fase wordt stapsgewijs een woonideaal gecreëerd. Eén of meerdere verhuizingen moeten leiden tot een verbetering richting dat ideaal. In de laatste fase staat de benadering van het woonideaal vervolgens centraal (Michelson, 1977, p. 33). Dit model is echter aan kritiek onderhevig. Deze behaviourale benadering, die eenzijdig is gericht op preferenties op individueel niveau, schiet tekort. Dat komt omdat de context van de economie en de woningmarkt veranderende omstandigheden scheppen waar rekening mee gehouden dient te worden. Ook de weinig dynamische kijk op de wooncarrière wordt gelaakt. Langetermijnbeslissingen en de historie van de wooncarrière verdienen meer aandacht, aangezien deze niet altijd volledig stroken met beslissingen op korte termijn. Bovendien staat een gemiddelde wooncarrière centraal, terwijl vele huishoudens afwijken van het normatieve karakter. Het te weinig toekennen van het belang van veranderende sociale normen, zoals een grotere acceptatie van echtscheidingen met de opkomst van eenoudergezinnen dientengevolge, leidt tot een matig bruikbaar algemeen model (Bolt, 2001).

Het statische karakter en de hierboven genoemde theoretische tekortkomingen vroegen om een complexere, integrale benadering. De levensloopbenadering is een voortvloeisel van deze kritieken. Daarin wordt benadrukt dat de levensloop van een individu dan wel huishouden bestaat uit een serie van met elkaar verbonden gebeurtenissen, in combinatie met grotere sociale krachten en geografische contexten op de hogere schaal (Clark & Dieleman, 1996). Deze combinatie zorgt ervoor dat er een flexibel model opgesteld kan worden, waarin tendensen kunnen worden weergegeven, maar ook ruimte wordt opengelaten voor afwijkingen (figuur 2.1).

Figuur 2.1: Levensloopbenadering



In dit model staan de levensloopcarrières centraal. Gebeurtenissen op deze vlakken kunnen leiden tot andere eisen en noodzaken wat betreft verhuiscwensen, wat wordt aangeduid met *triggers*. Deze *triggers* worden echter beperkt door de mate van hulpbronnen die een huishouden heeft om de wensen te verwezenlijken. Maar niet alleen de ontwikkelingen op het huishoudenniveau zijn van invloed op het uiteindelijke verhuisgedrag, ook ontwikkelingen op een hoger schaalniveau kunnen invloed uitoefenen. Deze beïnvloeden de totstandkoming van de levensloopcarrières en het verhuisgedrag. In paragraaf 2.2.2 komen de levensloopcarrières en *triggers* aan bod. In 2.2.3 wordt uitgebreid ingegaan op de hulpbronnen en restricties en in 2.2.4 wordt de invloed van de macrocontext in detail behandeld.

2.2.2 Levensloopcarrières en triggers

Opleiding, werk, gezin en huishouden, vrijetijdsbesteding en de woning liggen ten grondslag aan de mate waarin doelstellingen op het gebied van wonen behaald kunnen worden en in welke mate er belang aan deze doelstellingen gehecht wordt (Mulder, 1996). Dit resulteert in een categorisering van een viertal carrières (zie figuur 2.1), die elk eigen voorkeuren en mogelijkheden met zich mee brengen.

De opleidingscarrière is voornamelijk van toepassing op jongeren die een vervolgstudie kiezen in een andere stad (Middelburg, 2008). Een zelfstandige woning of gedeeld met huisgenoten is het gevolg, wat met name geldt voor hoger opgeleiden. Lager opgeleiden zijn eerder geneigd het huis te verlaten om te gaan samenwonen met een partner (Mulder & Hooimeijer, 2002).

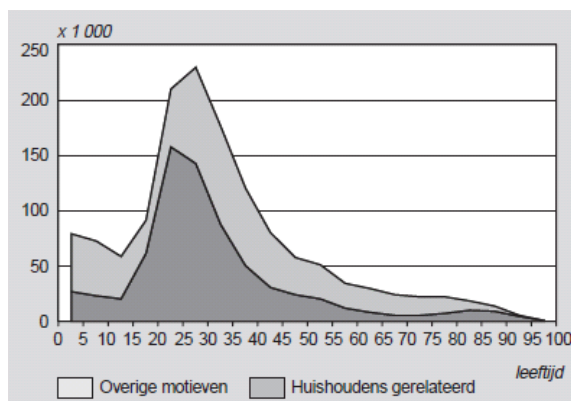
Indien een nieuwe baan wordt geaccepteerd of een verandering van baan aan de orde is, kan een verhuizing worden gezien in het licht van de arbeidscarrière. Hoger opgeleiden zijn eerder geneigd langere afstanden te overbruggen ten behoeve van het werk dan lager opgeleiden (Middelburg, 2008).

De derde categorie, de huishoudencarrière, is overeenkomstig aan de levenscyclusbenadering, zij het dat er geen statische volgorde is waar te nemen. Dieleman & Mulder (2002) geven zes soorten gebeurtenissen aan die een verhuizing teweeg kunnen brengen. Ten eerste het verlaten van het huis. Deze eerste stap op de woningmarkt van het individu heeft gevolgen voor het individu zelf, maar ook voor het ouderlijk huis dat verlaten wordt. Het gezin wordt kleiner, terwijl het individu zelfstandig de

woningmarkt betreft. Dat is mogelijkwerwijs eerst een studentenwoning, voordat een zelfstandige woonruimte betrokken wordt. Ten tweede wordt de keuze voor samenwonen of trouwen aangehaald. Dit betekent een samenkomst van twee individuen, wat tot stand kan komen op verschillende manieren. Beiden verlaten het ouderlijk huis, beiden verlaten een zelfstandige woonruimte of studentenkamer of de één trekt in bij de ander. Ten derde is het krijgen van kinderen een motief om te verhuizen. Dat hangt mogelijkwerwijs samen met een grotere ruimtebehoefte en een leefmilieu dat meer ingesteld is op kinderen. Feijten & Mulder (2002) geven overigens aan dat een verhuizing naar een koopwoning steeds vaker wordt gemaakt voordat het eerste kind geboren wordt. Ze schrijven dat toe aan economische voorspoed en een grotere woningvoorraad dat voldoet aan vestiging voor een langere tijd. Ten vierde kan een echtscheiding leiden tot een verhuiswens. Het huishouden wordt dan opgedeeld en heeft vaak tot gevolg dat er sprake is van een neerwaartse verhuizing door het wegvallen van een inkomensbron, minder behoefte aan een grotere ruimte en de noodzaak sneller een woning te accepteren, ook al voldoet deze niet (volledig) aan de eisen. Ten vijfde is het vertrek van kinderen, die een eigen wooncarrière starten, een mogelijk motief te verhuizen. Dit kan eveneens een neerwaartse verhuizing tot gevolg hebben, al is de noodzaak snel een andere woning te zoeken in dit geval afwezig. Daar komt bij dat het vertrek van de uit huis gaande kinderen geen onomkeerbare stap is. Tussentijds kunnen gebeurtenissen het individu er namelijk toe aanzetten tijdelijk terug te keren naar het ouderlijk huis (Clark & Dieleman, 1996; Dieleman & Mulder, 2002). Deze stap is door Ekamper & Van Huis (2002) opgenomen als een apart verhuismotief, dat is gerelateerd aan de huishoudencarrière. Ook de gang naar een institutionele instelling, zoals een verzorgingstehuis, wordt als een op zichzelf staande categorie aangeduid. Deze stap is nauw verweven met de laatste omschreven stap van Dieleman & Mulder (2002), dat ingaat op pensionering en het ouder worden (Middelburg, 2008).

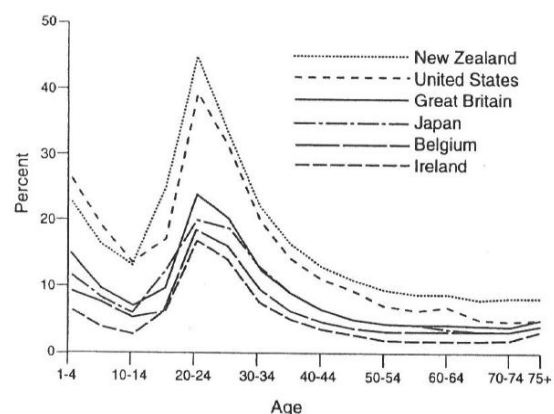
De vierde categorie betreft de wooncarrière. De staat van de huidige woning en de behoefte de kwaliteit ervan te verbeteren, staan daarin centraal. Deze punten zijn erop gericht een *mismatch* te doen verdwijnen. Dit houdt in dat de huidige woning niet voldoet aan de wensen van het huishouden (Mulder, 1996). Een verbetering van de woning als hoofddoel, dat meestal in de nabijegelegen buurt plaatsvindt, wordt residentiële relocatie genoemd. Indien een verhuizing op grotere afstand vanwege het volgen van hoger onderwijs of het accepteren van een baan de hoofdreden is, wordt gesproken van migratie. Dan is verhuizing naar een andere woning als het ware een bijproduct van de gebeurtenis in de arbeids- of opleidingscarrière (Mulder, 1996). De dagelijkse actieruimte wordt dan in het geheel anders ingevuld (Mulder & Hooimeijer, 1999).

Figuur 2.2: Verhuizingen naar leeftijd, Huishoudensgerelateerd in Nederland (absoluut)



Bron: Ekamper & Van Huis, 2002.

Figuur 2.3: Verhuizingen naar leeftijd, een internationaal perspectief



Bron: Clark & Dieleman, 1996.

Een belangrijke reden waarom huishoudens niet verhuizen, is de tevredenheid over de woonlocatie. Dat wordt woonsatisfactie genoemd. Deze subjectieve waardering is een indicator voor de verhuisgenegenheid. Indien deze hoog is, is het aannemelijker dat een huishouden het huidige onderkomen niet verruilt (Middelburg, 2008). In het geval er sprake is van een wens om te verhuizen, komt die voort uit één of meerdere *trigger(s)*. Die sluiten aan op de verschillende levensloopcarrières. De hierop aansluitende doelstellingen zijn afhankelijk van het individu en de fase in de levensloop, maar ook van de *site* en *situation*. Het eerste begrip duidt de karakteristieken van de woonomgeving aan, het tweede refereert aan de relatieve locatietekenen van de woonomgeving. De keuze voor de combinatie van deze begrippen wordt aangeduid met *residential choice* (Mulder & Hooimeijer, 1999; Middelburg, 2008). De koppeling tussen beiden is onontkoombaar, aangezien een woning een langlopend consumptiegoed is met een vaste geografische locatie (Clark & Dieleman, 1996). Als de woning of woonomgeving ontevredenheid oplevert, kan dit een *trigger* zijn om te verhuizen. Ontevredenheid over de woonomgeving kan gevonden worden in fysieke aspecten, zoals de aanwezigheid van veel verkeer en de afwezigheid van recreatiemogelijkheden, maar ook sociale aspecten. Een attractieve, plezierige en vriendelijke uitstraling is gewenst (Gruber, 1987), daartegenover is ervaren overlast en het beeld over de eigen woonomgeving een mogelijk motief om te verhuizen (Sampson, 2009).

De mobiliteit op de woningmarkt is doorgaans het grootst in de eerste fasen van het huishouden (Özüekren & Van Kempen, 2002). Dat is het geval in Nederland (zie figuur 2.2) (Ekamper & Van Huis, 2002), maar ook in landen met andere culturen en op ruimtelijke schalen (zie figuur 2.3) (Clark & Dieleman, 1996). In beide figuren komt een hyperboolvorm naar voren, met als hoogtepunt de leeftijdscategorie 20-35 jaar. Zoals figuur 2.1 aangeeft, spelen factoren verbonden aan het huishouden een belangrijke rol, maar er zijn ook andere aspecten die te maken hebben met voorkeuren en beperkingen. Om de negatieve aspecten van het huidige onderkomen namelijk daadwerkelijk te verruilen voor een andere locatie, spelen de beperkte mogelijkheden van een huishouden een rol. De invloed van hulpbronnen wordt in de volgende paragraaf uiteengezet.

2.2.3 Hulpbronnen en restricties

Alvorens de *triggers* kunnen worden omgezet in daadwerkelijk verhuisgedrag, is het van belang de *resources*, ook wel hulpbronnen, in acht te nemen. Deze bepalen namelijk de mogelijkheden voor een verhuizing. Van Kempen & Özüekren (1998) onderscheiden vijf soorten hulpbronnen.

De eerste betreft financiële hulpbronnen. Deze heeft een sterke samenhang met de arbeidscarrière. Een beter betaalde baan levert immers meer geld op, zodat meer geld besteed kan worden aan de woning en het aantal opties waaruit gekozen kan worden ruimer is. Stabiliteit van het inkomen geeft bovendien meer zekerheid, waardoor een investering in de woning minder risicovol wordt geacht.

De tweede soort hulpbron is van cognitieve aard. Kennis van de lokale woningmarkt staat hierbij centraal. Dit komt onder andere voort uit ervaringen opgedaan in het verleden, maar ook uit de toegang tot informatie over beschikbare woningen. Een goede basis verkregen uit educatie vergroot de cognitieve hulpbronnen.

Politieke hulpbronnen vormen de derde soort. Deze geven de mogelijkheid weer om de formele rechten in de maatschappij te bereiken en te behouden. Discriminatie kan bijvoorbeeld een barrière vormen in het vinden van een woning.

De vierde soort hulpbron betreft het sociaal kapitaal. Dit geeft de mate aan waarin een individu is opgenomen in een sociaal netwerk. Vanuit een dergelijk netwerk kan toegang tot de woningmarkt vergemakkelijkt worden door extra informatie. Etnische netwerken kunnen bijvoorbeeld fungeren als een sociale hulpbron ten tijde van immigratie door het aanbieden van tijdelijke huisvesting.

Informele geldbronnen kunnen bovendien een alternatief vormen bij de financiering van een koopwoning, als de formele hypotheek wordt afgewezen (Bolt, 2001).

De laatste soort hulpbron heeft betrekking op de huidige woonomstandigheden. Dat heeft te maken met de mogelijkheid tot doorstroming naar een volgende woning. Een onverkoopbaar huis kan de volgende stap bijvoorbeeld bemoeilijken. Maar ook bij huurders kan de huidige woonsituatie een rol spelen. Urgentieregelingen kunnen een verhuizing naar een (andere) huurwoning versnellen. Voor huishoudens zonder urgentie kan dit echter juist een belemmering zijn, omdat zij daardoor niet aan de beurt komen (Van Kempen & Özüekren, 1998).

In het geval er sprake is van een gebrek aan hulpbronnen, wordt dat aangeduid met de term restricties (Bolt, 2001). Er zijn dan ook mechanismen die er juist voor zorgen dat huishoudens niet (willen) verhuizen (Mulder, 1996). Het eerste mechanisme komt neer op de kosten die een verhuizing met zich mee brengt en de voorbereidingen die eraan vooraf gaan. Dat uit zich in tijd, energie en geld. Deze punten vormen een economisch component (Clark & Dieleman, 1996).

Het tweede mechanisme bestaat uit de sociale netwerken. Dit kan enerzijds een band met de woning zijn, anderzijds met familie, vrienden, werk en culturele faciliteiten die binnen de dagelijkse actieruimte vallen. De impact van dat tweede punt is bij residentiële relocatie lager dan bij migratie, wanneer de actieruimte volledig anders ingevuld moet worden (Mulder, 1996). In het geval van preferenties van etnische minderheden wordt een grotere waarde gehecht aan de sociale netwerken. De etnisch-culturele benadering stelt dat etnische minderheden een voorkeur hebben voor een buurt waar mensen van dezelfde afkomst wonen. Daar voelen zij zich meer thuis door de sociale contacten en de specifieke voorzieningen die er aanwezig zijn, zoals winkels, gebedshuizen en restaurants (Özüekren & Van Kempen, 2002). Dit wordt bevestigd door Zorlu (2009), die aandauidt dat er duidelijke verschillen bestaan tussen bevolkingsgroepen. Surinamers en Antillianen verhuizen vaker naar suburbane gebieden, terwijl Turken en Marokkanen vaker in de steden blijven wonen. De impact van de familiebanden bleek aanzienlijk te zijn. Het vormt een onderschatte drempel om naar een andere stad te verhuizen (Zorlu, 2009).

Het derde mechanisme hangt samen met stabiliteit en vertrouwen. De woning wordt wel eens gezien als een veilige thuishaven en een uiting van iemands identiteit. Een volgende stap op de woningmarkt kan veel onzekerheden met zich meebrengen. Angst voor het nieuwe en de geborgenheid bij de huidige situatie vormen criteria die een huishouden ervan kunnen weerhouden te gaan verhuizen (Mulder, 1996).

Mulder & Hooimeijer (1999) voegen een vierde mechanisme dan wel restrictie toe, namelijk het type woning. Koopwoningen worden volgens hen namelijk meer gezien als een langetermijninvestering dan huurwoningen, waardoor een verhuizing minder waarschijnlijk wordt geacht. Dat is mede toe te schrijven aan de transactiekosten die met een verhuizing naar een koopwoning gemoeid zijn. Deze bedroegen in 2003 nog gemiddeld 12% van de waarde van de aangekochte woning (CPB, 2003), in 2007 was dat gemiddeld 9% van de waarde van de aangekochte woning. De kosten bestaan uit overdrachtsbelasting, notariskosten en makelaarskosten. Daarnaast worden vaak ook investeringen voor de inrichting van het huis gevergd (CPB, 2007). Door het verlagen van de overdrachtsbelasting van 6% naar 2% worden de transactiekosten verlaagd (NVM, 2011).

Voordat een verhuizing echt aan de orde is, gaat een periode vooraf van wikken en wegen. Dit tijdsbestek wordt aangeduid met 'episode' (Clark & Dieleman, 1996). De verandering van woonlocatie volgt lang niet altijd op een bepaalde gebeurtenis. Anticiperen op een mogelijke gebeurtenis of situatie komt ook voor (Ekamper & Van Huis, 2002), zoals een geplande verandering van de huishoudencarrière. Maar niet alleen de ontwikkelingen op huishoudenniveau worden opgenomen in de overweging, ook ontwikkelingen buiten eigen gezin kunnen een rol spelen. De

ontwikkeling van de woningmarkt speelt namelijk eveneens een belangrijke rol, zoals hieronder beschreven.

2.2.4 De macrocontext

De individuele beslissingen qua huizenkeuze op microniveau worden niet in een vacuüm gemaakt, maar moeten worden gezien in een bredere context. Beperkingen, mogelijkheden en sociale normen op macroniveau spelen eveneens een rol. Clark & Dieleman (1996) delen de context op in drie vormen en gaan met name in op de overwegingen voor de keuze om te huren of te kopen.

De eerste vorm betreft de economische context, opgemaakt uit vier variabelen: de prijs en het aantal nieuwe bouwprojecten, de hoogte van de hypotheekrente en de mate van inflatie. Een lage hypotheekrente in combinatie met een hoge inflatie maakt het aantrekkelijker een koopwoning aan te schaffen. De 'onzichtbare hand' van de marktwerking stuurt de vraag en het aanbod, maar dit is mede afhankelijk van de politieke context. Invloed op dit punt komt voornamelijk vanuit toeslagen, taxatiemetingen, toegangseisen tot bepaalde soorten woningen en reguleringen die overheidswege worden opgelegd met betrekking tot het aantal nieuw te bouwen woningen en welke soort woningen er gebouwd worden (Clark & Dieleman, 1996). In hoeverre deze ontwikkelingen een rol spelen, is afhankelijk van de kenmerken van de betreffende woningmarkt. Een dynamische woningmarkt, gebaseerd op een relatief hoog aantal verhuizingen en woningen in de koopsector die worden gebouwd door commerciële partijen, is gevoeliger voor een crisis dan statische woningmarkten. In deze statische woningmarkten spelen particuliere individuen, die opdragen tot de bouw van een eigen woning, een aanzienlijke rol. België en Duitsland zijn voorbeelden van deze statische woningmarkten. De woningmarkten in deze landen worden gekenmerkt door een hoog aantal zelfgebouwde woningen en een gemiddeld lager aantal transacties in de koopsector. Landen met een dynamische woningmarkt, zoals Ierland, Groot-Brittannië en Nederland, kennen daarentegen juist een gemiddeld hoog aantal transacties in de koopsector en een relatief laag percentage zelfgebouwde woningen (zie tabel 2.1).

Tabel 2.1: Dynamische versus statische woningmarkten

	Percentage zelfgebouwde woningen t.o.v. de algehele woningbouw, 2004/2005	Transacties per 1000 huiseigenaren 2000-2008
Dynamische woningmarkten		
Ierland	26	46,9%
Groot-Brittannië	niet beschikbaar	70,0%
Nederland	11	50,8%
Statische woningmarkten		
België	52	39,7%
Duitsland	66	29,0%

Bron: Van der Heijden e.a. (2011)

Door politieke restricties wordt het vluchtige karakter van een dynamische markt beperkt. Dit betekent dat er geen grote prijschommelingen plaatsvinden. In Nederland worden de risico's bijvoorbeeld beperkt door het verkopen van nieuwe woningen in de initiële planningsfase. Speculatief bouwen wordt hiermee afgewend, zodat projectontwikkelaars niet met onbewoonde woningen achterblijven. Anderzijds verhindert dit de uitbreiding van het woningaanbod wanneer de vraag hoog is, wat resulteert in grote prijsstijgingen (Van der Heijden e.a., 2011).

Het probleem ten tijde van een economische recessie is dat het aantal verkopen relatief laag is, omdat de hypotheekaflossingen moeilijk te voldoen zijn als gevolg van een rentestijging of een daling

in het inkomen. Stabiliserende factoren die de koopsector ondersteunen, zoals de hypotheekrenteaftrek en de mogelijkheid interestrente voor langere tijd vast te zetten om een buffer te creëren tegen fluctuaties op de hypotheekrentemarkt, verlichten de effecten. Ook een grote huursector is een stabiliserende factor. Dat komt doordat de economische effecten in de koopsector een beperkt aantal huishoudens raakt. Bovendien is de huursector minder kwetsbaar voor economische trends. Duitsland en Nederland (57% respectievelijk 49% van de woningmarkt zijn huurwoningen in 2009) voelen de crisis op de woningmarkt qua dalende huizenprijzen zodoende minder dan Ierland, België en Groot-Brittannië (respectievelijk 18%, 25% en 30%). Want wanneer de huizenprijzen relatief stijgen ten opzichte van de huur, zou een toenemend aantal huishoudens opteren voor huren, wat de druk op huizenprijzen verlaagt (Van der Heijden e.a., 2011). Naast deze economische context, spelen ook andere achtergronden een rol.

De voorkeur voor huren of kopen is namelijk ook mede afhankelijk van de culturele context. In het Angelsaksische huizenmarktmodel wordt grote waarde gehecht aan het bezitten van een huis (Mulder, 2006). De Verenigde Staten kent zodoende een dominantie van de koopsector, terwijl veel West-Europese landen sinds de Tweede Wereldoorlog een hoog aandeel sociale huur hebben (Clark & Dieleman, 1996). Een verplaatsing richting een grotere koopsector vergroot de voorkeur voor koopwoningen, wat aangeeft dat sturing in deze richting mogelijk is. Dit wordt bewerkstelligd door financieel aantrekkelijke constructies mogelijk te maken voor koopwoningen, zoals de hypotheekrenteaftrek. Zodoende worden koopwoningen eerder geprevaleerd dan huurwoningen (Dieleman, 1999). Maar de verplaatsing richting de dominantie van de koopsector kent regionale verschillen. De geografische context is daarmee de derde component van de macrofactoren. In Nederland kennen de steden in de Randstad een historie van een grote mate aan sociale huurwoningen, terwijl buiten de Randstad koopwoningen een groter deel uitmaken van het totaal aantal woningen (Clark & Dieleman, 1996). De regionale woningvoorraadkarakteristieken zijn moeilijk te veranderen, omdat aanpassingen in de voorraad, zoals nieuwbouw of de verkoop van huurwoningen, relatief klein zijn. Als een bepaalde sector of woonomgeving waarnaar een huishouden op zoek is onvoldoende aanwezig blijkt te zijn, moet zij op zoek naar een alternatieve woning. Die ligt mogelijk in een andere geografische context (Middelburg, 2008). Het acceptatieniveau is vervolgens afhankelijk van de noodzaak tot een nieuwe woning en in welke mate het is in te passen in de levensloopcarrières. Als vervolgens de stap naar een koopwoning wordt gerealiseerd, brengt dat veranderingen met zich mee. In het vervolg wordt nader ingegaan op deze effecten.

2.3 Effecten op het huishoudenniveau

In het eerste gedeelte van het theoretisch kader is inzicht verschaft in de wooncarrière aan de hand van de levensloopbenadering. In deze benadering wordt de overgang van een huurwoning naar een koopwoning breed uitgemeten, want zoals Mulder & Wagner (1998) aangeven is de overstap van een huur- naar een koopwoning een cruciale stap in de levensloop. In het voorgaande ging het om veranderingen die ten grondslag liggen aan de verhuizing. In het vervolg wordt ingegaan op de mogelijke veranderingen die een dergelijke overstap vervolgens teweegbrengen.

In het debat omtrent de voor- en nadelen van het kopen van een woning, gezien in het licht van overheidsbeleid dat kopen wil stimuleren, wordt een tweeledig antwoord gezocht. Het eerste deel wordt gezocht op het microniveau, waarin de begrippen keuzevrijheid, sociale stijging en emancipatiegraad centraal staan. Deze ideaalbeelden worden belangrijk geacht in het maatschappelijk debat inzake volkshuisvesting (SEV, 2008). Ze hebben raakvlakken met elkaar, die samenkomen in het begrip *empowerment*. Het tweede deel wordt gezocht op buurtniveau, waarin de effecten op de buurt en samenleving worden afgewogen. Maar allereerst worden de effecten op microniveau behandeld.

2.3.1 Kopen of huren en *empowerment*

Het begrip *empowerment* in relatie met de woningmarkt wordt gedefinieerd als een proces waardoor mensen een toename aan controle en zeggenschap over hun leven doormaken in hun eigen woonsituatie (Somerville, 1998, p. 234, SEV, 2008). Dit proces kan voortkomen uit een topdown ontwikkeling, waarin de machthebbers tegemoet komen aan degenen die *empowered* zullen worden, of vanuit een bottom-up ontwikkeling, waarin de aanvang ligt bij degenen die *empowerment* proberen te bereiken en een beweging richting de machthebbers maken. Dit onderscheid duidt een actieve en passieve houding van de burgers aan, waarbij overheidsbeleid zoals het 'Right to buy' als voorbeeld wordt genoemd voor een passieve totstandkoming van *empowerment* (Somerville, 1998).

Voor het verkrijgen van *empowerment* worden meerdere facetten onderscheiden. Informatie (a), zodat weloverwogen besluiten kan worden op het aanbod de huurwoning te kopen. De aanwezigheid van wetten (b) die de aankoop mogelijk maken. Hulpbronnen (c), zoals reeds omschreven in de wooncarrière, die bijvoorbeeld aan de basis staan voor informatie, financiën en sociale contacten. Een overeenkomst (d) betreffende de mate van verantwoordelijkheid die na verkoop nog bij de woningcorporatie of andere voormalig eigenaar ligt. En een specifieke machtsoverdracht (e), waarbij de managementfuncties verschuiven van de corporatie naar een collectief bewonersoverleg (Somerville, 1998). De koppeling tussen bewonersparticipatie en het bezitten van een eigen woning wordt vaak gemaakt (Kleinhans & Elsinga, 2010), wat voortkomt uit de gedachte dat een koopwoning beter is. Maar volgens de Woonbond wordt deze gedachte niet gedeeld door de Nederlandse bevolking. Het imago van huurwoningen is goed en de meerderheid van hun respondenten denkt dat niet iedereen het liefst in een koopwoning wil wonen. Het wordt dus niet als norm gezien. Een gelijkwaardige behandeling tussen huren en kopen wordt gepredikt (Woonbond, 2010). Desondanks wordt door de overheid gepleit voor een toenemend aantal koopwoningen, omdat dat tot meer *empowerment* zou leiden. De achterliggende gedachten hiervoor worden gekoppeld aan de werkelijke uitkomsten die optreden op huishoudenniveau.

Voor het bepalen van de mate van *empowerment* wordt het begrip op diverse wijzen ingedeeld. SEV (2008) schaaft (a) keuzevrijheid, (b) sociale stijging en (c) emancipatiegraad onder het overkoepelende begrip *empowerment*. Kleinhans & Elsinga (2010) onderscheiden (a) het gevoel van vrijheid en zekerheid in het eigen huis, (b) de mate van controle over iemands eigen leven en (c) een gevoel van eigenwaarde. Hiscock e.a. (2001) behandelen ontologische veiligheid en de psychosociale uitkomsten, die resulteren in een onderscheid tussen (a) het huis als veilige haven, (b) het huis als een plaats van autonomie en (c) het huis voor het verkrijgen van status. Een combinatie van deze benaderingswijzen (zie tabel 2.2) wordt gehanteerd om de dimensies van *empowerment* uiteen te zetten. Daarin wordt behandeld welke voordelen het eigenwoningbezit brengt ten opzichte van een huurwoning.

Tabel 2.2: Empowerment, onderverdeeld in 3 dimensies

Dimensie <i>empowerment</i>	Hiscock e.a. (2001)	SEV (2008)	Kleinhans & Elsinga (2010)
Ontologische veiligheid & financiële zekerheid	Huis als veilige haven	Emancipatiegraad	Vrijheid en zekerheid in eigen huis
Autonomie en keuzevrijheid	Huis als plaats van autonomie	Keuzevrijheid & emancipatiegraad	Controle over het eigen leven
Eigenwaarde en status	Huis voor het verkrijgen van status	Emancipatiegraad & sociale stijging	Gevoel van eigenwaarde

Bron: Eigen bewerking

2.3.2 Ontologische veiligheid en financiële zekerheid

Ontologische veiligheid wordt gedefinieerd als een gevoel van zelfvertrouwen en vertrouwen in de wereld, wat naar voren komt uit de sociale en materiële omgeving (Dupuis & Thorns, 1998). Het vertrouwen in de continuïteit van de eigen identiteit en het constante van de sociale en materiële omgeving zijn punten waaraan een meerderheid van de mensen waarde hecht (Hiscock e.a., 2001). De context - in welke tijd en op welke locatie - is een onderscheidende factor om te bepalen waarin de zoektocht naar deze veiligheid wordt gezocht. Ouderen zijn opgegroeid in een tijd waarin het huis een belangrijke plaats innam voor het grootste gedeelte van de dagelijkse routines. Voor opgroeiende jongeren spelen de routines meer buiten het huis af, maar dit betekent niet dat er geen ontologische veiligheid wordt gezocht. Het is slechts een andere manier van het benutten van een eigen ruimte, waarin rustmomenten meer naar voren komen (Dupuis & Thorns, 1998). De tijdsgeest en leeftijd zijn aldus van belang. Naast deze aspecten speelt ook de regionale context een rol.

Hiscock e.a. (2001) noemen de geresidualiseerde staat van de sociale huursector in Groot-Brittannië en de problematische, post-industriële achtergrond van de Schotse regionale economie als factoren die de uitkomsten qua ontologische veiligheid beïnvloeden. De lagere kwaliteit van sociale huurwoningen, die specifiek bedoeld zijn voor huishoudens die ontoereikende middelen hebben zelf een huis te bekostigen, brengen namelijk een negatief imago met zich mee. Ook de concentratie van deze woningen in achterstandswijken is een mogelijke factor in een negatieve perceptie op sociale huurwoningen. Dat heeft gevolgen voor de mate van de samenhangende ontologische veiligheid.

Aan ontologische veiligheid kleeft het nadeel dat het geen eenduidige definiëring en operationalisering kent, waardoor onderzoek bemoeilijkt wordt. Het wordt bovendien door critici een fantasie van de wetenschappelijke wereld genoemd (Hiscock e.a., 2001). Desondanks is het mogelijk dit concept te koppelen aan psychosociale aspecten, zoals het huis dat als veilige haven dient. De opname van dit begrip door politici in het debat omtrent het huren of kopen van een huis is de basis van de 'derde weg' in de politiek. Die is gebaseerd op *empowerment* en de mogelijkheid voor individuen, binnen de context van een sociaal kader, te kiezen. Eveneens is het gebaseerd op de rechten en verantwoordelijkheden die voortkomen uit een partnerschap tussen de overheid en de burgers (Ring, 2005).

Maar een nadere kijk op dit punt toont dat de koppeling tussen ontologische veiligheid en een koopwoning niet per definitie gemaakt kan worden. Het huis als veilige haven wordt gezien als een zeer belangrijke noodzaak, maar de eigendomsvorm is hierin niet van belang. Aan veiligheid gerelateerde thema's als criminaliteit en asociaal gedrag worden namelijk geassocieerd met mensen woonachtig in een bepaald gebied en het tekort schieten van autoriteiten om de discipline van deze bewoners te handhaven. Het is wel vaker zo dat huiseigenaren zich beter beschermd voelen dan huurders, maar dit komt door de grotere kans dat zij in een betere buurt woonachtig zijn (Hiscock e.a., 2001). Huurders in de sociale huursector scoren gemiddeld hoger qua ontevredenheid, aangezien deze groep over het algemeen minder keuze heeft over waar ze wonen en gebieden gedomineerd door sociale huur vaker achtergesteld zijn (Bramley & Power, 2009). Er is zagezegd sprake van huisgerelateerde *empowerment*, maar dit wordt voornamelijk beïnvloed door de indirecte buurtkenmerken.

Niet alleen de omgeving van het huis is van belang, ook de financiële zekerheid maakt onderdeel uit van deze dimensie *empowerment*. Kleinhans & Elsinga (2010) geven aan dat de positieve waardering hiervan een (kortetermijn)effect betreft, dat veroorzaakt wordt door de recente aankoop van het huis. Het gevoel van financiële zekerheid zou leiden tot een gevoel van veiligheid. Verondersteld wordt namelijk dat kopers lagere maandelijkse woonlasten hebben (SEV, 2002). Bovendien wordt vermogen opgebouwd. Waardestijging van de woning vindt plaats indien de inflatie gunstig is. Het aanbod om de eigen huurwoning te kopen wordt serieuzer genomen, omdat de waardestijging wordt misgelopen als huurder (SEV, 2008; Neele e.a., 2008). Maar met name in de eerste jaren na de

aankoop van een huis, liggen de kosten doorgaans hoger dan bij een huurhuis. Dit is te wijten aan transactiekosten voor de makelaar, overdrachtsbelasting, het terugbetalen van de hypotheek en reparaties. Deze worden namelijk niet meer door de woningcorporaties betaald, de verantwoordelijkheden zijn daarmee verschoven (Mulder, 2006).

Als de macro-economische omstandigheden ongunstig zijn, is een huurwoning op langere termijn financieel voordeliger dan een koopwoning (SEV, 2008; Neele e.a., 2008), zoals in de paragraaf over de macrocontext uiteengezet is. Ook wordt aangenomen dat de aankoop van een woning ervoor zorgt dat de arbeidsparticipatie toeneemt (SEV, 2002). Maar hier zijn kanttekeningen bij te plaatsen. In dat onderzoek worden namelijk zowel in hetzelfde blijvende huis als verhuizende kopers in ogenschouw genomen. Bij inachtneming van alleen de eerste groep, die het eigen huurhuis koopt, blijkt dat slechts bij een enkeling de arbeidsparticipatie is toegenomen. Kopers van buitenaf uit het eerdere onderzoek verhuisden en gingen meer werken om dat mogelijk te maken. Vaak ging dat gepaard met een hogere opleiding en meer doorgroeimogelijkheden op het werk of een verschuiving naar een tweeverdienerhuishouden. Slechts in een enkel geval werd meer gewerkt door leden van het huishouden omwille van de gekochte woning. Bovendien werd dit niet altijd positief ervaren, in verband met de toegenomen druk. Want zonder het leveren van de extra arbeid zouden de hypotheeklasten te hoog liggen en kan de woning niet worden betaald (SEV, 2008).

Empowerment op het gebied van ontologische veiligheid en financiële zekerheid is dus deels van toepassing. Alhoewel huiseigenaren zich in de woonomgeving veiliger voelen, is dit niet toe te schrijven aan het huizentype maar wijkenmerken en tevredenheid over een recente aankoop. Qua ontologische veiligheid is zodoende sprake van een indirect verband. Qua financiële zekerheid is geen eenduidig antwoord te geven, dit is namelijk voor een groot deel afhankelijk van macro-economische factoren en het eigen inkomen. Indien deze goed zijn, kan het kopen van een huis een goede investering zijn. Is dit echter niet het geval, is de keuze voor een huurwoning veelal een betere optie.

2.3.3 Autonomie en keuzevrijheid

Mulder & Wagner (1998) stellen dat een maximale controle over de woningsituatie wordt bereikt als de stap naar een koopwoning wordt gemaakt, maar dat wordt tegengesproken door Kleinhans & Elsinga (2010). Zij concluderen dat huiseigenaren niet significant meer controle ervaren over hun leven dan huurders. De controle wordt namelijk vooral bepaald door opleiding, huishoudeninkomen, etnische achtergrond en ervaringen uit de kindertijd betreft het wonen in een koophuis. Sociale klasse is zodoende veel meer van invloed dan de eigendomsvorm. Kopen lijkt niet aan de basis te staan voor een verhoging van de ervaren controle, maar degenen die controle in hun leven ervaren zijn wel eerder geneigd een koopwoning aan te schaffen. Dat duidt op een mogelijk omgekeerde relatie, waarin zij die al een hoge mate van *empowerment* doormaken, dit uitbreiden in de volgende levensfase die soms gepaard gaat met de aankoop van een woning (SEV, 2008). In dat geval is het een vorm van actief *empowerment*. Ook Hiscock e.a. (2001) geven aan dat het uit hun onderzoek lijkt dat huiseigenaren meer autonomie ervaren, maar ook hier wordt gewezen op het belang van de achtergrondvariabelen. Zij wijzen op de *attitudes* en *skills* als persoonlijke kenmerken en de kwaliteit van het huis die vaak beter is bij koopwoningen (Gruis e.a., 2005; SEV, 2008).

Qua keuzevrijheid is ook geen algehele consensus waar te nemen. Het onderzoek van SEV (2002) geeft aan dat de vrije keuze om te huren of te kopen leidt tot grote tevredenheid. Vanwege hoge huizenprijzen in de koopsector, maakt de verkoop van huurwoningen door woningcorporaties het mogelijk voor huishoudens zonder hoog inkomen een woning te kopen in een segment van relatief lage prijzen. Gruis e.a. (2005) noemen de keuzevrijheid eveneens een voordeel voor de clientèle, met als bijkomend voordeel voor de woningcorporaties dat er een aanzienlijke cash flow wordt gegenereerd. 'Een eigen huis, een beter leven?' van SEV (2008) nuanceert het beeld van keuzevrijheid echter. Alhoewel het aanbod tot kopen het gevoel van keuzevrijheid wel degelijk

vergroot, leidt het ambigue karakter van het begrip tot verschillende uitkomsten. De gevolgen na de aankoop zijn namelijk divers. Er is vrijheid om te doen met de woning wat iemand wil. Investerings in de woning worden mogelijk gemaakt. Dit sluit aan op de uitgangspunten van Somerville (1998), die stelt dat de verhuizing van een huur- naar een koopwoning *an sich* niet *empowers*, maar wel de mogelijkheid geeft om *empowerment* te bewerkstelligen. De vrijheid om vanuit een koopwoning te verhuizen, het mobiliteitsaspect, wordt daarentegen gezien als een beperking ten opzichte van een huurwoning. Bij huurders wordt deze vorm van keuzevrijheid namelijk juist groter bevonden (SEV, 2008). Hoge transactiekosten naar een koopwoning zorgen ervoor dat er niet snel opnieuw verhuisd wordt, omdat het risico op verlies daarmee aanzienlijk is (Mulder & Wagner, 1998; Middelburg, 2008). Bovendien kan de aankoop van een woning in een slechte buurt moeilijk worden terugverdiend, omdat de interesse van anderen daarvoor laag is. Dat resulteert in een lage verkoopprijs of een langdurig proces van leegstand en eventueel een dubbele hypotheek.

In de context van *Right to buy* – of een woningmarkt gedomineerd door de koopsector in het algemeen – is de keuzevrijheid eenzijdig. Er kan namelijk een krapte aan (sociale) huurwoningen ontstaan, waardoor een uitwijk naar deze sector mogelijk een lange adem vergt. De voorgestelde keuzevrijheid om te huren of te kopen wordt dan beperkt door een gebrek aan huuropties (Hiscock e.a., 2001).

2.3.4 Eigenwaarde en status

De derde dimensie van *empowerment* slaat voornamelijk op de interactie met anderen. Eigenwaarde wordt gedefinieerd als een ‘persoonlijke beoordeling van waardigheid, dat wordt uitgedrukt in de *attitudes* die een individu zichzelf voorhoudt’. De interactie met anderen is te vinden in het feit dat de mate van eigenwaarde wordt gespiegeld aan aantrekkingskracht, waardering van anderen en sociale vergelijking. Het behalen van een doel, zoals het kopen van een woning, kan als bewijs worden gezien dat een persoon competent en waardig is (Kleinhans & Elsinga, 2010). Maar ook in dit geval wordt de koopwoning *an sich* niet als het doel gezien. De ideale woning voor velen, een vrijstaand huis van aanzienlijke grootte, is echter wel in veel gevallen een koophuis. Zouden deze woningen ook als huuralternatief worden aangeboden, dan is het de vraag of deze minder in trek zijn.

Aan de andere kant wordt een koopwoning toch als statussymbool gezien vanwege het nalatenschap. De koopwoning kan worden doorgegeven aan het nageslacht, in het geval van een huurwoning is dit niet het geval (Hiscock e.a., 2001). Toch is de mate van eigenwaarde onder huiseigenaren niet hoger dan onder huurders. Sterker, huurders scoren significant hoger dan kopers (SEV, 2008). Hiervoor zijn twee mogelijke verklaringen. De eerste verklaring wordt gezocht in de verschuiving van de positie in de sociale huursector naar die in de koopsector. Deze is namelijk van de bovenkant van de ene markt, naar de onderkant van de andere. Het referentiekader verandert op deze manier, met als gevolg een lagere mate van eigenwaarde. Dat wordt aangeduid als *relative deprivation* (Kleinhans & Elsinga, 2010). Dit houdt in dat individuen hun eigen situatie spiegelen aan die van hun burens. Als die van de burens beter is, lijkt de eigen situatie slechter dan wanneer gelijken in de omgeving zijn, uitmondend in het gevoel van inferioriteit (Buck, 2001). De tweede verklaring is dat kopers bepaalde persoonlijke eigenschappen bezitten die ongemeten zijn (Kleinhans & Elsinga, 2010). Dat kunnen zeer persoonlijke waarden zijn. Het kan bijvoorbeeld zo zijn dat mensen met een hoge mate aan zelfvertrouwen meer eigenwaarde hebben. Dit resulteert erin dat zij het sneller aandurven een koopwoning aan te schaffen. Gewaakt moet dus worden voor de *omitted variable bias*, wat inhoudt dat bepaalde variabelen niet gemeten (kunnen) worden, die mogelijk wel van invloed zijn op de uitkomsten van een onderzoek (Leventhal & Brooks-Gunn, 2000). In dit geval is dat op het vlak van eigenwaarde voor en na de aankoop van een koopwoning.

2.4 Het buurtniveau

In het voorgaande zijn de effecten uitgelicht die op huishoudenniveau plaatsvinden. Net zoals in de levensloopbenadering wordt gesteld, spelen ook hogere schaalniveaus een rol. Fysieke en sociale kenmerken van een buurt kunnen van invloed zijn op de waardering van de woonomgeving en de keuze om een woning te kopen. Verondersteld wordt dat na het kopen van de woning meer geïnvesteerd wordt in de woning, wat de buurt ten goede komt. In het eerste deel worden de positieve kanten van het verkopen van huurwoningen belicht, in het tweede deel worden de risico's en nadelen van het verkopen van huurwoningen behandeld, waarin de afnemende grootte van de kernvoorraad een voorname rol toebedeeld heeft gekregen.

2.4.1 Woonomgeving

De Nota Wonen uit 2000 is in Nederland de aanzet geweest tot een grootschaliger verkoop van huurwoningen. In dat beleidsdocument wordt huizenbezit genoemd als startpunt voor het verbeteren van de *quality of life*, waarin sociale mix centraal staat. Deregulering van de woningmarkt, meer zeggenschap voor de bewoners, het aanmoedigen van huizenbezit en verkoop van sociale huurwoningen zouden bijdragen aan het bereiken van sociale doelen, zoals de vorming van huizenbezit en gelijke kansen (Aalbers, 2004). Het gevolg is dat gemeenten en woningcorporaties pogen hogere inkomens aan te trekken in door sociale huurwoningen overheerste wijken. Dit wordt onder andere gedaan door sloop van oude huurwoningen en daaropvolgend de komst van nieuwbouw, die gekenmerkt wordt door moderne ontwerpen en toegenomen grootte. Stimulering van het huizenbezit is zodoende aanzienlijk verweven met sociale mix en het bijbehorende streven de *quality of life* te verbeteren (Zijlstra, 2011). Deze leefkwaliteit in de buurt wordt behandeld aan de hand van de Britse situatie, waar het *Right to Buy* voor een verandering richting een door de koopsector gedomineerde markt heeft gezorgd. Ook de Nederlandse situatie komt aan bod, waar de verkoop van huurwoningen sinds de jaren negentig op gang is gekomen. De eerste evaluaties van deze ontwikkeling zijn recent opgemaakt. Zowel positieve als negatieve effecten komen hieruit naar voren. Deze effecten vinden plaats op het gebied van bevolkingssamenstelling en –dynamiek, sociale cohesie en leefbaarheid. Allereerst worden de positieve kanten belicht.

2.4.2 Positieve effecten

Een veranderende bevolkingdynamiek

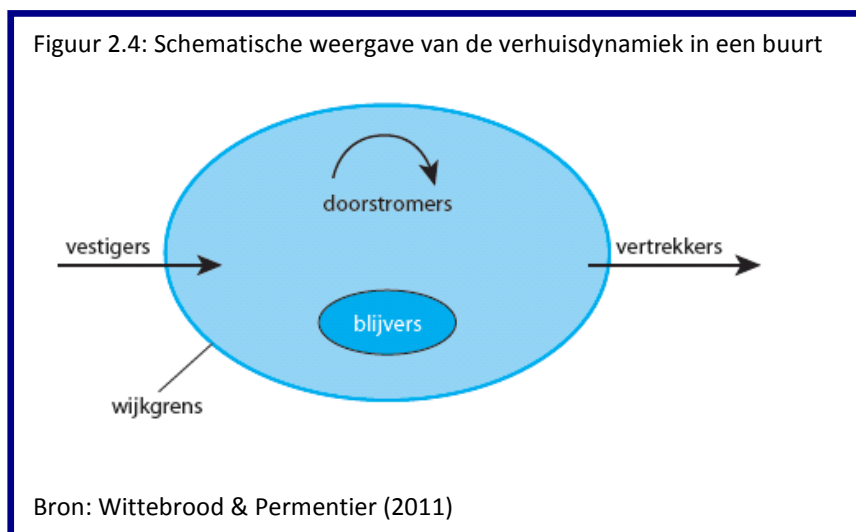
De bevolkingssamenstelling van een buurt is dynamisch van aard, waarbij de fysieke en sociale kenmerken mede bepalend zijn voor de in- en uitstroom van huishoudens. Geboorte en sterfte zijn natuurlijke fysieke ontwikkelingen, maar migratie en verhuizingen kunnen ook tot verschillen in de sociaaleconomische samenstelling leiden (Wittebrood & Permentier, 2011). De verkoop van huurwoningen wordt gezien als een onderdeel dat hierin veranderingen teweeg kan brengen. Het biedt namelijk de mogelijkheid de bevolkingssamenstelling en hiermee de sociaaleconomische positie van haar (toekomstige) bewoners te beïnvloeden. Daarom wordt een gedifferentieerde woningvoorraad als doel gesteld, zodat hogere- en middeninkomensgroepen aan de steden kunnen worden gebonden (Wittebrood & Permentier, 2011). Deze bevolkingssamenstelling wordt bepaald door de *match* tussen woningvoorraad en woonvoorkeur. Twee mechanismen bepalen de samenstelling, te weten sociale stijgers dan wel dalers binnen de buurt en de in- en uitstroom van nieuwe huishoudens.

Het eerste mechanisme wordt als relevant gezien voor de wijk als geheel door de rolmodelfunctie die het mogelijkwijd vervult voor andere bewoners met een lagere sociaaleconomische positie. Het zou dienen ter voorkoming van (verdere) marginalisering van de buurt. Het tweede mechanisme duidt op de selectieve migratie. Daarvan is sprake als de groep die instroomt een andere sociaaleconomische positie heeft dan de uitstromende groep. Indien lage huishoudinkomens instromen, terwijl midden- en hogere inkomens de buurt juist verlaten, vindt er een 'verarming' plaats. Het tegenovergestelde is

ook mogelijk. Beleid is er, met name in achterstandswijken, veelal op gericht om middeninkomens aan te trekken zodat er een sociale mix ontstaat. Dit gaat in tegen de veronderstelling dat hogere inkomensgroepen verhuizen naar de kwalitatief beste (en nieuwste) woningen (Wittebrood & Permentier, 2011). Het omzetten van huurwoningen in koopwoningen wordt dus als instrument ingezet om de woonvoorraad te veranderen en het zodoende aantrekkelijker te maken voor midden- en hogere inkomensgroepen.

Een andere veronderstelling is dat steden een roltrapfunctie vervullen. Jonge huishoudens met doorgroeimogelijkheden stappen op de fictieve roltrap. Wanneer zij een volgende levensfase en een hoger inkomen hebben bereikt, stappen zij weer van de fictieve roltrap af om door te verhuizen (Fielding, 1992). In zogenaamde starterswijken vestigen zich jonge mensen aan het begin van hun wooncarrière, waar zij een sociaaleconomische stijging doormaken. Relatief goedkope woningen zijn de redenen voor deze vestiging. Gezinsvorming of –uitbreiding zijn redenen door te verhuizen naar een grotere woning en/of een beter geachte woonomgeving. Zij worden vervolgens opgevolgd door andere jonge mensen die eenzelfde ontwikkeling doormaken. Vaak vervullen zij een kortstondige woonduur vooraleer zij vertrekken (Wittebrood & Permentier, 2011). Door huurwoningen te verkopen, wordt getracht de hogere inkomens langer vast te houden. Op die manier wordt de verhuisdynamiek veranderd.

Schematisch gezien kan gesproken worden van vier categorieën in de verhuisdynamiek (zie figuur 2.4). Vestigers zijn de instromende huishoudens, blijvers zijn degenen die niet verhuizen, doorstromers zijn huishoudens die binnen de buurtgrenzen verhuizen en vertrekkers zijn de huishoudens die de buurt verlaten. In probleebuurt ligt de dynamiek gemiddeld hoger dan in gemiddelde buurten. Daarvoor is een tweetal verklaringen te geven.



Ten eerste is dat de genoemde doorstroming van sociale stijgers, die elders een vervolg geven aan hun wooncarrière. De tweede verklaring ligt in de beperkte hulpbronnen van de huishoudens. Doordat de sociaaleconomische achtergrond beperkte middelen met zich meebrengt, wordt de woningkeuze beperkt en wordt de gewenste combinatie tussen woning en woonomgeving minder snel bereikt. Deze ontevredenheid resulteert in meerdere verhuisbewegingen (Wittebrood & Permentier, 2011), die onder andere door huurcontracten makkelijker kunnen worden gerealiseerd dan bij koopcontracten. Het verkopen van huurwoningen kan de binding met de buurt vergroten, omdat er op die manier meer stabiliteit wordt gecreëerd op de lokale woningmarkt. De oplopende mutatiegraad wordt gestopt ten behoeve van de instandhouding van de sociale structuur (SEV, 2002). De buurtbinding vergroot de betrokkenheid onder kopers en middeninkomensgroepen blijven (Neele e.a., 2008).

Het versterken van de buurtbinding en de rol van reputatie

Sociale samenhang, en dan met name buurtbinding, heeft een zeer sterke invloed op het gevoel van veiligheid (Kleinhans & Bolt, 2010). Dat resulteert vervolgens in een hogere tevredenheid van de woning en buurt onder kopers (Middelburg, 2008), wat naar voren komt in een hogere waardering van leefbaarheid. De kwaliteit van de woningen is uiteindelijk doorslaggevend om de doelgroep daadwerkelijk te kunnen behouden, maar de perceptie op een wijk wordt eveneens belang toegedicht. Dat is van belang voor zowel nieuwkomers als mensen die al woonachtig zijn in de buurt.

Die perceptie op de buurt wordt vertaald naar het begrip reputatie. De buurtreputatie is een sociale constructie, gebaseerd op eigen ervaringen, informatie vanuit de media en makkelijk zichtbare functionele en fysieke kenmerken van een buurt zoals openbare ruimte en voorzieningen (Permentier e.a., 2008). Er is een onderscheid te maken tussen het imago voor bewoners en mensen van buitenaf. Het externe imago wordt voornamelijk bepaald door media en gebrekkige informatie (Wassenberg, 2004). De buurtreputatie wordt doorgaans door bewoners hoger beoordeeld dan buitenstaanders. Er kunnen twee verklaringen voor worden gegeven. De eerste gaat ervan uit dat de bewoners bekend zijn met de eigen omgeving, waardoor zij in staat zijn onderscheid te maken tussen goede en slechte plekken in de wijk. Bovendien is er sprake van een selectie-effect; mensen kiezen ervoor in een bepaald gebied te gaan wonen dat zij aantrekkelijk vinden of op zijn minst acceptabel. De tweede verklaring gaat uit van een cognitieve dissonantievermindering. Dit houdt in dat een gebrek aan keuzemogelijkheden, met weinig uitzicht op verbetering, leidt tot een psychologische aanpassing aan de situatie. Het wordt gezien als het beste wat ze kunnen krijgen en zullen er het beste van maken (Permentier e.a., 2008). Voor zittende huurders kan een dergelijke redenering een reden zijn om de huidige woning te kopen. Een slechte externe reputatie kan nieuwe bewoners ervan weerhouden naar de buurt te verhuizen (Koopman, 2007). Het verkopen van huurwoningen levert in dat geval niet altijd een verandering van de bevolkingssamenstelling op.

De hogere waardering voor de wijk wordt bevestigd door Wittebrood & Permentier (2011). In hun onderzoek in probleembuurten blijkt dat middenklassebewoners zich bewust zijn van de problemen in hun buurt, maar deze worden niet dusdanig ernstig bevonden dat de beslissing wordt genomen om te verhuizen. De buurt lijkt pas een pushfactor te vormen als de woning of het privéleven wordt aangetast. De woonomgeving blijkt weinig in de voornaamste huismotieven voor te komen. Voor bewoners die al lange tijd in dezelfde wijk wonen kan het veranderen van de wijk wel een achterliggende rol spelen. Door de veranderingen voelen zij zich mogelijk niet meer thuis (Wittebrood & Permentier, 2011). De verhuishwens is overigens lager als men woonachtig is in een rijkere wijk. Ook een hogere mate aan sociale binding verkleint de verhuishwens. Deze wordt eveneens verkleind door een hogere leeftijd en het hebben van een koopwoning (Kleinhans & Bolt, 2010). Het vergroten van het koopaanbod door huurwoningen te verkopen zou dus meer binding met de buurt opleveren.

Voor de groep vertrekkers, bestaande uit relatief jonge bewoners, is echter een verandering van de levensfase de voornaamste reden te verhuizen en niet de eigendomsvorm. Een reden om een buurt daarvoor te verlaten is mogelijk samenhangend met de (komst van) kinderen, die de kijk op de buurt verandert. Voor een andere groep kan een groeiend inkomen de wens tot groter wonen in combinatie met de juiste voorzieningen in de buurt een reden zijn om te verhuizen (Wittebrood & Permentier, 2011). Dat nuanceert dus de verwachtingen dat het verkopen van huurwoningen de buurtbinding vergroot.

Verkleining van het gat tussen de huur- en koopsector

Neele e.a. (2008) benadrukken de positieve kant van de verkoop van huurwoningen omdat ze het een alternatief voor starters en middeninkomens zien, die problemen ondervinden bij het vinden van geschikte woonruimte in de eigen wijk. De koopsector en particuliere huur worden te duur bevonden, waardoor er een groot gat wordt ervaren tussen deze sector en de goedkope sociale

huursector. Dit is de spreekwoordelijke bikini waar Hugo Priemus (2011) naar verwijst. Een groeiend verschil in betaalbaarheid tussen beide vormen is van structurele aard. Dit wordt veroorzaakt door het overheidsbeleid dat is gericht op een vergroting van de koopsector. Voornamelijk de eerste stap op de woningmarkt wordt hiermee bemoeilijkt (Haffner & Boumeester, 2010). De verkoop van huurwoningen wordt als oplossing gezien, omdat deze woningen het gat zouden opvullen. Starters kunnen deze mogelijkheid aangrijpen. Door investeringen kan de staat van de woning worden verbeterd. De Indische Buurt in Amsterdam is hiervan een voorbeeld. De wijk had een slechte naam; criminaliteit, een hoge mutatiegraad en dichtgespijkerde ramen en panden speelden de wijk parten. De instroom van een groot aantal starters, mogelijk gemaakt door de verkoop van de sociale huurwoningen, zorgde voor een verandering. De over het algemeen jonge groep bracht leven in de brouwerij in de avonduren, zodat de levendigheid werd vergroot. Bovendien waren de woningen destijds nog redelijk betaalbaar voor deze doelgroep. Inmiddels zijn de woningprijzen fors gestegen, waarvan de pionerende kopers profiteren. Met de geboekte winst van de verkopen door de woningcorporaties werden de oude panden die in eigen bezit waren gebleven opgeknapt, gevolgd door andere corporaties. Zodoende vond er een algehele *upgrade* van de buurt plaats (Neele e.a., 2008). Op het vlak van de bevolkingssamenstelling wordt de verkoop van huurwoningen dus als middel gezien om de buurt te verbeteren door hogere inkomensgroepen langer vast te houden. De verlengde woonduur zou ten goede moeten komen aan de sociale cohesie en leefbaarheid.

De verbetering van de sociale cohesie en leefbaarheid

Sociale cohesie verwijst naar de deelname aan maatschappelijke instituties, de sociale contacten die mensen onderling onderhouden en hun oriëntatie op collectieve normen en waarden (De Hart e.a., 2002). Het betreft overeenstemming van normen en waarden, orde en sociale controle, binding, identiteit en een verdeling van de welvaart. De keuze om in de buurt met 'gelijkgestemden' op deze vlakken te wonen maakt het beter mogelijk deze doelen te bereiken (Kearns & Forrest, 2000). De mate waarin sociale cohesie plaatsvindt en zich ontwikkelt op buurtniveau wordt al jarenlang bediscussieerd. Wellman & Leighton (1979) gaven al lang geleden aan dat de sociale banden in de buurt vervaagd zijn. Gemeenschappen zijn niet meer gecentreerd in de buurt, maar verspreid over de stad. Het gaat meer om het persoonlijk netwerk; er vindt een verschuiving plaats van een *place-based society* naar een *activity-based society*. Desondanks is de buurt nog van belang voor bepaalde groepen. Voor lagere inkomensgroepen, etnische minderheden, ouderen en kinderen wordt de buurt belangrijk geacht, omdat hun leven zich voor een groot gedeelte op deze plaats afspeelt (Van Kempen, 2010).

De binding met de buurt wordt in Nederlandse steden bepaald door de leeftijd, de gezinssituatie en het hebben van een koopwoning. Deze laatste indicator is de belangrijkste individuele variabele voor de mate van buurtbinding. Een langere woonduur levert echter niet in alle gevallen significante verschillen op. Opleidingsniveau en het maandinkomen leiden tot verdeelde resultaten. Opvallend is dat huizeigenaren over het algemeen wel meer binding met de buurt hebben, maar het percentage koopwoningen in de buurt is niet van belang. Individuele kenmerken zoals leeftijd, woonduur, het samenwonen met een partner en thuiswonende kinderen zijn bepalend voor de mate van contact in de buurt. Wederom is echter het hebben van een koopwoning van aanzienlijk belang. En net als bij de binding met de buurt, is ook hier het percentage koopwoningen als buurtcomponent niet van belang. Ook fysieke kenmerken van de buurt leveren geen verschillen op (Kleinmans & Bolt, 2010).

Ondanks de afnemende relevantie van de buurt en vanwege de overbelichting van de positieve kant van sociale cohesie, wordt het concept belang toegedicht in beleidskwesties (Portes & Landolt, 1996). Er zijn namelijk meerdere argumenten die pleiten voor het bevorderen van de sociale cohesie. Dit heeft te maken met de leefbaarheid van de wijk. Leefbaarheid is de mate waarin de leefomgeving aansluit bij de voorwaarden en behoeften die er door de mens aan worden gesteld (Leidelmeijer e.a., 2008, p. 14). De leefbaarheid kan beïnvloed worden door de bevolkingssamenstelling. Een clustering

van huishoudens met een lager sociaaleconomische status kan tot problemen leiden (Neele e.a., 2008). De derde fase in de visie op sociale huurwoningen heeft als kernpunt dat dit probleem opgelost kan worden door eigenwoningbezit toe te laten nemen. Het verkopen van huurwoningen en herstructurering met koopwoningen worden als instrument ingezet om de leefbaarheid te verbeteren (Uitermark e.a., 2007).

Kleinhans & Bolt (2010) tonen aan dat het hebben van een koopwoning het gevoel van veiligheid binnen de buurt vergroot, maar dat de voornaamste reden te vinden is in de sociale binding. Een hogere mate van sociale binding verlaagt tevens de kans op het ervaren van overlast binnen de buurt (Visser, 2011). Deze constatering rechtvaardigen de aandacht voor sociale cohesie, maar een blik op de buurtkenmerken toont dat de sociaaleconomische klasse en komaf van medebewoners belangrijker wordt geacht voor het gevoel van veiligheid dan het feit dat zij in koopwoningen leven. Dat sluit aan bij *empowerment* zoals eerder besproken. In zowel Amsterdam als Rotterdam is het percentage koopwoningen in de buurt qua ervaren overlast niet van belang (Kleinhans & Bolt, 2010). De belangrijkste buurtkenmerken leveren een diffuus beeld op. Het omzetten van huurwoningen in koopwoningen lijkt zodoende geen probaat direct middel om het gevoel van veiligheid en de daadwerkelijke overlast te verminderen.

Aan de andere kant wordt benadrukt dat het effect van de verkoop van huurwoningen op de sociale structuur en leefbaarheid het grootst wordt bevonden in een buurt die in de gevarenzone dreigt te komen. Verkoop leidt tot stabiliteit van de bestaande sociale structuur (SEV, 2002). De mogelijkheid voor zittende huurders om hun huis te kopen, maakt een wooncarrière binnen de eigen buurt namelijk mogelijk. Alhoewel de woning hetzelfde blijft, verandert de manier van wonen wel. Daardoor worden bestaande sociale contacten in de wijk behouden. Betrokkenheid met de wijk blijft zo bestaan, in combinatie met een verbeterende buurt waarbij de huizen in kwaliteit toenemen door investeringen, die een koopwoning mogelijk maken (KEI-centrum, 2012). Huishoudens in het bezit van een koopwoning worden bovendien als 'betere' burgers gezien door een grotere mate aan betrokkenheid met de buurt. Een belangrijke verklaring die hiervoor gegeven wordt, is dat huizeigenaren langer woonachtig zijn in dezelfde gemeenschap (Glaeser & DiPasquale, 1999). Maar het tegenovergestelde blijkt uit de bevindingen van Kleinhans & Bolt (2010). Tot slot wordt een grote concentratie van sociale huurwoningen negatief bevonden. Een hoger aantal huurwoningen is nadelig voor een wijk (Galster & Quercia, 2000; Marlet e.a., 2009). Deze visie sluit aan op de tweede en derde fase in het denken over sociale huurwoningen, zoals Uitermark e.a. (2007) aangeven. Dat heeft ertoe geleid dat in de wijken met meer overlast en onveiligheid in Nederland significant meer sociale huurwoningen zijn verkocht, conform de visie van de derde fase. Het zou impliceren dat de verkochte woningen niet per definitie de minst geliefde woningen zijn (Marlet e.a., 2009), zoals wordt gesteld in de discussie rondom de verkoop van de 'kroonjuwelen', wat hieronder aan bod komt. Maar het lijkt juist eerder een mogelijk goedkoper alternatief voor koopwoningen, dus heeft het meer met de hulpbronnen en restricties en dus de keuzevrijheid te maken.

2.4.3 De nadelen en dilemma's

Brits voorbeeld

Groot-Brittannië dient als belangrijk voorbeeld, want de invoering van de *Right to buy* in 1980 heeft daar geresulteerd in een omzetting naar koop van meer dan 2 miljoen woningen (Van Ham e.a., 2010; McKee, 2010). De belangrijkste gedachtegang aldaar was dat een toenemende koopsector zou voldoen aan het verlangen van een deel van de huurders om te kopen. De tweede motivatie was de economie te stimuleren door de langeafstandsmobiliteit aan te moedigen. Tot dan toe bleken sociale huurders voornamelijk op korte afstand te verhuizen, maar nauwelijks op lange afstand. De vergrote mogelijkheid hiertoe zou ze een groter potentieel aan beschikbare banen opleveren, omdat het makkelijker zou worden een andere woning te kopen dichtbij het werk. Het pakte echter niet uit zoals gewenst, want de barrières om te verhuizen vanuit een koopwoning (zoals uitgelegd in

paragraaf 2.3.3) vormden een nieuw obstakel (Van Ham e.a., 2010). Qua mobiliteit op de woningmarkt en dus keuzevrijheid is er daardoor geen vooruitgang geboekt zoals beoogd werd. Een groeiend verschil in betaalbaarheid tussen enerzijds sociale huurwoningen en anderzijds koopwoningen en particuliere huur zorgt er bovendien voor dat de mobiliteit in de sociale huur eveneens verlaagd wordt. Huurders blijven namelijk zitten waar ze zitten, omdat de mogelijkheden in het middensegment beperkt zijn. Tekorten in investeringen in de sociale huur vanuit de overheid zijn hier debet aan geweest (Jacobs e.a., 2010). Bovendien reduceren de verkopen met korting de grootte van de sociale huursector en drijven zo de lagere huurprijzen in de overgebleven sector op lange termijn op. Daardoor moet een hoge huur worden gevraagd en is er nauwelijks verschil in huurprijs tussen sociale huur en particuliere huur. In de Britse situatie is er eigenlijk geen keuze door het beleid dat gericht is op een woningmarkt gedomineerd door eigenwoningbezit. Huren kost namelijk meer dan kopen. *'The uniquely British housing policy (...) has destroyed the options of the poor and it prevents the growth of equity needed to create genuinely affordable houses and mixed communities'* (Ready, 2010). Jones (2011) ageert ook tegen de romantisering van het *Right to buy* beleid. Hij stelt dat de empirische analyse onder de voorstanders van dat beleid tekortschiet; het gaat meer om filosofie dan feiten.

Waarschuwingen voor de Nederlandse woningmarkt

Conijn & Kramer (2010) waarschuwen voor een grootschalige verkoop van sociale huurwoningen zoals in Groot-Brittannië heeft plaatsgevonden. Huurders worden namelijk terughoudender om een huis te kopen door het beperkte aanbod. Dat heeft nadelige gevolgen voor de lagere inkomens, die een lagere slaagkans zullen ondervinden een geschikte woning te vinden. Hier staat tegenover dat de enigszins welvarender huishoudens die wel een woning kunnen kopen juist meer keuze zullen krijgen. Dat sluit aan op de Britse situatie, waarvan Goodlad & Atkinson (2004) stellen dat het aantal verkopen onder het *Right to Buy* beleid uiteindelijk zal verminderen, omdat de overblijvende woningen niet voldoen aan de vraag. Het probleem zal namelijk blijven terugkeren dat relatief kwaliteitsarme woningen onverkocht zullen blijven, waarbij een oververtegenwoordiging van lagere inkomens in de sector en bepaalde gebieden het onvermijdelijke gevolg is. Dat lijkt in tegenstelling te zijn tot de pogingen de leefkwaliteit in (probleem)buurten te verbeteren door te streven naar een sociale mix, te bereiken door de instroom van midden- en hogere huishoudinkomens (Zijlstra, 2011). Als alternatief wijken lagere inkomens uit naar de private huursector, waar zij mogelijk slechter af zijn dan in de sociale huursector. In Engeland worden zorgen geuit over de slechte staat van de onderkant van de private huursector en de betaalbaarheid voor de lagere inkomens. De staat van verval is er ver onder maat. Dit heeft het effect gesorteerd dat de lagere huishoudinkomens in woningen onder de *'decent homes'* standaard wonen, terwijl de hogere huishoudinkomens de betere woningen bewonen (Kemp, 2011).

Dilemma's

De verkoop zet woningcorporaties in Nederland voor dilemma's. De financiële positie van woningcorporaties is de afgelopen jaren verslechterd. De nieuwe EU-maatregel, die inhoudt dat 90% van de sociale huurwoningen moet worden bewoond door huishoudens met een inkomen onder de €34.085,-, per jaar zorgt ervoor dat woningcorporaties hun voorraad gedeeltelijk verkopen of liberaliseren. De verkoop van huurwoningen is een belangrijk middel om lucht te verschaffen op financieel vlak en is dus goed voor het businessmodel, mits de extra verkoopopbrengsten niet zullen worden afgeroomd door de overheid. Bovendien levert het nieuwe opbrengsten op die aangewend kunnen worden voor nieuwe projecten en renovaties van de bestaande voorraad. Een slinkende sociale huurvoorraad is echter het gevolg (Conijn & Kramer, 2010).

Het dilemma voor woningcorporaties ligt niet alleen in de kwestie of en hoeveel woningen er verkocht moeten worden, maar ook welke woningen. De kwaliteit van de sociale huursector is namelijk aan achteruitgang onderhevig door de verkoop van huurwoningen, want de 'kroonjuwelen' van de woningcorporaties worden verkocht (Zijlstra, 2011). Met deze aanduiding worden de

woningen van betere kwaliteit, in betere buurten en van de meest gewilde grootte bedoeld. De slechte, minder gewilde woningen blijven achter in de sociale huursector (Neele e.a., 2008). Dit betekent dat eengezinswoningen, die het meest gewild zijn, worden verkocht. Daarmee raakt dit woningtype buiten beeld voor huishoudens met meerdere kinderen en lagere inkomens, die aangewezen zijn op sociale huur. Het gevolg is dat zij in te krappe woningen, veelal van slechtere kwaliteit, hun heil moeten zoeken (McKee, 2010). Het achterblijven van de slechtere woningen wordt aangeduid met 'residualisering'. Stigmatisering vormt een belangrijk onderdeel van dit begrip. Door een eenzijdig aanbod in de woningmarkt krijgt het namelijk een slechte naam (Van Ham e.a., 2010). Historisch gezien is het aanbod sociale huurwoningen onevenwichtig verdeeld in de stad. In de Nederlandse situatie is het aanbod in naoorlogse wijken vele malen groter dan in meer recent gebouwde wijken (Van Kempen e.a., 2009). Mede door deze ongelijke verdeling, is het mogelijk dat een groeiende polarisatie tussen gebieden ontstaat, waar een groei aan asociaal gedrag wordt waargenomen (Jacobs e.a., 2010). Een wijk in verval kan bovendien te maken krijgen met *redlining*. Dat is het afwijzen van hypotheekaanvragen gerelateerd aan de locatie. Het uitsluiten van deze wijken betekent dat het moeilijk wordt er een woning te kopen en minstens zo moeilijk om het te verkopen. De daling van de woningprijzen is het gevolg. Niet zozeer omdat het een slechte wijk betreft, maar omdat de banken een gebied hebben gedefinieerd als een slechte wijk waardoor er geen hypotheek meer verstrekt worden. In Nederland dreigt dat in de voormalige Vogelaarwijken te gebeuren (Aalbers, 2010). Het verkopen van huurwoningen in de slechtere buurten zou dit proces tegen moeten gaan, zodat over de gehele stad een betere eigendomsverdeling tot stand komt.

Als de huizen in het bezit zijn van een lagere sociaaleconomische klasse of aan hen worden verkocht, vormt het een risico voor het onderhoud van de woning en de woonomgeving vanwege financiële tekortkomingen. De betrokkenheid bij de buurt neemt dan ook niet toe (Van der Steeg & Ubink, 2007). Als corporaties kiezen voor risicoreductie, wat wil zeggen dat zij oudere, kleinere woningen verkopen die op termijn veel onderhoud vergen, zal het gevolg zijn dat voornamelijk huishoudens met een laag inkomen – waaronder starters – deze woningen zullen kopen. Dan is het cruciaal of het inkomen hoog genoeg is en ze de prioriteiten kunnen leggen bij het investeren in duurzaam onderhoud (Van Hoesel, 2011).

Er bestaan grote verschillen in het gevoerde beleid van corporaties, maar ook tussen gemeenten waarin deze woningen worden verkocht. De verschillen tussen de gemeenten blijken samen te hangen met de prijscondities waaronder de woningen zijn verkocht, evenals de grootte van de kernvoorraad. Naarmate de gemiddelde verkoopprijs hoger is, worden er minder woningen verkocht. In gespannen koopwoningmarkten lijkt het erop dat het kopen van een corporatiewoning voor potentiële koopstarters vaak nog te duur is. Het aanbieden van korting kan de verkoop stimuleren, maar dat vermindert de verkoopopbrengsten voor de corporatie en ze kunnen leiden tot prijsbederf doordat eigenaarsbewoners in de huidige onderste prijssegmenten de woningen door de nieuwe concurrentie niet verkocht krijgen (Jókövi, 2011).

De kwestie betreffende de verkoop van huurwoningen lijkt een onoplosbaar vraagstuk te zijn. Het verkopen van de slechtste woningen kan direct in een nieuwe groep probleemwoningen resulteren, terwijl de verkoop van de beste woningen stigmatisering zal veroorzaken in het resterende deel van de sociale huursector en zal het op termijn ook een nieuwe categorie van probleemwoningen kunnen creëren (Aalbers, 2004).

2.5 Conclusie

Resumerend kan de hypothese opgesteld worden dat de verkoop van huurwoningen geen *empowerment* oplevert. De veronderstelling dat dit wel het geval is, is gestoeld op theoretische causale verbanden waar *omitted variables* over het hoofd worden gezien. Het aanschaffen van een koopwoning kan meer veiligheid opleveren, maar dit hangt vooral samen met de veiligheid in de

buurt. De geografische, statische verbinding tussen woning en woonomgeving is van belang. De aankoop van de eigen huurwoning verandert hier niets aan, waardoor de omgevingsfactoren van belang blijven. Qua financiële zekerheid, is de veronderstelling dat woonlasten lager zijn en een koopwoning een investering is die kan functioneren als oudedagvoorziening (Mulder, 2006). Financiële motieven vormen de belangrijkste afweging voor veel huishoudens in de kwestie te huren of te kopen (SEV, 2008). Maar deze uitgangspunten worden voornamelijk geventileerd in tijden van economische vooruitgang. Ten tijde van economische recessies dalen de huizenprijzen, waardoor gebeurtenissen als scheiding en werkloosheid slechter opgevangen kunnen worden. Hierdoor neemt het aantal gedwongen huizenverkoop toe. De sociale vangnetten in Nederland zorgen echter wel voor een dempende factor, zodat het inkomen niet onmiddellijk zover daalt dat de woonlasten niet meer betaald kunnen worden (NHG, 2011).

Wat betreft autonomie en de controle over het eigen leven, wordt de beschikking over het hebben van een koopwoning beschouwd als een verbetering. Maar ook in dit geval is de koppeling met het huizenbezit anders uit te leggen. De achtergrondvariabelen zijn van veel groter belang dan het huizentype waarin diegene woont. Wat betreft de keuzevrijheid is de aanname dat de mogelijkheid te kopen meer mogelijkheden biedt. Hierop is een divergent antwoord van toepassing. Huishoudens waarderen het namelijk dat zij de keuze hebben, maar wanneer het huis daadwerkelijk gekocht is, spelen er andere zaken op. De mobiliteit wordt beperkt, aangezien een koopwoning een langere termijn vergt alvorens de investering terugverdiend kan worden en een verhuizing naar een andere woning moeilijker is dan een huurwoning, waar het opzeggen van de huur sneller gaat. Ook worden de huishoudens bij het kopen van een woning gecommiteerd aan het onderhoud en waardetoevoeging van de woning. Door sommigen wordt de mogelijkheid de woning dusdanig in te richten dat de eigen wensen worden benaderd positief ervaren, maar voor anderen kan dit juist een strop zijn. Bij onvoldoende (financiële) hulpbronnen kan het onderhoud erbij inschieten, met als gevolg dat het huis voor een lage prijs wordt verkocht of zelfs onverkoopbaar blijkt te zijn. Dit heeft raakvlakken met de gedachte dat koopwoningen van betere kwaliteit zijn dan huurwoningen. Dat kan inderdaad het geval zijn, mits er voldoende in geïnvesteerd wordt.

Ook de derde dimensie van *empowerment* wijst niet naar het belang van een koopwoning. Een hogere mate aan eigenwaarde is namelijk niet de uitkomst voor kopers. Er is zelfs een tegenovergesteld effect waarneembaar, dat aangeeft dat huurders er wat dit betreft beter voor staan. Ook status is niet per se afhankelijk van het huizentype, al is dit omdat de betere woningen, die bovenaan staan aan de woningladder, vrijwel altijd koopwoningen zijn. Bij gebrek aan gelijke huuralternatieven ten opzichte van koopmogelijkheden wordt een hogere status automatisch gekoppeld aan een ideale koopwoning.

De koppeling tussen de aankoop van een woning en een toename van *empowerment* op individueel huishoudenniveau, zoals door overheidsbeleid wordt uitgedragen, lijkt niet op te gaan in de verkoop van huurwoningen. Huishoudens die reeds *empowered* zijn, kunnen in de volgende stap van hun wooncarrière meer *empowerment* bereiken, maar dat heeft niets van doen met de afweging een huis te kopen of te huren.

Aan het verkopen van huurwoningen voor de buurt worden zowel positieve als negatieve punten gehangen. Voor beleidsmakers is het een aantrekkelijk middel om de bevolkingssamenstelling te kunnen beïnvloeden. Door de koopsector te verruimen, kunnen huishoudens met een hoger inkomen worden aangetrokken. Het hebben van een koopwoning versterkt bovendien de binding met de buurt, al kan de reputatie een struikelblok vormen in zowel het aantrekken als vasthouden van deze groep. Een versterkte buurtbinding heeft consequenties voor het gevoel van veiligheid en de waardering van de leefbaarheid. Dat moet ertoe leiden dat de verhuiswens onder deze groep verlaagd wordt. De intentie is namelijk om selectieve migratie te stimuleren onder zowel de vestigers als vertrekkers. Een verbetering van de sociale cohesie kan worden bereikt als bewoners met gelijkgestemden wonen. Daarom kiezen beleidsmakers soms voor de leefstijlbenadering.

Of de woonduur van bewoners van belang is voor de mate van buurtbinding is een enorm discussiepunt, maar het hebben van een koopwoning lijkt daarin van groter belang. Het verkopen van huurwoningen wordt daarom ingezet om de sociale structuur te stabiliseren en de leefbaarheid te vergroten.

Maar in de discussie omtrent dit onderwerp wordt vaak de Britse woningmarkt aangehaald waar het kooprecht al lang geleden is ingevoerd. Daar wordt ervaren dat sociale huurders langer in dezelfde woning blijven wonen door de verlaagde keuzevrijheid en dat er een zekere mate van residualisering plaatsvindt van zowel de sociale huursector als bepaalde locaties. De verkleining en verslechterde staat van de sociale huursector nopen huishoudens met lagere inkomens uit te wijken naar de particuliere huursector, die niet altijd aan de *decent standard* voldoet.

De wisselende ervaringen, positieve punten en negatieve punten maken het onderwerp tot een complex thema. Er zijn veel tegenstrijdigheden, wat erin resulteert dat diverse soorten beleid worden gehanteerd en verschillende soorten verkopen op de markt zijn verschenen. Het verkopen van huurwoningen lijkt op veel punten een verbetering voor de buurt te kunnen zijn, maar er zijn veel valkuilen.

3. Methodiek: tegenvallers en oplossingen

3.1 Inleiding

Dit hoofdstuk staat in het teken van de keuzen die aan de basis van dit onderzoek hebben gestaan. Allereerst komt de oorspronkelijke keuze voor de drie casestudies aan bod in paragraaf 3.2. Daarop wordt paragraaf 3.3 gewijd aan de onderzoeksstrategie. De onderzoeksmethoden en het proces dat eraan vooraf ging worden omschreven in paragraaf 3.4. In 3.5 wordt de manier van dataverzameling toegelicht, in 3.6 wordt tot slot de operationalisering aangeduid.

3.2 Waarom deze wijken?

Aan de keuze voor de Beverwaard, het Noorderland en het Liskwartier liggen meerdere argumenten ten grondslag. Ten eerste betrof het een keuze om verschillende contexten in het onderzoek te betrekken. Het verkopen van huurwoningen kan namelijk tot andere effecten resulteren in diverse gebieden. De locatie, grootte van de wijk, eigendomsverhouding en woningtypologieën zijn fysieke aspecten die onderling verschillen. Qua sociale samenstelling en buurtreputatie zijn er verschillen op het vlak van sociale aspecten. Ten tweede is ervoor gekozen drie wijken te kiezen, die door verschillende woningcorporaties worden gedomineerd qua sociale voorraad. Dat resulteert in uiteenlopende beleidsafwegingen. Daaruit voortvloeiend kunnen dan ook verschillen optreden. Ten derde is gekozen voor het verschil tussen buurten waar nauwelijks nieuwbouw heeft plaatsgevonden. Daarvoor is gekozen, omdat de verwachting is dat de effecten die daardoor ontstaan de bevindingen uit dit onderzoek overschaduwden.

Figuur 3.1: De invloed van nieuwbouw



Bron: Studio Noord, 2012.

Ten vierde zijn de buurten geselecteerd op een veranderde eigendomsverhouding in de periode 2000 – 2011. Er was namelijk nog geen databestand beschikbaar waar de mutaties wat betreft eigendomsvorm op adresniveau in beeld waren gebracht. Door het selecteren van buurten met een minimaal aantal sloop- en nieuwbouwprojecten kon een inschatting van het aantal verkopen worden gemaakt. Bovendien was in eerste instantie de doelstelling om subbuurten te selecteren, zodat op kleine schaal de buurteffecten gemeten konden worden. Zoals in de volgende paragraaf zal blijken, is dat niet mogelijk gebleken. Tot slot is gekozen voor de vorm van veranderde eigendomsvormen. In de Beverwaard heeft de verandering voornamelijk plaatsgevonden in de vorm van een afgenomen sociale huurvoorraad, in het Liskwartier zijn nauwelijks sociale huurwoningen verkocht maar juist veel particuliere huurwoningen. Op het Noordereiland zijn beide ontwikkelingen gaande.

Door het vergelijken van deze contrasterende cases aan de hand van dezelfde methoden kunnen de gebeurtenissen aan elkaar worden gespiegeld. Bovendien vergroot een meervoud aan cases de theorieopbouw (Bryman, 2008). Naar het voorbeeld van Atkinson & Kintrea (2001) wordt een vergelijking gemaakt tussen de minder en beter bekend staande wijken (Atkinson & Kintrea, 2001), zodat de geografische component wordt opgenomen. Dat sluit aan op Clark & Dieleman (1996), die aangeven dat de lokale woningvoorraadkarakteristieken van belang zijn voor de overwegingen om een woning te kopen of te huren. Een breedgedragen kritiekpunt op het hanteren van een casestudyonderzoek is echter dat de resultaten niet generaliseerbaar zijn (Bryman, 2008). Dat is in dit onderzoek voor een gedeelte waar. De onderzoeksresultaten zijn niet generaliseerbaar voor probleemwijken, waar de verkoop van huurwoningen aan wordt gerelateerd door bijvoorbeeld Marlet e.a. (2009) en Neele e.a. (2008). Maar het betreft wel drie wijken met de grootste woningcorporaties van Rotterdam. Bovendien zijn twee van die drie de meest verkopende corporaties in Rotterdam (zie figuur 4.8) en kan onderscheid gemaakt worden tussen verschillende verkoopvormen, zoals Koopgarant. Ook worden de verkopen van particuliere huurwoningen behandeld, wat nog niet eerder is opgenomen in dergelijke onderzoeken. Deze component is wel behoorlijk locatie- en eigenaarspecifiek. Oud-Mathenesse, dat één van de adoptiewijken van Woonbron is in het kader van VvE 010, toont aan dat de combinatie particuliere verhuur en eigenaarbewoners een gevaar kan vormen.

3.3 Onderzoeksstrategie: onvoorziene omstandigheden

Na de eerste selectie van de wijken, op basis van de veranderde eigendomsvormen, zijn de woningcorporaties Woonbron en Woonstad Rotterdam benaderd voor de verkochte adressen. Maar zij konden of wilden deze informatie niet verschaffen in verband met de privacy van hun cliënten, waardoor de data gehaald moesten worden uit het WoningsBevolkingsBestand (WBOB). Aan de hand hiervan is samen met het Centrum voor Onderzoek & Statistiek (COS Rotterdam) een bestand opgesteld, waarin de adressen die een verandering van eigendomsvorm hebben ondergaan zijn geselecteerd. Zoals in het vorige hoofdstuk al bleek, zijn in veel gevallen sociale huurwoningen gesloopt, waarvoor koopwoningen in de plaats zijn gekomen. Deze adressen zijn gefilterd, zodat sloop/nieuwbouw niet als vervuilende factor een vertroebeld beeld zouden tonen. Met dit bestand was een vergelijking met jaren voor 2006 echter niet mogelijk, zodat de oorspronkelijke gedachte om de periode 2000-2011 onder de loep te nemen onder druk kwam te staan. Deze ontwikkeling verkleinde het aantal gevallen in de geselecteerde subbuurten, waardoor de schaal vergroot moest worden tot op buurtniveau. Het voordeel hiervan is dat het een generieker beeld oplevert, maar het nadeel is dat het kleinschalige karakter wegvalt en de leefbaarheidseffecten minder scherp kunnen worden weergegeven.

3.4 Onderzoeksmethoden: *The best of both worlds*

In dit onderzoek is gebruik gemaakt van een *mixed method research*, wat betekent dat er gebruik is gemaakt van zowel kwalitatief als kwantitatief onderzoek. Op deze manier is het mogelijk gebruik te maken van de sterkten van beide onderzoeksmethoden en de zwakke punten te compenseren (Bryman, 2008).

Aan de hand van interviews met medewerkers van de drie betrokken woningcorporaties is hun beleid en overwegingen in beeld gebracht. Deze interviews hebben een exploratief karakter. Via de kwantitatieve enquête konden vervolgens in korte tijd veel kopers van huurwoningen worden benaderd. Zo ook de kopers van particuliere huurwoningen, die anders niet bereikt zouden kunnen worden. Tot slot zijn enkele respondenten van de enquête benaderd voor een diepte-interview. Deze zijn tijdsintensief en daarom kunnen er minder respondenten worden bereikt, maar het biedt de mogelijkheid achtergronden en diepere inzichten te verkrijgen. Op die manier zijn de zwakke punten van de kwantitatieve onderzoeksmethode enigszins ondervangen. In hoofdstuk 6, waarin de resultaten van het onderzoek worden gepresenteerd, is zichtbaar dat de uitkomsten van de enquête ter aanvulling of ter nuancering worden gebruikt.

3.5 Dataverzameling

Aan de hand van het WBOB zijn alle gemuteerde adressen in de drie geselecteerde gebieden benaderd die in 2006 als huurwoning geregistreerd stonden en in 2011 als koopwoning. Woningen in het bezit van de gemeente en corporaties worden aangeduid met corporatiewoningen en alle vormen van particuliere verhuur worden onder één noemer gebracht. Er is geen steekproef getrokken, maar de gehele populatie is in het onderzoek opgenomen. Dat heeft erin geresulteerd dat er in totaal 843 enquêtes in boekvorm op A5-formaat (zie bijlage A) zijn verstuurd. Verspreid over de gebieden zijn dat 371 adressen in de Beverwaard, 199 adressen op het Noordereiland en 273 adressen in het Liskwartier.

Van deze 843 enquêtes zijn er 97 ingevuld teruggestuurd, wat neerkomt op een respons van 11,5%. De hoge non-respons vraagt om een verklaring, die te vinden is in het adressenbestand. Er was namelijk sprake van een excessief hoog aantal woningen dat eerst als 'particulier overig' is aangemerkt en later als 'eigenaarbewoner' en vice versa. In de selectiegebieden gaat het om 293 gevallen (88 in de Beverwaard, 91 op het Noordereiland en 114 in het Liskwartier) die deze mutatie van particuliere verhuur naar eigenaarbewoner op papier hebben ondergaan. Maar vermoedelijk zijn het in werkelijkheid geen mutaties in eigendomvorm. Dat blijkt uit 15 reacties, die per e-mail of het terugsturen van de enquête per post te kennen hebben gegeven dat hun woning geen huurwoning is geweest. Het vermoeden wordt gesterkt door een groot aantal uit deze groep die aangeeft dat ze een woning heeft gekocht van een andere koper. Deze groep betreft 32 respondenten. Bovendien heeft een aantal respondenten in de schriftelijke enquête aangegeven dat de woning is aangekocht in een jaartal dat voor de geselecteerde periode ligt. Dat betekent dat de mutatie op papier niet werkelijk heeft plaatsgevonden. Naar aanleiding van dit onderzoek wordt het databestand door het COS opnieuw tegen het licht gehouden. Een eerste inschatting is dat deze gevallen zijn ontstaan door een verkeerde koppeling. Ten tijde van het schrijven van deze scriptie is daar nog geen duidelijkheid over.

De respons in de buurten varieert. In de Beverwaard is dat 8,9%, op het Noordereiland 15,6% en in het Liskwartier 12,1%. De samenstelling varieert echter sterk, voornamelijk in het Liskwartier wordt de respons bepaald door respondenten die de woning van een andere eigenaarbewoner hebben gekocht. Deze zullen in het vervolg met 'reguliere kopers' worden aangeduid. Er is dus sprake van een scheve verhouding, waardoor een buurtvergelijking niet tot de gewenste uitkomsten kan leiden.

In de enquête is een veld opgenomen waarin de respondenten konden aangeven of zij bereid waren mee te werken aan een diepte-interview. Uit deze groep is een aantal respondenten aangeschreven om deze op een locatie en tijdstip naar eigen keuze af te werken. Voor zowel de exploratieve als de diepte-interviews is gebruik gemaakt van een semi-gestructureerde opbouw, dat wil zeggen dat in de basis een aantal algemene topics zijn opgesteld. In het interview bestaat daardoor de mogelijkheid door te vragen op het onderwerp en in te spelen op uitspraken en ervaringen die worden opgedaan in de andere sessies (Bryman, 2008). Om de privacy van de geïnterviewden te waarborgen, zijn zij aangeduid met een R + nummer. Hieronder volgen de belangrijkste kenmerken van deze respondenten.

R1: M & V samenwonend in de Beverwaard. De woning is gekocht van Woonbron, ze zijn woonachtig in een benedenwoning.

R2: M woont met zijn broer om aan de eisen voor een hypotheek te kunnen voldoen, in de Beverwaard. De woning is gekocht van Woonbron, hij woont in een eengezinswoning.

R3: V, samenwonend met kind op het Noordereiland. De woning is gekocht van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR), ofwel van de gemeente Rotterdam. Het is een bovenwoning.

R4: M samenwonend op het Noordereiland. De woning is gekocht van Woonstad Rotterdam. Het is een bovenwoning.

R5: M alleenstaand in het Liskwartier. De woning is gekocht van een particuliere verhuurder. Het is een benedenwoning.

R6: M samenwonend in het Liskwartier. De woning is gekocht van een particuliere verhuurder. Het is een bovenwoning.

3.6 Operationalisering: *switch!*

De onverwachte samenstelling van de respondenten leidt tot een nieuwe opzet. Door de verdeling tussen verschillende groepen kopers wordt de intentie verlegd naar het vergelijken tussen deze drie groepen en worden de buurtvergelijkingen naar de achtergrond verschoven. De partij waarvan de respondenten de woning hebben gekocht, is zodoende de centraal staande afhankelijke variabele. De sociaaleconomische variabelen en nominale variabelen zijn makkelijk te meten. In het geval van stellingen is gebruik gemaakt van een vijfpunts Likert-schaal. Formeel mogen deze ordinale variabelen niet worden vergeleken op gemiddelden, maar in de praktijk worden ze vaak gebruikt als intervalvariabelen (Baarda & de Goede, 2006). Ook in dit onderzoek worden deze als zodanig geïnterpreteerd. Voor de waardering van de kwaliteit van de woning bij aankoop en de kwaliteit van de buurt is gevraagd een cijfer te geven op een schaal van 10.

De groepen kopers van corporatiewoningen en 'reguliere kopers' zijn voldoende groot om te voldoen aan de veronderstellingen van een normale verdeling, maar dat is niet het geval bij de groep kopers van particuliere huurwoningen. Daarom is gekozen voor de non-parametrische Kruskal-Wallis-toets, dat de evenknie is van een ANOVA. Om de verschillen tussen de groepen kopers te testen wordt standaard een significantieniveau van ,05 gehanteerd. Vanwege de kleine database worden echter ook verschillen met een significantieniveau van ,10 getoond. Dat verkleint de betrouwbaarheid, waardoor de hypothese eerder ten onrechte kan worden verworpen. Maar het geeft wel aan dat er mogelijk een verschil is. Deze gevallen worden duidelijk aangegeven.

Met de gekozen methode worden verschillen getoetst op het gebied van de woning- en woonomgevingkwaliteit, *empowerment*, de levensloopcarrière met de woningcarrière speciaal uitgelicht en de verbonden effecten die met de buurt samenhangen.

4. Verkoop huurwoningen in de praktijk

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de ontwikkelingen in de verkoop van huurwoningen in Nederland en Rotterdam behandeld. In de Rotterdamse situatie wordt de verbinding gemaakt met de theorie uit hoofdstuk 2. Allereerst wordt de geschiedenis op nationaal niveau uitgelicht. Dit vormt de aanloop en laat zien dat ook in het verleden al huurwoningen verkocht zijn en welke problemen zich daarbij voordeden. Vervolgens wordt het schaalniveau verkleind door in te zoomen op de ontwikkelingen in Rotterdam. Het laat zien waarom Rotterdam de voorloper is in de verkoop van huurwoningen ten opzichte van andere grote Nederlandse steden. In 4.3 komt aan bod welke woningcorporaties ervoor hebben gekozen huurwoningen te verkopen en wordt dieper ingegaan op wat voor soort woningen verkocht zijn. In 4.4 wordt de discussie om de grootte van de kernvoorraad behandeld, waarin de doelgroep en voorraad tegenover elkaar worden afgezet. In het vervolg wordt dieper ingegaan op het proces van de verkoop en de afwegingen die worden gemaakt waarom en waar woningen worden verkocht. Het beleid van de woningcorporaties die in de onderzoeksgebieden betrokken zijn worden daarvoor uiteengezet.

4.2 De historie

De kerntaak van woningcorporaties wordt weergegeven als het huisvesten van personen wiens omstandigheden het moeilijk maken voor zichzelf passende woonruimte te vinden. Deze taken zijn onderverdeeld in zes specifieke prestatievelden in het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH) (zie tabel 4.1) (Aedes, 2007).

Tabel 4.1: Prestatievelden van woningcorporaties, opgesteld in het BBSH

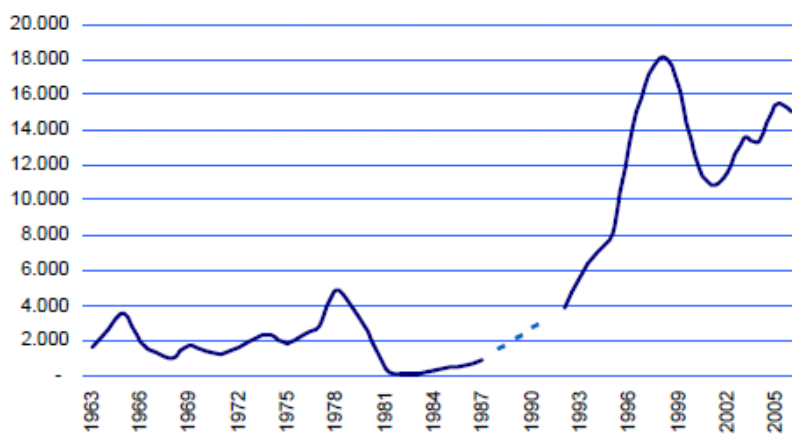
1. Alle woningen van goede kwaliteit voorzien
2. Garanderen van financiële continuïteit van de onderneming
3. Prioriteit geven aan verhuur aan specifieke doelgroepen
4. Huurders betrekken in het beleid en beheer van de organisatie
5. Een bijdrage leveren aan de leefkwaliteit in buurten en gemeenschappen
6. Een bijdrage leveren aan de huisvesting van de zorgbehoevende of personen onder toezicht

Bron: Aedes (2007)

De specifieke doelgroepen in punt 3 worden primair toegespitst op huishoudens met een laag inkomen. Aandachtsgroepen vormen de ouderen, lichamelijk gehandicapten, minderheden, daklozen, woonwagenbewoners en asielzoekers. Maar in de sociale voorraad is eveneens ruimte voor een breder deel van de samenleving. Daarmee onderscheidt de Nederlandse sociale huur zich van veel andere Europese landen, waar de sociale huursector specifiek voor de armen wordt gezien (Aedes, 2007). Deze ruimte biedt de mogelijkheid tot scheefwonen. Dit begrip wordt gebruikt wanneer mensen woonachtig zijn in een sociale huurwoning, terwijl zij niet tot de doelgroep behoren (Marlet e.a., 2009b). Dat wordt door de overheid oneerlijk bevonden en stremt de doorstroming op de woningmarkt (NRC Next, 2012). Dit argument voert op dit moment de boventoon in debatten over de verkoop van huurwoningen. In hoofdstuk 1 is naar voren gekomen dat de verkoop van huurwoningen op grotere schaal een relatief nieuw fenomeen is. Toch heeft het in Nederland een lange historie. Op kleine schaal hebben namelijk verschillende experimenten en ontwikkelingen plaatsgevonden, die hebben geleid tot een voorzichtig beleid om de huurwoningen te verkopen.

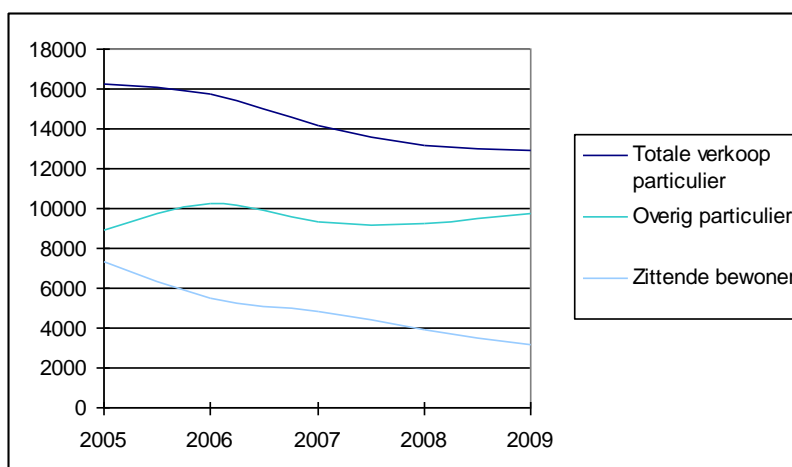
Eigenwoningbezit werd door linkse liberalen gezien als een mogelijkheid om de woonsituatie van arbeiders te verbeteren. Maar al aan het eind van de 19^e eeuw werden de nadelen ervan ingezien. De mobiliteit van de eigenaar wordt ermee beperkt en in tijden van crisis zouden de arbeiders hun woning slecht onderhouden vanwege financiële tekorten. Daarom werd de verkoop aan banden gelegd. Door strenge voorwaarden verkochten woningcorporaties zodoende slechts incidenteel aan leden. In 1949 werd het mogelijk aan de zittende huurder te verkopen, maar hier werd tot 1975 nauwelijks gebruik van gemaakt. In de daaropvolgende jaren werden voornamelijk in Noord-Brabant eengezinswoningen verkocht, maar voordat het op grote schaal kon gebeuren, leidden een gemeentelijke beleidsnota en de crisis op de koopwoningmarkt tot een stop. De verkoop van huurwoningen ofwel uitpanding door particuliere verhuurders werd na 1980 aan banden gelegd, omdat er vaak sprake was van kwalitatief slechte woningen die voor een hoge prijs verkocht werden aan mensen die het eigenlijk niet konden betalen. Dit waren de zogenoemde 'noodkopers'. De invoering van een splitsingswet was hiervan een gevolg, zodat verkopen beter inzichtelijk zouden worden en aan banden gelegd konden worden indien nodig (Neele e.a., 2008).

Figuur 4.1: Aantal verkochte sociale huurwoningen in Nederland (1963-2006).



Bron: Neele e.a., 2008.

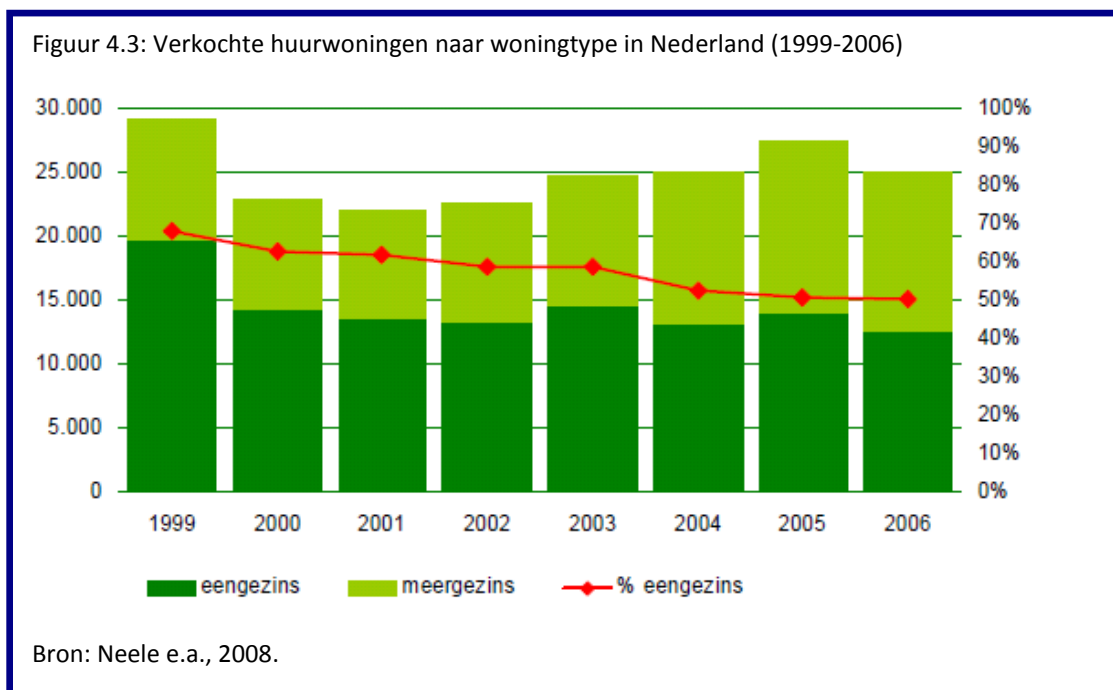
Figuur 4.2: Aantal verkochte sociale huurwoningen (2005-2009)



Bron: Eigen bewerking van Conijn & Kramer (2010).

De continu veranderde blik ten aanzien de sociale huursector (zie hoofdstuk 1) maakte in de jaren negentig een omslag in de visie van de overheid en resulteerde in het noemen van doelen omtrent het aantal te verkopen huurwoningen. Daarin werd uitgesproken dat er 700.000 huurwoningen verkocht moesten worden, waarvan 500.000 door woningcorporaties (VROM, 2000). Deze ambitie bleek bij lange na niet haalbaar en werd teruggebracht tot de wens om 25.000 huurwoningen per jaar te verkopen, maar het hoogtepunt lag in 1998 rond de 18.000 (zie figuur 4.1 & 4.2) (Neele e.a., 2008). Net zoals eerdere perioden voorafgaand aan een woningmarktcrisis, werd een verkooppiek gevolgd door een afname aan verkopen.

Het totaal aantal verkochte huurwoningen kent in de laatste jaren een dalende trend. Deze daling is toe te schrijven aan het dalende aantal zittende bewoners dat de woning koopt. In 2000 werd nog 63% van de woningen aan zittende bewoners verkocht, in 2009 is dat beeld veranderd in een aandeel van 25%. Dit wordt veroorzaakt door een tamelijk stabiel aantal huishoudens dat een huurwoning koopt waar zij nog niet in woonden. Er vindt daarmee een accentverschuiving plaats. Het duidt op een afgenomen interesse of de mogelijkheid om de eigen huurwoning te kopen (Jókövi, 2011). Voor de mensen die een koopwoning zoeken is het een verruiming van de keuze, maar voor de mensen die aangewezen zijn op de sociale huurmarkt wordt de keuze juist verkleind. Het is echter wel zo dat een aantal van de verkopen aan nieuwe bewoners middels een Koopgarantconstructie plaatsvindt. Dat neemt een specifieke plaats in binnen de koopsector door de voorwaarden waaronder het wordt verkocht en het is vaak eenvoudige type woning. Daardoor bindt het een ander soort kopers aan zich (Boumeester e.a., 2011). Aan de andere kant blijkt dat het op landelijk niveau voornamelijk om eengezinswoningen gaat (zie figuur 4.3). Dat percentage is gedaald door het grotere aantal verkochte woningen in de grote steden, waar de woningvoorraad voor een groter deel bestaat uit meergezinswoningen (Neele e.a., 2008).



De geschetste ontwikkelingen hebben ertoe geleid dat in de sociale huursector ongeveer 200.000 woningen zijn verkocht in de periode 1999-2006. Het sociale bezit bestaat uit ongeveer 2,4 miljoen eenheden, waarmee het verkochte bezit uitkomt op ongeveer 7%. Dit aandeel is hoger bij particuliere verhuur. Daarvan is ongeveer 16% van de woningvoorraad, bestaande uit ongeveer 600.000 woningen, verkocht. Het bouwen van nieuwe woningen in dat segment ligt echter wel hoger (Neele e.a., 2008). Ondanks de relatief lage aantallen verkochte sociale huurwoningen, is er een

grote druk op woningen in deze sector. Het aantal vrijgekomen huurwoningen is in 2011 gedaald ten opzichte van voorgaande jaren. Bovendien is de bouwproductie ingezakt en is de verwachting dat er nauwelijks meer sociale huur- en koopwoningen gebouwd zullen worden. Dat komt door gewijzigde EU-regelgeving (zie hoofdstuk 4.6), afnemende investeringskracht van corporaties en de matige financiële positie van gemeentelijke grondbedrijven. De insteek vanuit de overheid was dat corporaties een aanzienlijk deel van de nieuwbouwproductie voor hun rekening zouden nemen, maar de opbrengsten uit de verkoop van het bestaand bezit vallen tegen, waardoor andere partijen gevonden moeten worden om te kunnen investeren (Ten Have & Khandekar, 2012). Beleggers zien nu kansen om te investeren in de huurmarkt. Zij spelen vooral in op het tekort in het middeldure segment, waarin huurprijzen van circa € 650 tot € 1000 per maand worden gehanteerd (Cobouw, 2012).

Deze ontwikkelingen spelen op nationaal niveau, maar zoals Clark & Dieleman (1996) aangeven zijn er wezenlijke regionale verschillen op de woningmarkt. In het vervolg van dit hoofdstuk wordt dieper ingegaan op de Rotterdamse situatie. Allereerst wordt het beleid geschetst dat de gemeente gehanteerd heeft met betrekking tot het bevorderen van het eigenwoningbezit en de verkoop van huurwoningen. De stadsregio komt hierbij eveneens aan bod. Daarna wordt in beeld gebracht hoe en waar de verkoop van huurwoningen in Rotterdam heeft plaatsgevonden.

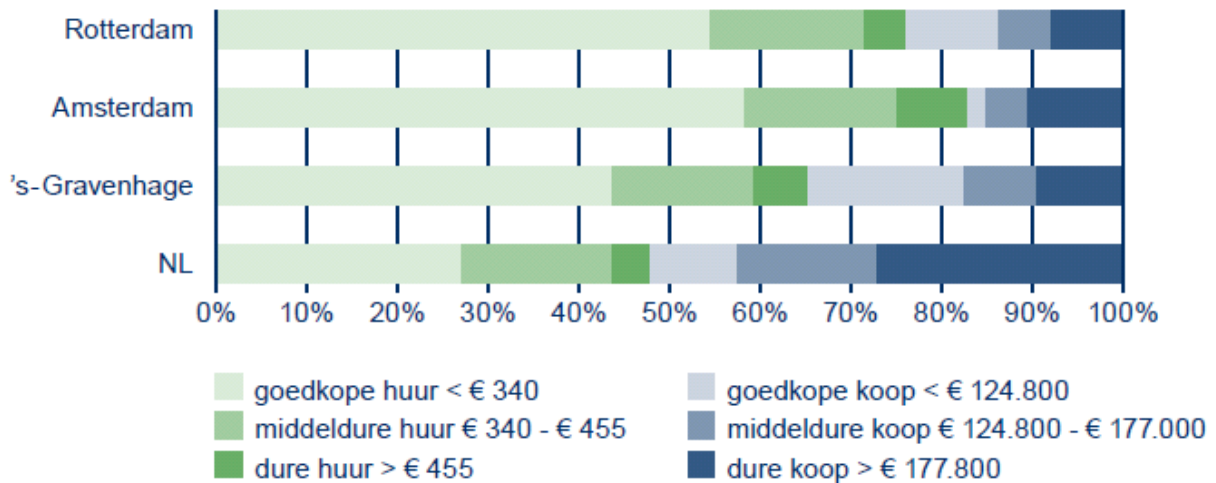
4.3 Bevordering eigenwoningbezit in stadsregio Rotterdam

In de jaren zeventig en tachtig werd de nadruk in Rotterdam gelegd op sociale woningbouw, bij voorkeur zelfs voor 100%. Maar het streven was ook een evenwichtige bevolkingsamenstelling op te bouwen. Deze combinatie kwam niet volledig uit de verf. In de nota 'Vernieuwing van de stadsvernieuwing' uit 1988 worden zorgen geuit over een concentratie lagere inkomens, omgeven door hogere inkomens aan de rand van de stad. Polarisation moet voorkomen worden, wat betekenis krijgt in de term 'ongedeelde stad'. In de jaren negentig wordt vastgesteld dat Rotterdam zich meer moet openstellen voor alle bevolkingsgroepen. Koopwoningen en duurdere huurwoningen in stadsvernieuwingsgebieden moeten de aandacht verleggen. Deze opdracht wordt bemoeilijkt door een grote migratiegolf. De migranten vestigen zich voor een groot deel in Rotterdam en nauwelijks in de regio. Ongewenste segregatie tegengaan is het speerpunt in het volkshuisvestingsbeleid. Uit de nota 'Samen wonen in de stadsregio Rotterdam' blijkt dat er een enorme tweedeling is ontstaan tussen stad en regio. Het oplossen van woningtekorten, bevorderen van een gevarieerde opbouw van de woningvoorraad en een regionale woonruimteverdeling worden gezien als oplossingen. In de duurdere regiogemeenten moeten goedkopere woningen gebouwd worden en in de wijken met veel goedkope huurwoningen moeten juist duurdere woningen worden toegevoegd. Een discussie die dan al speelt is waar het evenwicht ligt in het bestrijden van ongewenste segregatie en een voorraad bereikbare huurwoningen die voldoende groot is. Op dat moment is 84% van de woningvoorraad onderdeel van de huursector. Dat is dan wel groot, maar het moet voldoen aan een grote toekomstige vraag. Bovendien moet gewaakt worden voor een te laag aantal beschikbare woningen en voor de concentratie ervan in bepaalde gebieden. Nieuwbouwdifferentiatie en omzettingen van huur- naar koopwoningen zou het aandeel koopwoningen kunnen verhogen (Priemus e.a., 1995).

In de nota 'Te koop: huurwoningen' wordt deze laatste ontwikkeling behandeld. Daarin wordt gewezen op de differentiatie naar eigendomsvorm als voorwaarde voor het behouden en aantrekken van midden- en hogere inkomens in de stad. Een verkoop van 1200 sociale huurwoningen per jaar wordt als doel gesteld. In het convenant volkshuisvesting 1997 is opgesteld dat bereikbare woningen met een grote vraagdruk in beginsel zijn uitgesloten van verkoop. Het gaat daarbij om ouderenwoningen en grote woningen met een vastgestelde huurprijs. Bovendien wordt aangedrongen op een terughoudend verkoopbeleid bij eengezinswoningen en grote meergezinswoningen met een huurprijs net boven de bereikbaarheidsgrens. Stimulering van

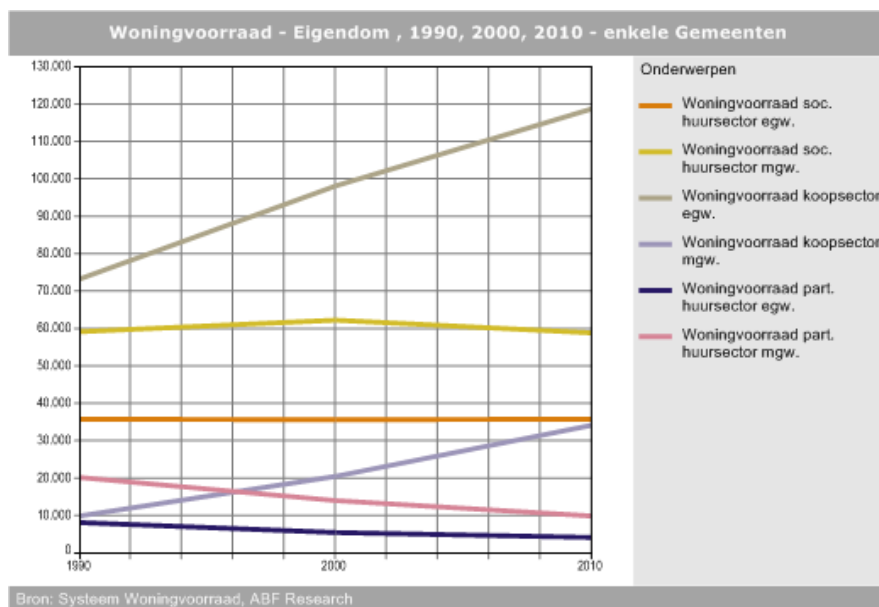
verkoop moet plaatsvinden in goedkoop eenzijdig samengestelde gebieden. Deze gebiedsgerichte aanpak moet ervoor zorgen dat er een gelijkmatig beeld over de stad ontstaat (Gemeente Rotterdam, 1998). In 2000 is dan, net als in Amsterdam, nog een groot aanbod in goedkope huur. In tegenstelling tot zowel Amsterdam als Den Haag is er een klein aantal dure huurwoningen en dure koopwoningen (zie figuur 4.4).

Figuur 4.4: Woningvoorraad naar eigendomsvorm en prijsklasse in de 3 grootste steden, 2000



Bron: Gemeente Rotterdam, 2003.

Figuur 4.5: Woningvoorraad stadsregio (exclusief Rotterdam) naar eigendomsvorm

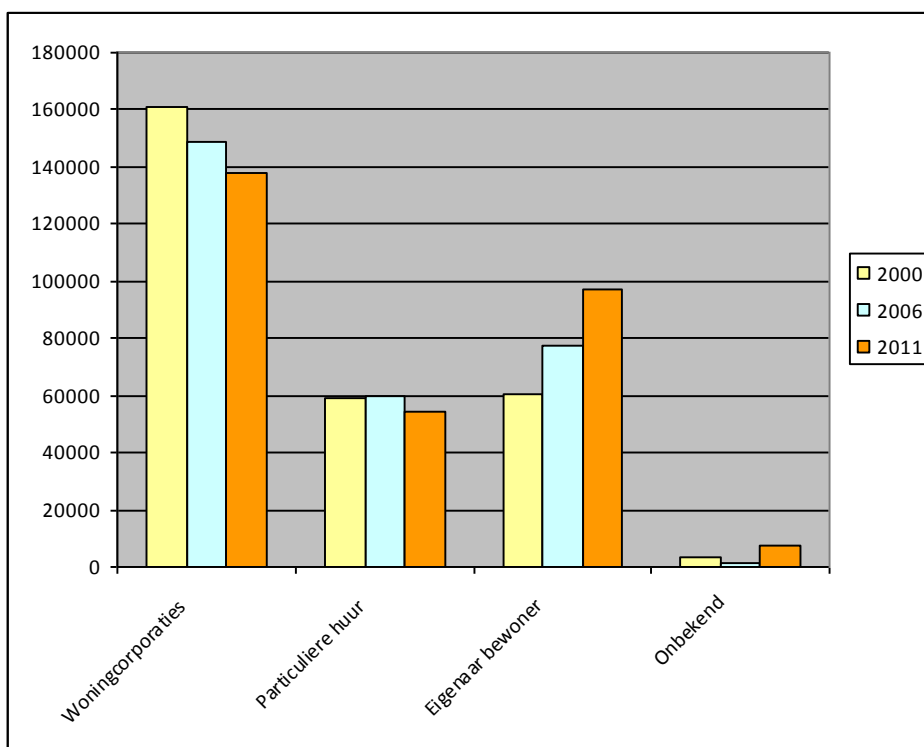


De ontwikkelingen in de stadsregio zijn ondanks de voorgestelde plannen meer sociale huurwoningen te bouwen onveranderd (zie figuur 4.5). Het aantal woningen in de sociale huurvoorraad, zowel qua eengezins- als meergezinswoningen, is namelijk nagenoeg gelijk gebleven, terwijl het aantal koopwoningen explosief is gestegen. De visie 'ongedeelde regio' is zodoende niet bewaarheid. Deze ontwikkelingen komen deels voort uit maatschappelijke ontwikkelingen zoals

welvaartsstijging. De behoefte aan eigenwoningbezit, luxe en ruimte wordt aangehaald om de ontwikkelingen (tot 2000) te verklaren. Het wordt tevens gebaseerd op onderzoeken naar de woningbehoefte. In 1998 wil 44% van de verhuigeneigden naar een koopwoning verhuizen, terwijl dat in 1994 nog maar 24% was. Mensen die op zoek zijn naar middeldure en dure woningen met een passend woonmilieu verlaten de stad, terwijl mensen op zoek naar betaalbare woningen juist naar de stad toe trekken. Deze selectieve migratie wordt als een probleem gezien (Gemeente Rotterdam, 2003).

Het beleid is doorgetrokken in de volgende woonvisie. Daarin is vastgesteld dat in de periode 2006-2009 jaarlijks 1800 corporatiewoningen verkocht zouden moeten worden. De argumenten hiervoor zijn dat het tegemoet komt aan de vraag naar betaalbare woonruimte aan de onderkant van de koopsector, keuzevrijheid tussen huren en kopen wordt vergroot, de eenzijdigheid van bepaalde wijken wordt verkleind, middeninkomens voor de stad worden behouden en corporaties financiële ruimte wordt verschaft om te investeren in hun bezit. Wel wordt er nog altijd gehamerd op een verantwoord verkoopbeleid. Woningen in herstructureringsgebieden en woningen van onvoldoende kwaliteit zouden niet te koop aangeboden moeten worden. De resterende levensduur van de te verkopen woningen moet minimaal 25 jaar zijn. Het bouwjaar, het soort fundering en onderhouds- en constructietoestand worden als richtlijnen gehanteerd. Bovendien moet de Vereniging van Eigenaren (VvE) goed georganiseerd zijn. De corporaties worden aangewezen als verantwoordelijke om aan de voorwaarden te voldoen. Zij spelen hierop in door te verkopen onder voorwaarden (zie hoofdstuk 4.6 t/m 4.9) (Gemeente Rotterdam 2007). Ook buiten de verzorgingsgebieden zijn de corporaties ingeschakeld, zoals bij VvE010 (waarover meer in paragraaf 4.7). Wanneer het om een verkoop van particuliere huurwoningen gaat, blijven de voorwaarden omtrent het beheer en onderhoud vaak achterwege. Het risico op toekomstig verval is daardoor groter (Gemeente Rotterdam, 2007).

Figuur 4.6: Ontwikkeling woningvoorraad Rotterdam 2000-2011.



Bron: Eigen bewerking van WoningBevolkingsOnderzoeksBestand (WBOB).

De grootste verschillen in eigendomsvormen zijn waar te nemen in de afname van corporatiewoningen en een toename van het eigenwoningbezit (zie figuur 4.6). Geheel volgens het uitgestippelde beleid van de gemeente Rotterdam ligt de nadruk op een bevordering van het eigenwoningbezit en een krimp van de sociale huursector. Dol & Kleinhans (2011) geven aan dat het voor een groot gedeelte door sloop/nieuwbouw wordt veroorzaakt, een gedeelte van de afname wordt veroorzaakt door de verkoop van corporatiewoningen. Dat gebeurt gedeeltelijk als verkopen onder speciale voorwaarden, zoals in hoofdstuk 4.5 t/m 4.9 beschreven wordt. Op die manier blijven woningen indirect nog wel in de invloedssfeer van woningcorporaties.

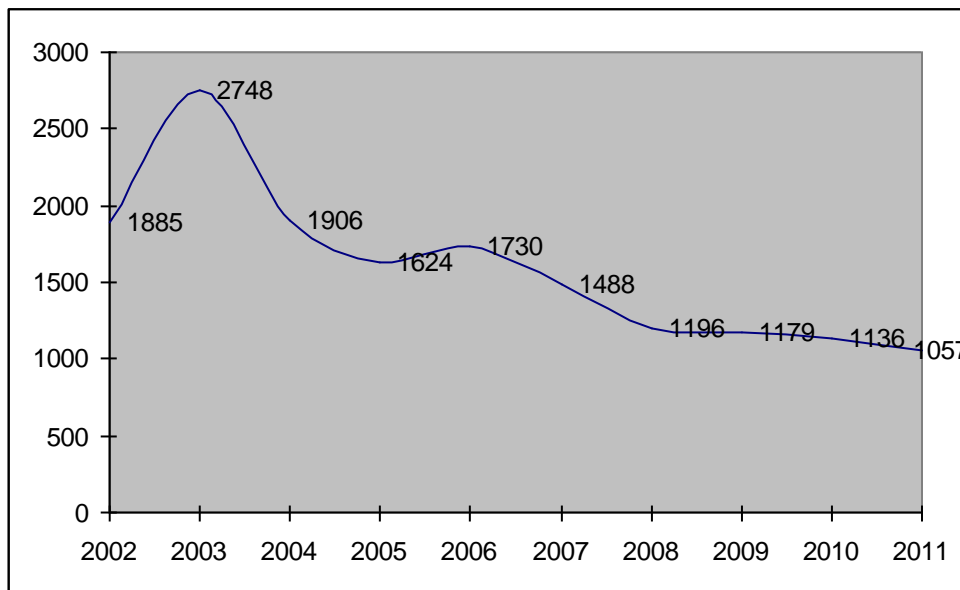
In het Uitvoeringsprogramma 2010-2014 wordt een accentverschuiving in maatregelen aangedragen om huurders te verleiden hun woning te kopen. Er wordt gepleit voor een nieuwe visie, waarin zal moeten staan waar en in welke vorm verkopen wenselijk zijn en waar niet. Ook zal ingeschat moeten worden in welke mate het verkleinen van de sociale huurvoorraad wenselijk is. Dat wordt bepaald aan de hand van de woonmilieu- en leefstijlbenadering (Gemeente Rotterdam, 2011a). Het centrale uitgangspunt bij de toepassing van leefstijl binnen de woonruimteverdeling is dat mensen verschillen van elkaar, maar dat dit verder gaat dan de traditioneel belangrijk bevonden demografische en sociaaleconomische kenmerken. De extra informatie wordt ingezet om de (mis)match tussen huishoudens weer te geven. Door het onderscheiden van de verschillende leefstijlen komt naar voren dat verschillende voorkeuren en oriëntaties ten aanzien van de woonomgeving en het samenleven in de buurt aanwezig zijn (Doff e.a., 2012). Desondanks is er kritiek op deze benadering. Traditionele variabelen in combinatie met sociaal-culturele variabelen leveren ongeveer hetzelfde beeld op, waardoor de leefstijlbenadering nauwelijks toegevoegde waarde kent. Het is slechts van toegevoegde waarde als de informatie niet uit de traditionele variabelen is te halen. Door de methodiek van clustering wordt bovendien veel informatie ongebruikt gelaten. Tevens is de leefstijl dynamisch en vluchtig (Heijs e.a., 2011). Bij de stabiliteit van de leefstijltoepassing kunnen vraagtekens gezet worden. Ook vormen verschillende interpretaties van botsende leefstijlen een ander uitgangspunt, waardoor het niet eenduidig te stellen is wat de beste combinaties zijn (Doff e.a., 2012). Ondanks deze kritiekpunten wordt veel gebruik gemaakt van deze indeling.

4.4 Verkoop van huurwoningen in beeld

Het meten van de wens om een huurwoning te kopen is begonnen in 2002. Op dat moment was 16% (ongeveer 25.000 huishoudens) van het totaal aantal Rotterdamse huishoudens in een huurwoning nog geïnteresseerd in het kopen ervan. In vergelijking met 2002 is dit percentage in 2009 gelijk gebleven. De grootste groep is te vinden in de leeftijdsklasse 35-64 jaar en in de groep samenwonenden met een kind. Ook is te stellen dat hoe hoger het inkomen is, hoe meer interesse er voor is. De belangrijkste redenen om niet te kopen zijn dat bewoners zich er te oud voor voelen, de kwaliteit van de woning onvoldoende is en het kopen van de woning te duur is (Citavista, 2011). Terugkoppeland aan de levensloopbenadering zijn dit geen opvallende gegevens. Ieder huishouden heeft namelijk te maken met bepaalde restricties, zoals die in hoofdstuk 2.2.3 zijn genoemd. Dat kan bijvoorbeeld in directe zin van financiële aard zijn of indirect de angst dat de woning uiteindelijk onverkoopbaar zal zijn.

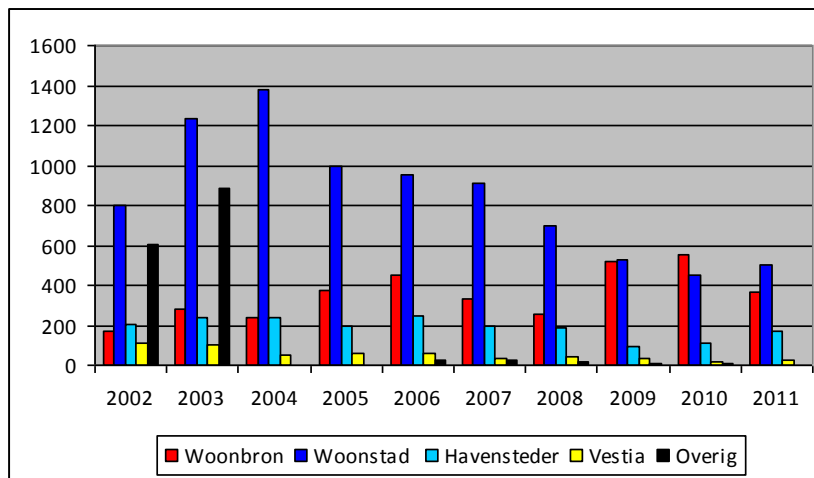
Net als de verhuiscens, wordt het aantal verkochte huurwoningen geadmistreerd sinds 2002, al zitten hier en daar hiaten in de administratie en zijn verschillende informatiebronnen geraadpleegd. Figuur 4.7 toont het aantal verkochte huurwoningen per jaar die voor de eerste keer verkocht worden. Het laat zien dat het aantal verkochte sociale huurwoningen tanende is. De meest verkochte vorm is de laatste jaren bovendien in de Koopgarantconstructie.

Figuur 4.7: Aantal verkochte huurwoningen door corporaties per jaar, 2002-2011



Bron: Eigen bewerking van data woningcorporaties, 2012.

Figuur 4.8: Verkochte huurwoningen per corporatie, 2002-2011



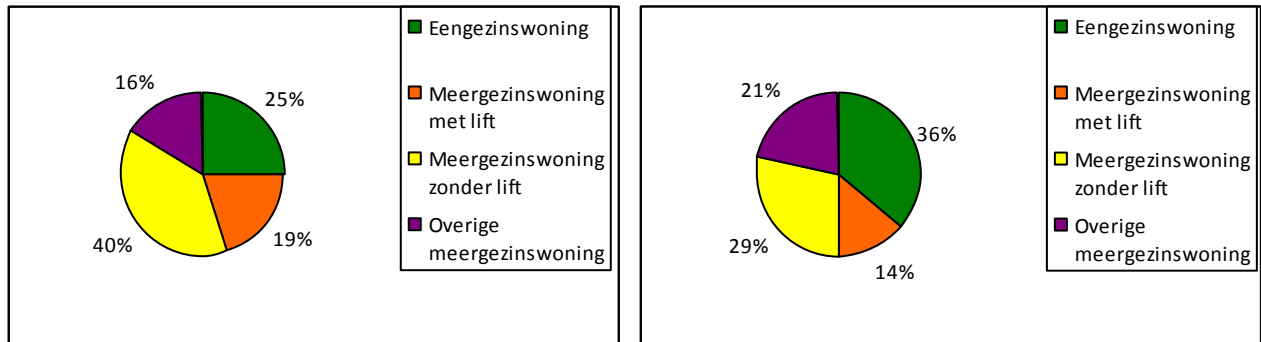
Bron: Eigen bewerking van data woningcorporaties, 2012.

* Woonstad is voortgekomen uit een fusie tussen De Nieuwe Unie en WBR, Havensteder uit een fusie tussen PWS en ComWonen, Vestia is aangevuld met Stadswonen.

De pieken en dalen zijn voor een groot deel veroorzaakt door het aantal verkopen van Woonstad. De hoge aantallen in de eerste jaren zijn afkomstig uit verkopen door De Nieuwe Unie. De laatste jaren is het aantal gedaald. In 2010 bleek voor het eerst een andere corporatie – Woonbron – het hoogste aantal woningen te verkopen. Havensteder verkoopt in de gehele periode een relatief constant aantal woningen, rond de 200 per jaar. De laatste jaren zit ook hier echter een lichte daling in. Vestia heeft nooit veel verkocht en wat verkocht is, betreft vaak nieuwbouwwoningen. De achterliggende gedachten voor de overwegingen te verkopen en constructies die gehanteerd worden komen aan

bod in hoofdstuk 4.7 t/m 4.9. Er wordt ingegaan op het beleid van Woonstad, Woonbron en Vestia, die een meerderheid hebben in de geselecteerde wijken voor deze scriptie.

Figuur 4.9: Verkochte corporatiewoningen aan (a) eigenaarbewoners (absoluut 5631 woningen) en (b) particuliere verhuurders (absoluut 1635 woningen), 2006-2011*

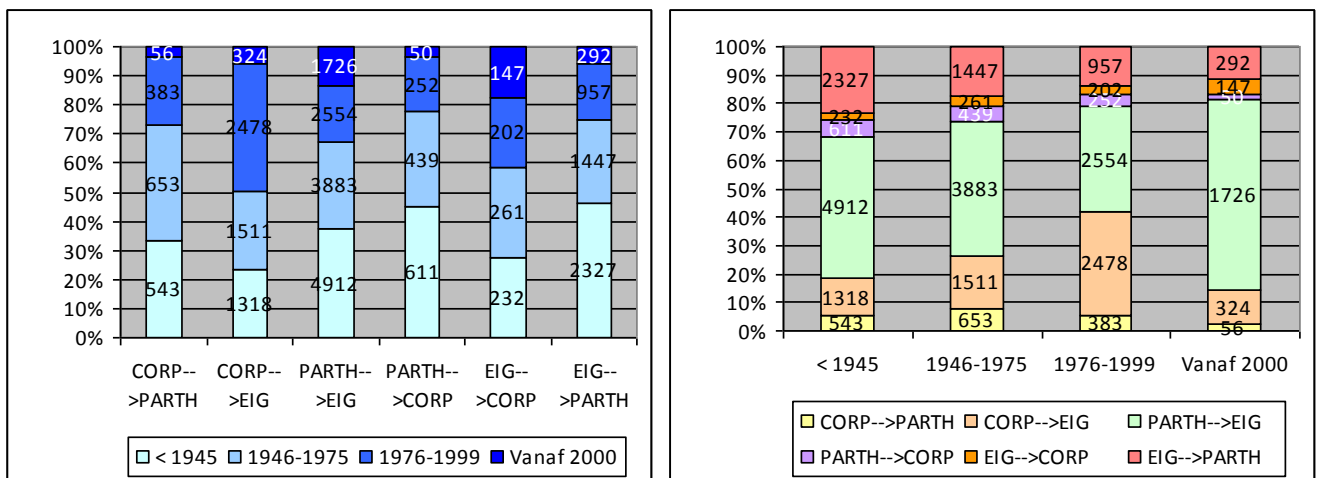


* Aantal woningen dat op 1 januari 2011 genoteerd staat als koopwoning
Bron: WBOB

Verkopen 2006-2011 uitgelicht

De woningen die door de corporatiewoningen verkocht zijn, vertonen een beeld waarbij opvalt dat relatief veel eengezinswoningen verkocht zijn. Het betreft 25% aan eigenaarbewoners en 36% muteert naar de particuliere huursector. In zowel absolute als relatieve aantallen worden het meest de meergezinswoningen zonder lift verkocht. Opvallend is eveneens dat de aankopen van corporaties juist voornamelijk zijn gericht op meergezinswoningen met lift. Mogelijkerwijs willen zij met deze woningen voldoen aan een toenemende vergrijzing. Het aantal senioren van 55 jaar en ouder stijgt namelijk naar verwachting met 6,9% in 2025, ten opzichte van 2010. Dit type woning is daarvoor meer geschikt dan ongelijkvloerse woningen en etagewoningen die geen lift hebben (Gemeente Rotterdam, 2011b).

Figuur 4.10: Mutaties eigendomsvorm (a) naar richting en (b) naar bouwjaar



Bron: WBOB, 2012.

De woningen die door corporaties verkocht worden aan eigenaarsbewoners dateren vooral uit de periode 1976-1999 (zie figuur 4.10). Dat zijn de woningen met meestal een redelijke kwaliteit, al dan niet met een renovatie, en hebben nog genoeg toekomstwaarde. Ook woningen uit de daaraan voorafgaande periode 1946-1975 worden veel verkocht. Arnoud van der Pluijm van Vestia Rotterdam Noord geeft aan dat deze woningen vaak al gerenoveerd zijn. Zij hebben voor de strategie gekozen om die woningen nog te verhuren en in 2020 tot 2030 te slopen en nieuwbouw daarvoor te plaatsen (interview Van der Pluijm & Van der Heijden, 2012). Maar andere corporaties kiezen voor een andere aanpak door deze woningen te verkopen. Overigens valt op dat relatief veel woningen uit de koopsector gebouwd na 2000 zijn opgenomen in de sociale huur. Dit betreft geen aankopen ten behoeve van de kwaliteit, maar door een gebrekkige vraag op de koopmarkt.

4.5 Discussie kernvoorraad

Van belang voor de discussie rondom de verkoop van huurwoningen is de grootte van de kernvoorraad. Dit betreft woningen waar lagere inkomensgroepen in belangrijke mate op zijn aangewezen. Voor een groot deel gaat het om sociale huurwoningen van woningcorporaties, maar ook goedkope particuliere huur- en koopwoningen worden ertoe gerekend. Doorgaans worden particuliere huurwoningen niet tot de kernvoorraad gerekend, maar lokale experts geven aan dat ongeveer driekwart van deze sector qua prijsniveau op de Rotterdamse woningmarkt tot de kernvoorraad gerekend mag worden. Een prijsgrens van € 140.000 betreft de WOZ-waarde wordt gehanteerd, omdat dergelijke prijzen voor de doelgroep betaalbaar worden geacht. In het geval van particuliere verhuur komt de huurprijs bij deze waarde onder de liberalisatiegrens uit (Dol & Kleinhans, 2011; Van der Wilt & Van der Zanden, 2012a). De sociale huurwoningen worden gerekend tot de kernvoorraad als de huur niet hoger is dan de liberalisatiegrens, voor 2012 is dat vastgesteld op € 652,- per maand (Dol & Kleinhans, 2011) of tot de aftoppingsgrens ter hoogte van € 555,- per maand. De keuze voor deze laatste grens wordt gezien als de 'standaarddefinitie'. Beide keuzen vallen te billijken, want door huurtoeslag is een huur tussen de aftoppingsgrens en liberalisatiegrens ook betaalbaar (Posthumus e.a., 2012). Liberaliseren betekent dat de maanduur boven de wettelijke grens van €652,- wordt gebracht, zodat het niet meer tot de sociale huur wordt gerekend. Op deze manier blijft het echter wel in bezit van de corporatie. Voorwaarde is dat deze woningen moeten voldoen aan gestelde kwaliteitseisen. Deze verhoging van de huren wordt mede ingegeven door de EU-maatregel die gericht is op het tegengaan van scheefhuren. Het schrijft voor dat minimaal 90% van de sociale huurwoningen moet worden verhuurd aan lagere inkomens, met een jaarinkomen onder de grens van € 34.085,-. Alhoewel het effect van de EU-maatregel door een kleinere voorraad wordt gedempt, is het voor de lagere inkomens een beperking in de keuze, aangezien de betaalbaarheid van de geliberaliseerde woningen ontoereikend is voor hen. In het bijzonder de doelgroep net boven de gestelde inkomensgrens komt in het nauw (Berkhout & Leidelmeijer, 2012).

De verkoop van sociale huurwoningen zal naar verwachting voornamelijk geschieden bij woningen die niet voldoen aan de kwaliteitseisen om te liberaliseren. Bij een verkoopprijs die gelijk is aan de WOZ-waarde van een woning, blijkt dat de maandlasten hoger zullen uitvallen dan de goedkoopste geliberaliseerde huurwoningen. Voor veel lagere- en middeninkomensklassen is het daarom geen optie het huis te kopen. Woningcorporaties kunnen het koopvraagpotentieel echter vergroten door verkoopprijzen te verlagen (Berkhout & Leidelmeijer, 2012).

Tabel 4.2: Kernvoorraad in Rotterdam, 2011

	WOZ t/m € 118,000* ²	% v/d totale voorraad	WOZ t/m € 140.000* ³	% v/d totale voorraad
Woningcorporaties (tot aftoppingsgrens, geschat)*	125716	42,3	138150	46,5
Particuliere verhuurders, bereikbaar	19021	6,4	27867	9,4
Eigenaarbewoners, bereikbaar	15941	5,4	27704	9,3
Totale sociale voorraad	160678	54,0	193721	65,2
Totale voorraad, inclusief onbekende woningen	297312		297312	

Bron: Eigen bewerking van Gemeente Rotterdam, dS+V afdeling I&D (2012)

* geschat wordt dat 91% tot de aftoppingsgrens behoort

*² WOZ-waarden particuliere huur- en koopwoningen omgerekend naar aftoppingsgrens en

*³ omgerekend naar liberalisatiegrens

In 2000 had Rotterdam nog te maken met een ruime kernvoorraad. Het corporatiebezit maakte destijds voor 57% deel uit van de totale voorraad, waarvan 93% inderdaad tot de kernvoorraad gerekend mag worden. Als de bereikbare voorraad in de particuliere huur wordt meegerekend, behoort 68% van de totale voorraad tot de kernvoorraad (Posthumus e.a., 2012). Van der Wilt & Van der Zanden (2012a) berekenden dat dit in 2010 nog 69% was. Zij rekenen echter niet met de aftoppingsgrens, maar met de liberalisatiegrens. Ook tellen zij de goedkope koopsector mee. Gerekend aan de hand van de aftoppingsgrens in de corporatiesector en een schatting van de bereikbare particuliere huurwoningen en koopwoningen komt naar voren dat het percentage is afgenomen tot 54% in 2011 (zie tabel 4.2). Overigens wordt in andere rekenmodellen niet altijd de goedkope koopsector meegerekend. De achterliggende reden hiervoor is dat het maar de vraag is of de woningomvang en kwaliteit passend zijn bij de huishoudensituatie. Bovendien zijn banken tijdens de crisis zeer terughoudend met het verstrekken van hypotheekleningen (Posthumus e.a., 2012). In dat geval – met het achterwege laten van de goedkope koopsector – valt de kernvoorraad nog lager uit. Afhankelijk van de gekozen definitie wat tot de kernvoorraad behoort, is de vraag of de voorraad voldoende groot is relevant. Alhoewel de kernvoorraad relatief snel afneemt, wordt beweerd dat er nog niet direct een gevaar is voor de lagere inkomensgroep (< € 34.085). Deze sociale doelgroep beslaat 53% van de huishoudens op de Rotterdamse woningmarkt. Het contrast met de stadsregio is groot, waar 36% van de bewoners deel uitmaakt van de sociale doelgroep (Van der Wilt & Van der Zanden, 2012a). Tabel 4.2 toont dat het gat tussen de voorraad en de doelgroep sterk is verkleind.

Van de geslaagde woningzoekenden in de aandachtsgroep van de volkshuisvesting is 74% in 2011 terechtgekomen in het aanbod dat voor hen bestemd is; een woning met een huurprijs onder de aftoppingsgrens. Er is echter een dalende lijn hierin te ontdekken, want in 2006 lag dit nog op 93%. De sociale doelgroep wordt meer ondergebracht in het iets duurdere segment binnen de sociale voorraad, vanaf de aftoppingsgrens (Van der Wilt, 2012). Dit kan voortkomen uit een lange wachttijd van gemiddeld 46 maanden op de Rotterdamse sociale woningmarkt, waardoor een alternatief wordt gezocht in het duurdere segment, maar ook uit een groter eisenpakket aan de nieuwe woning.

Een passend aanbod is niet alleen meetbaar aan de hand van huur- en koopprijzen, maar ook aan de hand van de bezettingsgraad. In Groot-Brittannië is aangetoond dat lagere inkomens in de private huursector vaker in woningen onder de *'decent home standard'* woonachtig zijn. De verwachting was dat deze huishoudens ook in te kleine huizen zouden wonen. Desondanks is er in vergelijking met de sociale huursector en koopsector geen verschil aan te wijzen in overbezetting noch onderbezetting (Kemp, 2011).

Tabel 4.3: Verhouding bezettingsgraad, opgedeeld in eigendomsvorm (< 85m² & > 85 m²)

	Grootte	Bezettingsgraad in %	2000	2011	Verschil 2000-2011
Woningcorporaties	< 85 m ²	Passend & onderbezet	85,5	86,0	0,6
		(Sterk) overbezet	8,1	7,2	-1,0
		Leegstand	6,4	6,9	0,5
	> 85 m ²	Passend & onderbezet	88,2	89,4	1,2
		(Sterk) overbezet	8,0	6,2	-1,8
		Leegstand	3,8	4,4	0,6
Particuliere huur	< 85 m ²	Passend & onderbezet	77,7	75,3	-2,4
		(Sterk) overbezet	6,3	6,8	0,5
		Leegstand	16,0	17,9	1,9
	> 85 m ²	Passend & onderbezet	85,1	79,2	-6,0
		(Sterk) overbezet	3,0	2,3	-0,7
		Leegstand	11,8	18,5	6,7
Eigenaarbewoners	< 85 m ²	Passend & onderbezet	83,9	84,4	0,5
		(Sterk) overbezet	9,9	10,4	0,5
		Leegstand	6,1	5,2	-1,0
	> 85 m ²	Passend & onderbezet	93,1	92,9	-0,3
		(Sterk) overbezet	3,5	3,6	0,1
		Leegstand	3,3	3,5	0,2

Bron: WBOB, 2012.

Op de Rotterdamse woningmarkt is overbezetting over de hele linie afgenomen, van 7,2% in 2000 naar 6,6% in 2011. Passende en onderbezette woningen zijn in dezelfde periode met een half procent toegenomen tot 85,9%. Dat valt deels te verklaren door een toegenomen aantal eenpersoonshuishoudens en deels door sloop/nieuwbouw, waardoor kleinere woningen vaak worden vervangen door grotere woningen. In woningen van de woningcorporaties is overbezetting teruggedrongen (zie tabel 4.3). In particuliere huurwoningen tot en met 85m² is wel een lichte toename waarneembaar in overbezetting. Opvallend is echter vooral dat overbezetting in koopwoningen kleiner dan 85m² relatief vaker voorkomt en hierin een lichte stijging is. Dit kan betekenen dat deze sector een uitwijk vormt indien huurwoningen niet beschikbaar zijn. Ook kunnen restricties de levensloop van huishoudens bepalen. Een onverkoopbaar huis of een gebrek aan financiële middelen kan ondanks gezinsuitbreiding een stap op de wooncarrière naar een grotere woning tegengaan.

Alhoewel de krimp van de kernvoorraad nog niet als zorgwekkend wordt gezien, is de afname een ontwikkeling om in de gaten te houden. Met de hantering van verschillende definities, kunnen verschillende conclusies getrokken worden. Een heikel punt is de opname van goedkope koopwoningen. Op de lange termijn is het een onderdeel van de woningmarkt dat inderdaad tamelijk bereikbaar is voor lagere inkomens. Maar op de korte termijn, in een periode die gekenmerkt wordt door een crisis op de huizenmarkt en een beperkte verstrekking van hypotheekleningen door banken, is het maar de vraag of het voor lagere inkomens mogelijk is een dergelijk huis te kopen. Daar komt bovenop dat de ontwikkelingen in de corporatiesector op investeringsvlak negatief zijn. Uit het

sectorbeeld van de woningcorporaties in de nabije toekomst blijkt dat zij voornemens zijn op nationaal niveau minder woningen te bouwen, zowel huur- als koopwoningen. Daar staat wel tegenover dat de sloop van huurwoningen afneemt. En het aantal verkopen aan particulieren wordt constant geschat, op ongeveer 18.000 per jaar (CFV, 2012). Daarmee schatten ze de verkoopaantallen hoger in dan ze de afgelopen jaren bereikt zijn. Het kan zijn dat dit een te hoge schatting is, maar het kan ook voortkomen uit de noodzaak voor Vestia om bezit af te stoten (zie hoofdstuk 4.8). Die verkoop kan leiden tot een verdere druk op de sociale voorraad en een eenzijdig aanbod qua woningtypen, aangezien ze voornemens zijn vooral eengezinswoningen te verkopen. Dat heeft ermee te maken dat deze woningen vaak het meest opleveren en vooral omdat dit woningtype het makkelijkst te verkopen is. Een beknopte uitwerking van het verkoopproces wordt in de volgende paragraaf gegeven.

4.6 Het proces van de verkoop

De motivaties achter de verkopen verschillen per sector. Binnen de corporatiesector worden verschillende afwegingen gemaakt, bepaald door bijvoorbeeld verschillende visies, de financiële situatie, gehanteerde verkoopvormen en de afstemming van het strategisch voorraadbeleid. Bij particuliere partijen ligt dat anders. Maar niet alleen qua verkopende partij zijn er verschillen. Ook qua woningtype zijn er verschillen aan te wijzen.

4.6.1 Overwegingen inzake het verkopen van huurwoningen

In grote lijnen zijn er drie argumenten voor corporaties om het bezit te verkopen. Het eerste argument is geënt op financiële overwegingen. Door te verkopen kunnen andere (onrendabele) doelstellingen verwezenlijkt worden, zodat het strategisch voorraadbeleid goed afgesteld blijft op de lokale woningmarkt. In dit geval wordt doorgaans afgewogen of verkoop meer opbrengt dan de voortzetting van verhuur. Het tweede argument komt voort uit maatschappelijke overwegingen. Het stelt starters namelijk in staat een woning te kopen en er wordt een sterkere betrokkenheid van de eigenaarbewoners verwacht in hun buurt. Het derde argument betreft onderhoudstechnische overwegingen. Als de onderhoudsstaat matig is en de kosten om dat te verbeteren hoog zijn, kan het aanleiding zijn om te verkopen als bijvoorbeeld een kluswoning (Neele e.a., 2008). Anderzijds kan het ook juist een motivatie zijn om het niet te verkopen. Wanneer de resterende levensduur relatief kort is en de kwaliteit slecht is, is het niet chic de woning te verkopen. De gemeente kan verkopen belemmeren door splitsingsvergunningen af te wijzen, alsmede in prestatieafspraken met de corporatie de opvatting van de wenselijkheid woningen te verkopen op te nemen. Volgens het BBSH zijn corporaties gebonden aan het volkshuisvestelijke beleid van de gemeente (Conijn & Kramer, 2010).

In tegenstelling tot woningcorporaties is het voor commerciële verhuurders hoofdzakelijk te doen om het maximaliseren van het rendement. Het verkopen van huurwoningen kan een middel zijn om deze financiële doelstelling te behalen. Woningen onder de liberalisatiegrens zijn gebonden aan de huurwetgeving, die een maximale huur op basis van het woningwaarderingstelsel en een maximale jaarlijkse huurverhoging voorschrijft. Een hoge marktwaarde in verhouding tot de waarde in verhuurde staat en de noodzaak te investeren in groot onderhoud vormen belangrijke overwegingen om te verkopen. Doorgaans vindt dit plaats zonder dat er korting verschaft wordt (Neele e.a., 2008).

4.6.2 Voorwaarden verkoop huurwoningen

In de jaren zestig gold het circulaire MG 61-2 als leidend inzake de voorwaarden die gesteld werden aan de verkopen. De woning moest in goede staat verkeren en woningen mochten alleen aan zittende huurders verkocht worden die een lening konden krijgen voor de woning en het onderhoud van de woning zelf konden regelen. Na een versoepeling van de regels, dienend om eigenwoningbezit onder lagere inkomensgroepen te stimuleren, vond een sterke stijging plaats in het aantal verkoopaantallen. In een nieuwe circulaire werd daarom opgenomen dat de gemeente en het

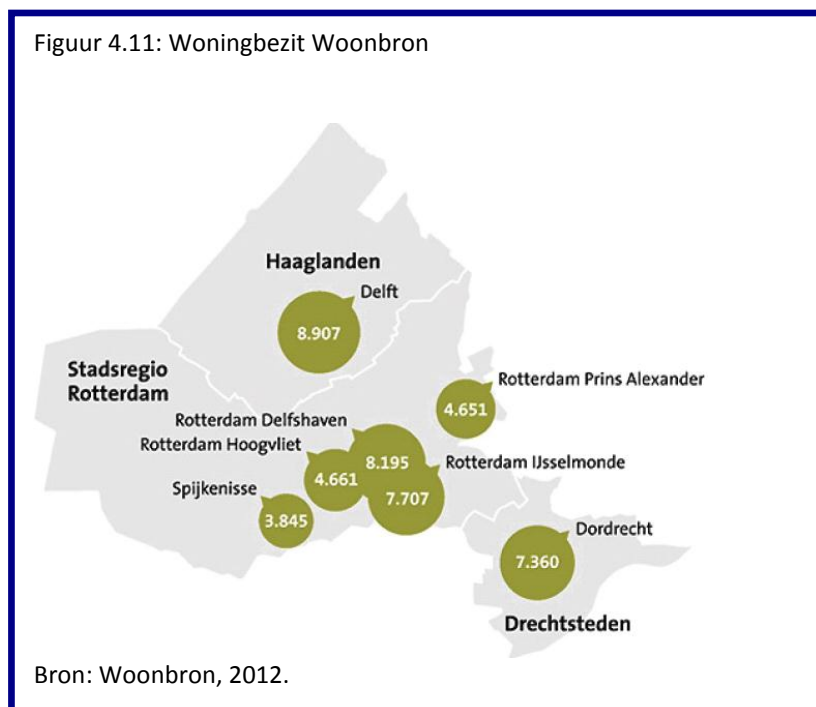
Rijk toestemming dienen te verlenen in elk individueel geval, zodat helder zou blijven of er voldoende goedkope huurwoningen overbleven. Na aarzelende pogingen ook op dit punt decentralisatie van overheidsinstellingen te realiseren, bleven de voorwaarden geldend. Een maximale inkomensgrens en een minimale huurperiode van 5 jaar zijn weinig vernieuwende maatregelen (Boelhouwer, 1988; Onstein, 2011). In het BBSH zijn vervolgens voorwaarden uitgebreid opgesteld. Woningverkoop aan andere toegelaten instellingen, waardoor de woning in de sociale voorraad blijft, is niet gebonden aan regels. Anders is de minimale verkoopprijs 90% van de WOZ-waarde. Slechts in specifieke gevallen mag een woning met een hogere korting worden aangeboden. En een verkoop aan derden moet altijd gemeld worden aan de minister. Die kan eventueel zijn veto uitspreken als het belang van de volkshuisvesting in het geding komt. Ontheffing wordt over het algemeen verleend indien een hogere korting gepaard gaat met een verkoop onder voorwaarden, zoals Koopgarant en Te Woon (zie hoofdstuk 4.5 t/m 4.9). Het opstellen van een nieuwe circulaire heeft ertoe geleid dat dit vereenvoudigd wordt en administratieve lasten verlicht. Bovendien wordt het gemakkelijker complexgewijs te verkopen aan derden, voornamelijk als het om woningen gaat die boven die huurtoeslaggrens liggen. Woningverkoop aan eigenaarbewoners met meer dan 10% korting hoeft niet meer voorgelegd te worden aan het ministerie, mits niet wordt afgeweken van de eerder vastgelegde regels. Opname in het jaarverslag is nog wel verplicht. Wat betreft de complexgewijze verkoop aan derden wordt onderscheid gemaakt tussen sociale en commerciële huurwoningen (Donner, 2011). Dit onderscheid wordt aangeduid als daeb en niet-daeb. Daeb staat voor Diensten van Algemeen en Economisch Belang. Daeb investeringen, de sociale vorm, kunnen gefinancierd worden doordat corporaties goedkoper kunnen lenen. Niet-daeb investeringen worden gerealiseerd met leningen van de normale valutamarkt. Vanaf 1 januari 2013 is de scheiding tussen beide vormen duidelijk; dat maakt het overzichtelijker en verduidelijkt in de discussie omtrent staatssteun aan corporaties (interview Dortland, 2012). Verkopen aan een dochteronderneming moeten bovendien gemeld worden. Bij een verkoop aan eigenaarbewoners moet worden opgenomen in de koopakte dat genoten korting moet worden terugbetaald bij doorverkoop binnen 10 jaar en dat waardeontwikkeling, zowel negatief als positief, gedeeld moet worden met de corporatie (Vissers & Hijlkema, 2011). Deze regels werden al door veel woningcorporaties toegepast in het verkoopbeleid. In de volgende paragraaf wordt het gevoerde algemeen beleid van de drie relevante woningcorporaties geschetst en wordt weergegeven wat dat voor de onderzoeksgebieden betekent.

4.7 Verkoopbeleid Woonbron Rotterdam

Woonbron is een woningcorporatie die inzet op een goede woning in combinatie met een aantrekkelijke, veilige buurt. Het doel is om woonplezier en waardecreatie op gebiedsniveau tot stand te brengen. Daarin ziet ze een belangrijke rol weggelegd voor de bewoners zelf. Het concept 'Te Woon' wordt aan bewoners aangeboden. Dit houdt in dat zij zelf kunnen kiezen of ze de woning kopen of huren (Woonbron, 2012).

Het bezit van Woonbron is geconcentreerd in zeven beheergebieden binnen de stadsregio Rotterdam (zie figuur 4.11). De vestigingen binnen de beheergebieden hebben een grote mate aan autonomie verworven. Op deze manier is het mogelijk op basis van gebiedsvisies lokale afwegingen te maken, met betrekking tot investeringen, inzet van personeel en materieel en de opgave van de aanpak. Vanuit het Rijk krijgen ze, net zoals de andere woningcorporaties, verschillende taken mee. Huishoudens met een inkomen lager dan € 34.085,- moet voorrang verleend worden, terwijl middeninkomens (€ 34.085 - € 43.000) ook bediend worden. Het huisvesten van huishoudens met een hoger inkomen, die relatief goedkoop wonen, moet verminderd worden. De verkoop van huurwoningen wordt eveneens als opdracht meegegeven, net als investeringen in duurzaamheid van woningen en investeringen in de sociale samenhang van de wijk. Hierop wordt ingespeeld door een flexibel huurbeleid en het Te Woon-concept. De huurprijs wordt namelijk afgesteld op een marktconforme huur, waarin prijs en kwaliteit in verhouding staan. Voor inkomens die onvoldoende

verdienen om de marktprijs te kunnen betalen, wordt korting verschaft. Ook kunnen bewoners er dus voor kiezen om een woning te kopen, de helft van het bezit wordt namelijk aangeboden als Te Woon. Er kan bij koop voor twee varianten worden gekozen; Koopgarant en Koopcomfort. De eerste variant behelst een korting van 25% op de aankoopprijs, alsmede een terugkoopverplichting. In het geval van Koopconform wordt geen korting verleend. Koopgarant blijkt populairder, want middels deze constructie zijn er 2514 woningen voor de eerste keer verkocht in de periode 2008-2011. Het aantal koopconformverkoop ligt in dezelfde periode op 144. Daarnaast hebben 617 woningverkoop in de vrije sector plaatsgevonden en zijn 1286 wederverkoop te noteren. In IJsselmonde (waartoe de Beverwaard behoort) wordt, op een individueel geval na, louter via koopgarant verkocht. In totaal lag het bezit van Woonbron in 2011 op 45.326 woningen, waarvan 7.437 verkocht zijn in een tussenvorm (Woonbron, 2012).



Door het kopen van een woning, wordt verwacht dat de bewoners meer binding krijgen of houden met de wijk. Bewoners zouden dan investeren in de wijk. Voor Woonbron is het een interessante constructie, omdat de woning te zijner tijd teruggekocht moet worden. Beide partijen hebben er daardoor belang bij dat de wijkontwikkeling, en daarmee de waardeontwikkeling van de woningen, zich positief ontwikkelt. Bij mutatiwoningen, dat wil zeggen woningen die vrijkomen doordat de bewoner verhuist, was de verwachting dat ongeveer 1/3^e verkocht zou worden. In Rotterdam viel dat tegen door de woonruimteverdeelsystematiek. De vele huurders in Rotterdam bleken minder geïnteresseerd een woning te kopen dan verwacht. Daarom is ervoor gekozen dat bij mutaties sommige woningen de huurvariant uitgezet werd en alleen nog via makelaars in koopvarianten aangeboden zou worden, zodat alsnog 1/3^e verkocht wordt. Op die manier kan Woonbron zekerder zijn van de verkoopopbrengsten, waardoor het investeringsprogramma wordt gewaarborgd. Bovendien heeft de verkoop via een tussenvorm een ontwikkeling doorgemaakt. In de evaluatie van Te Woon in 2005 werd nog geconcludeerd dat de korting en verplichte VvE-structuur de aankoop tot een koopwoning *light* maakt. Inmiddels wordt dat anders gezien (interview Mark Bal, 2012).

'Het blijft een normale koopvariant. Eigenlijk is de enige uitzondering waarin je beperkt wordt, dat je de waardeontwikkeling deelt en dat je aan ons moet terugverkoop. In 2005 werd de terugkoopgarantie als een belemmering gezien. Maar de korting maakt een woning bereikbaar en vormt een garantie dat je de woning snel aan ons kunt terugverkoop; dat is een unique selling point.

Destijds was het product het 'stiefkindje', nu hoor je daar niet meer zoveel over. Het product staat nu veel positiever in de markt dan 7 jaar geleden (interview Mark Bal, 2012).

De verkoop van huurwoningen wordt bij Woonbron gezien als een oplossing voor de middeninkomens, die anders buiten de boot vallen. Omdat verkochte woningen niet tot de sociale huurwoningen worden gerekend, is het voor de middeninkomens (€ 34.085 - € 43.000) mogelijk een woning te betrekken, zonder dat de EU-normen qua scheefhuren worden overtreden. Van de kopers maakt 75% onderdeel uit van de sociale doelgroep, 91% van de kopers valt binnen de € 43.000,- grens. De sociale voorraad komt met deze constructie ook niet in gevaar vanwege de terugkoopgarantie. Zo kan het weer opnieuw in de markt gezet worden en worden verhuurd of verkocht aan een ander huishouden. Tevens kan het beheer gedeeltelijk losgelaten worden, maar is het wel mogelijk te monitoren en dus een oogje in het zeil te houden. Zeker in kwetsbare wijken is vrij verkopen en daarmee samenhangende terugtrekking van de corporatie een potentieel gevaar. De transitie die plaatsvindt heeft zijn weerslag op de bevolkingssamenstelling van de wijk. De visie van Woonbron is dat de leefbaarheid niet per se te maken heeft met een hoger aantal koopwoningen (interview Mark Bal, 2012).

IJsselmonde, waartoe de Beverwaard behoort, wordt gekenmerkt door mensen die er al heel lang wonen en nieuwe bewoners. Door een hoge mate van instroom en mutaties, kunnen botsingen tussen leefstijlen ontstaan. De stijging van leefbaarheid in de eerste jaren na de verkoop, gevolgd door een daling van de leefbaarheid, staven deze bevindingen. De hoge mate aan mutaties is mede te herleiden uit het aantal starters dat een huurwoning koopt. Zij staan aan het begin van hun woningcarrière en vervolgen die wanneer een verandering van de gezins- of financiële situatie aan de orde is (interview Mark Bal, 2012).

Aan de basis van het verkoopbeleid moeten de gedachten vanuit de volkshuisvesting en gebiedsontwikkeling centraal staan. Rücksichtslos verkopen omwille van de financiën, zoals Vestia nu genoopt is te doen, kan een probleem zijn. De visie die Woonbron hanteerde, verantwoord verkopen, wordt getuige de voortzetting van Te Woon, doorgezet. Gebiedsontwikkeling speelt daarin een belangrijke rol:

'In een dorp, Hillegersberg of Bergschenhoek kun je gemakkelijk plat verkopen, dat kan daar geen kwaad. Daar heb je als woningcorporatie geen toegevoegde waarde, dus kunnen we ons daar terugtrekken. De wijken die er juist om hangen of de grootstedelijke wijk waar werkloosheid, lage inkomens, criminaliteit of een lage score op de Leefbarometer moet je niet zomaar gaan verkopen. Een verantwoord VvE-beheer is dan noodzakelijk; feeling houden met de wijk. Je ziet ook bij corporaties dat ze een blok in de verkoop zetten en niets extra's doen, ook niet meer investeren. Dan zie je het langzaam afglijden en de gemeente heeft ook niet meer de middelen om daar iets voor te betekenen. Dan vind ik dat platte verkoop een gevaar is (interview Mark Bal, 2012).

'Engelse toestanden', zoals de negatieve uitkomsten van het 'right to buy' beleid in Groot-Brittannië worden aangeduid, zijn er in Nederland niet door een goed VvE-beheer. Deelname daarin wordt verplicht bij complexgewijze verkopen. Wijken met een grote particuliere voorraad worden vaak gekenmerkt door slapende VvE's. Door het opkopen van een woning en dat te verhuren in een dergelijk gebied, kan alsnog invloed worden uitgeoefend. Er wordt een stem in de VvE verworven, waardoor expertise in het VvE-beheer en de kennis over meerjarenonderhoudsplanningen kan worden overgedragen. Op die manier kan de problematiek ondervangen worden zonder grote investeringen te doen, die onmogelijk zijn in de huidige financiële situatie. VvE010 is zo'n initiatief dat door alle grote Rotterdamse woningcorporaties, op Vestia na, is opgezet. Zij hebben allen een door particuliere woningen gedomineerde wijk 'geadopteerd' en proberen op deze manier die problematiek te ondervangen (interview Mark Bal, 2012).

Het initiatief VvE010 is een manier waarop via een topdown beweging getracht empowerment mogelijk te maken. Door actief sturend beleid van de corporaties wordt een poging gedaan de zelfredzaamheid van particulieren te vergroten.

4.8 Verkoopbeleid Woonstad Rotterdam

Woonstad Rotterdam is een stadscorporatie die 47.589 woningen in Rotterdam bezit. Dit bezit is gecentreerd in verschillende wijken, maar bevindt zich over de hele stad. In de wijk Feijenoord, waartoe ook het Noordereiland behoort, ligt het bezit op ongeveer 13.000 woningen. Woonstad profileert zich als een corporatie voor de Rotterdammers, vooral bestaande uit kleine huishoudens met een laag of middeninkomen. De visie is dat er tot 2020 een tekort is aan sociale huurwoningen en de vraag stijgt naar middeldure huurwoningen. Om hierop in te spelen is ten doelstelling gesteld dat 1800 sociale huurwoningen worden gebouwd, maar ook 4000 woningen voor een eerste verkoop worden aangemerkt en 2500 Maatschappelijk Verantwoord Eigendom (MVE)-woningen in de vrije sector worden gezet. Bovendien worden 1500 MVE-woningen teruggekocht en als huurwoning geëxploiteerd. Er is een doelstelling opgenomen dat de portefeuille woningen wordt teruggebracht tot 44.000 woningen in 2020. Tevens wordt ingespeeld op een toename van het aantal alleenstaanden en een groei van ouderen in de stad. Aan de hand van gebiedsvisies, opgesteld samen met partners zoals de gemeente en wijkpartijen, wordt een beleid uitgestippeld dat de ontwikkeling van de wijk ten goede moet komen. Hieraan wordt leiding gegeven door programmamanagers ontwikkeling en beheer & vastgoed (Woonstad Rotterdam, 2012; interview Edwin Dortland, 2012).

De rol van Woonstad Rotterdam is de afgelopen jaren meermalen van koers veranderd. De afgelopen jaren werd meer aandacht geschonken aan sociale programma's dankzij WWI (Wonen, Werken en Integratie) en Vogelaarwijken. De subsidies hiervoor zijn teruggebracht, waardoor de woningcorporaties zich verder moeten gaan richten op de kerntaken. Dat is op het fysieke vlak; het aanbieden van woonruimte voor huishoudens met een kleinere portemonnee. Groot vraagstuk in het fysieke is de particuliere voorraad en de rol van corporaties. Een deel van die eigenaren doet weinig tot niets met de woning en laat de panden verloederen. Ingrijpen kost een hoop geld:

'Dat kost veel geld. Op het moment dat je een woning moet opkopen van een eigenaar die zijn onderhoud niet meer kan betalen en je moet een woning aankopen - vaak onder de marktprijs vanwege de aanschrijving - moet je die eerst wegwerken en op kwaliteitsniveau brengen waar we weer tevreden over zijn. Die investering wordt nooit terugbetaald uit de verkoop uiteindelijk, dus er zit een onrendabele top op. Dat hebben we de afgelopen jaren kunnen financieren door ondersteuning vanuit het Rijk, maar dat is er niet meer en het is niet vol te houden om op die schaal de particuliere voorraad aan te pakken. Het is ook niet primair onze eerste bezigheid. We hebben genoeg werk aan onze eigen panden, die kennen ook achterstallig onderhoud. Daarom laten we de particuliere voorraad nu voor wat het is (interview Edwin Dortland, 2012).

Om deze problematiek voor te zijn, is door het Woningbedrijf Rotterdam en De Nieuwe Unie – samen gefuseerd tot Woonstad Rotterdam – geëxperimenteerd met verkopen in een tussenvorm. Dat is gedaan in de vorm van MVE-constructies. Dat wordt nu niet meer gedaan, omdat het in de markt een lastig product is. Ook het feit dat bewoners eigenaar waren van de woning, maar het onderhoud nog steeds door de corporatie uit lieten voeren, zorgde voor problemen en scheve gezichten. Daar kwam bij dat VvE's in sommige gevallen niet succesvol tot wasdom kwamen door te grote investeringen die een meerjarenonderhoudsplaning niet ondersteunde.

Vanuit de stadsvernieuwing is lang gesteld dat verkoop van woningen in slechte buurten zorgt voor sociaal kapitaal. Mensen kiezen bewust voor een buurt en gaan daar dan in investeren. Dat is soms

waar, maar lang niet altijd. Kopers verbeteren niet automatisch de buurt, dat is iets waar leergeld mee betaald is. Het is als instrument namelijk niet 1 op 1 in te zetten. Differentiatie van woningen is het sleutelwoord. Mensen willen namelijk een woningcarrière maken. Als een grotere woning ontbreekt in de eigen buurt, kijken ze naar een gebied elders. Met nieuwbouw kan zo iets veel effectiever worden bereikt. In het project De Werelden in Hillesluis op Rotterdam-Zuid wordt specifiek gekeken wat de volgende stap van huurders aldaar naar een koopwoning aantrekkelijk zou maken. De nieuwbouwwoningen in de herstructurering worden daarop aangepast. Zo houd je echt bewoners in de buurt (interview Edwin Dortland, 2012).

Het afwegen van verkopen of niet heeft ook te maken met negatieve ervaringen die zijn opgedaan in het verleden. Na de verkoop is er veel minder toezicht op wat er binnen de woningen gebeurt. Soms worden hennepkwekerijen opgezet, of worden woningen onderverhuurd aan een groep Polen die met te veel personen in een klein huis wonen. Dat wordt nu bij huurwoningen ondervangen door huismeesters, die enigszins het overzicht houden wat er gebeurt en problemen op tijd signaleren. De kwaliteit van het straatbeeld kon ondervangen worden door de MVE-constructie. Op die manier kunnen schilderwerk en onderhoud binnen de invloedssfeer worden gehouden. Het degelijk opzetten van VvE's kan ervoor zorgen dat de problemen worden verminderd, maar het biedt geen garantie. En uiteindelijk is het toch aan de kopers om het zelf te doen. Een ander gesignaleerd probleem is concentratie. Op Zuid zijn bijvoorbeeld grote Turkse families die op één portiek wonen door het omzeilen van de woonverdelingsysteem. Daardoor ontstaat als het ware een *gated community*. Dat kan zowel positief als negatief worden uitgelegd. Enerzijds zal de sociale cohesie heel hoog zijn, anderzijds wordt het voor anderen heel moeilijk erbij te komen. Een verkoop kan ervoor zorgen dat hier helemaal niets meer aan gedaan kan worden, omdat het bezit daarmee uit de portefeuille verdwijnt (interview Edwin Dortland, 2012).

Net als Woonbron wordt er nog wel een soort Te Woon aangeboden, maar lang niet in alle complexen. Er wordt afgewogen welke complexen zich daarvoor lenen. Een andere richting die wordt ingeslagen is meer woningen in de vrije huursector te plaatsen. Woningen op het Noordereiland, gemiddeld van goede kwaliteit op een goede locatie, lenen zich daar bijvoorbeeld goed voor. Op die manier wordt de inkomens boven de EU-grens de mogelijkheid geboden te blijven huren, al gaat dat dan wel gepaard met een hogere prijs. Deze vorm wordt op dit moment vaker toegepast dan verkoop. Ook wordt door de bril van een belegger gekeken:

'Een 3-gestapeld woonblok op de Prins Hendrikkade kan worden opgeschroefd tot één stadswoning. 120 – 140m² Woonoppervlak aan het water met het cachet van de kade kun je nu verkopen, maar in deze markt krijg je er niet de topprijs voor. Als we het eerst 10-15 jaar verhuren in de vrije sector, haal je in ieder geval de investering eruit en kun je het verkopen op een beter moment.'

Als er dan toch tot verkoop wordt overgegaan, wordt dat gedaan op basis van pandsgewijze of complexgewijze overwegingen. Ook moet het binnen de portefeuillestrategie passen. Een drempel daarin kan de locatie zijn. Feijenoord blijkt een niet heel erg gewild vestigingsklimaat te zijn. Dat komt gedeeltelijk door de staat van de bestaande voorraad, deels door het imago. Het Noordereiland vormt hierop een uitzondering. In de Koopvaardijhof, gelegen op het oostelijk punt van het eiland, is een derde van het complex verkocht. Momenteel is de verkoop gestagneerd en wordt overwogen of het als woningen in de vrije huursector moet worden aangeboden (interview Edwin Dortland, 2012).

'Het Noordereiland is een niets-aan-de-hand-wijk.' De woningkwaliteit is goed en de woningeigenaren die er zijn onderhouden voor het grootste gedeelte de woning heel degelijk. Het kent een tamelijk sterke identiteit en wil bij Zuid noch bij Noord worden ingedeeld. Pogingen om de ontwikkeling op het Noordereiland mee te nemen in de ontwikkeling van de Kop van Zuid stuitte op veel oppositie. Het park op het midden van het eiland zou ontwikkeld worden door het plaatsen van eengezinswoningen. Een deel van de bewoners was voor de plannen, omdat dat segment ontbreekt

op het eiland. Bij een toenemende huishoudengrootte is het moeilijk om de wooncarrière binnen de wijk voort te zetten, ondanks een hoge mate van binding met de wijk. Dit laatste blijkt uit een groot aantal verhuizingen binnen de wijk, tot het plafond aan mogelijkheden is bereikt (interview Edwin Dortland, 2012).

Het Noordereiland is door de burgemeester ooit het *Montmartre aan de Maas* genoemd. Er wonen veel kunstenaars op het eiland, die het eiland presenteren en promoten als een plezierig woonmilieu. Voor Woonstad Rotterdam is die noodzaak er niet, omdat er geen grote verkoopprogramma's lopen noch veel nieuwbouwwoningen worden gebouwd. De uitdagingen liggen op andere punten, zoals het voorzieningenaanbod (interview Edwin Dortland, 2012).

De verkoop van huurwoningen aan het Burgemeester Hoffmanplein wordt als succesvol gezien. Daar is al relatief veel verkocht en is een flink aantal VvE's opgezet. Dat zijn 2 á 3 woningen per portiek, dus dat houdt het overzichtelijk. In de portefeuillestrategie is opgesteld dat het aantrekkelijk moet zijn de woningen te verkopen. Zijn het 3- of 4-kamerwoningen, is het goed bereikbaar, goed ontsloten en een aantrekkelijke locatie? Als een complex is aangewezen als onderdeel van de verkoopstrategie, wordt op het moment dat iemand de huur opzegt beoordeeld door het wijkteam of het aan de eisen voldoet. Dan wordt het zes maanden in de verkoop gezet. Is het na die tijd nog niet verkocht, wordt het weer opgenomen in de huur. Dat gebeurt momenteel meer dan eens door een slechte markt. Een grootschalige verkoop behoort daardoor niet tot de toekomstplannen, maar ook vanwege het prijsdrukkende effect. Bovendien zijn veel woningen onderdeel geweest van de sociale huursector de afgelopen 30 jaar en behoeft het veel investeringen om het interessant te maken voor de verkoop. Het is een langlopend proces om de verhoudingen te veranderen. Het sociale bezit is al niet erg hoog, dus er is geen enorme *drive* om dat te verkopen (interview Edwin Dortland, 2012).

4.9 Verkoopbeleid Vestia Rotterdam

Vestia is de grootste woningcorporatie van Nederland, ze heeft 89.000 woningen in het bezit. Een groot gedeelte daarvan staat in Rotterdam. Zowel in Noord als op Zuid is het bezit ongeveer 7.000 woningen (Vestia Rotterdam, 2012), het is opgedeeld in Vestia Hoogvliet, Zuid, Feijenoord en Noord. Deze laatste is de enige vestiging die over het bezit op de rechtermaasoever gaat. Het is één van de beste gebieden in het beheer. Vanuit strategisch voorraadbeheer is het standpunt dat dit gebied geconsolideerd wordt en de uitdaging plaatsvindt op het onderhouden. Over het algemeen heeft Vestia altijd de opvatting gehad dat een terughoudend verkoopbeleid gepast is. Daar liggen enkele argumenten aan ten grondslag. Ten eerste wil Vestia geen woningen verkopen met te weinig toekomstwaarde. Ten tweede verkoopt ze geen goedkope huurwoningen op plaatsen waar relatief weinig goedkope huurwoningen zijn. Ten derde worden geen eengezinswoningen verkocht in gemeenten waar deze relatief schaars zijn (Vestia, 2011). Door de recente ontwikkelingen moeten vanuit financiële noodzaak deze overwegingen worden teruggedraaid. Wel werd solitair bezit nu en dan verkocht. Qua exploitatie zijn die woningen lastig en op die manier kun je het verschil niet maken (interview Van der Pluijm & Van der Heijden, 2012).

In tegenstelling tot de andere woningcorporaties werd nauwelijks bestaande voorraad verkocht, maar louter uit sloop/nieuwbouw en renovatie. In de nieuwe plannen om woningen te verkopen staat er voor het Liskwartier weinig te gebeuren, al kan dat eventueel veranderen als de verkoop van andere woningen tegenvalt. Dit komt door het lage aantal eengezinswoningen. Dat type woning is het makkelijkst om snel geld te genereren. Het opzetten van een VvE kost namelijk veel tijd en geld.

Vestia heeft het uitblijven van de bouw van sociale huurwoningen in de omliggende gemeenten in het oog gehouden en hanteert dit als uitgangspunt voor een terughoudend verkoopbeleid. Ook was er geen financiële noodzaak, al blijkt de malaise van de derivaten dat verhuld te hebben.

Tussenvormen van verkoop, zoals Koopgarant, behoren niet tot het repertoire. De visie van Vestia is namelijk dat dit het probleem niet oplost. Mensen kopen namelijk een woning met korting, maar krijgen er daarna ook niet zoveel voor terug. Het gat met de reguliere koopmarkt blijft daardoor groot. Ook is er sprake van oneerlijke concurrentie. *'In Ommoord had zowel Vestia als Woonbron een flat in de verkoop. De kwaliteit van hun woningen was net iets beter, maar zij verkochten 100 woningen en wij 1. Dat verschil in aantal verkopen is te groot'* (interview Van der Pluijm & Van der Heijden, 2012). Het marktbederf wordt echter weersproken. Boumeester e.a. (2011) concluderen dat de prijsontwikkeling van koopgarant niet verschilt met het prijsverloop van andere verkochte woningen. Ook wordt aangegeven dat koopgarant een ander product is dan een woning in de vrije markt. Het trekt daardoor een andere doelgroep aan, wat de andere positie in de woningmarkt verklaart (Boumeester e.a., 2011). Desondanks is Vestia nog van mening dat het geen goede ontwikkeling is en bieden zij geen korting op de aankoopprijs bij mutaties. Voor zittende huurders geldt dat zij hun woning met 10% kunnen kopen (interview Van der Pluijm & Van der Heijden, 2012).

Door het ad hoc verkoopbeleid dat nu gehanteerd wordt, zal er veel veranderen op de Rotterdamse woningmarkt. Door veel woningen tegelijk in de verkoop te plaatsen wordt de woningmarkt overspoeld. De uitdaging voor Vestia is om de beheersbaarheid in de hand te houden en oplossingen te bedenken voor woningen die zes maanden leeg zullen staan omdat ze niet verkocht kunnen worden. In appartementencomplexen is dat nog enigszins mogelijk wanneer een meerderheidsbeleid wordt aangehouden, bij eengezinswoningen is dat veel lastiger. Als de technische kwaliteit afloopt, is het risico op huisjesmelkers aanwezig. De stadsvernieuwing uit de jaren zeventig/tachtig kan op die manier weer van voor af aan beginnen. Overigens spelen de economische ontwikkelingen ook een rol. Van der Pluijm haalt Utrecht als voorbeeld aan. *'Dertig á veertig jaar geleden stonden veel slecht onderhouden woningen in het centrum, maar nu is het spic en span. Andere factoren spelen dus ook een rol'* (interview Van der Pluijm & Van der Heijden, 2012).

4.10 Conclusie

Rotterdam vertolkt een voortrekkersrol in de verkoop van huurwoningen in de grote steden. Dat beleid is ingezet om de huur- en koopsector in de juiste balans te krijgen. Middeldure en dure woningen met een passend woonmilieu waren er te weinig, waardoor huishoudens met midden- en hogere inkomens de stad verlieten. De omzetting van huur- tot koopwoningen leidt ertoe dat de koopsector vergroot is en een andere doelgroep aantrekt. Het beleid van de woningcorporaties is erop gericht dat deze omzettingen niet rücksichtlos plaatsvinden. Gebiedsspecifieke afwegingen zorgen ervoor dat niet alleen maar de kleinste, goedkope woningen of juist de grote, kwalitatief betere woningen worden verkocht. De kernvoorraad is daardoor in grootte afgenomen, maar de kwaliteit is niet sterk verminderd. De grote corporaties die grotere hoeveelheden woningen hebben verkocht geven aan dat zij leergeld hebben betaald. De visie was ooit dat eigenaarsbewoners beter voor de buurt zijn, maar inmiddels is gebleken dat dit lang niet altijd geldt. Verkopen onder voorwaarden worden daarom ingezet, zodat wel een betere eigendomsverhouding ontstaat, maar in gebieden die risicovol worden geacht die woningen wel in de invloedssfeer van de corporatie blijven. De woningcorporaties in Rotterdam zijn zich er zeer van bewust wat de voor- en nadelen van het verkopen van huurwoningen zijn en houden de balans van de eigendomsverhouding voorlopig scherp in de gaten.

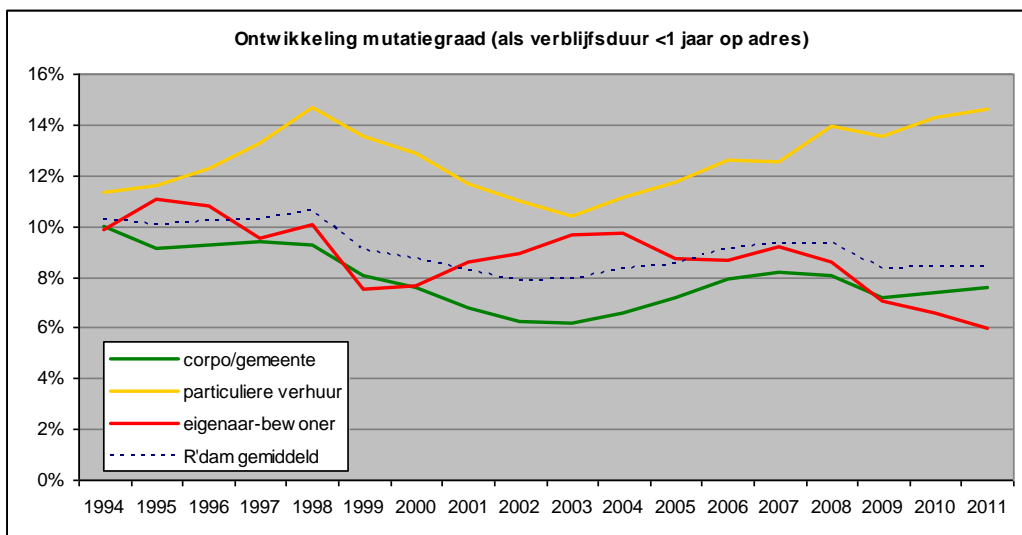
5. De onderzoeksgebieden

5.1 Inleiding

Rotterdam wordt gekenmerkt door de Nieuwe Maas die de stad in tweeën verdeelt. Op de rechtermaasoever bevindt zich het stadscentrum, evenals de stadsdelen noord, west en oost. Rotterdam-Zuid, dat in hoog tempo groeide na de oplevering van de Nieuwe Binnenweg in 1872, voorzag havenarbeiders van woonruimte in de nabijheid van de werkplaats. Inmiddels is het uitgegroeid tot een gebied waar meer dan 200.000 inwoners leven. Dit formaat is te vergelijken met een stad als Eindhoven. Inmiddels is de haven uit de stad weggetrokken richting de zee kust.

De stad is van oudsher een havenstad, maar heeft de afgelopen decennia ingezet op een transitie richting een stad om te wonen. De focus in het beleid is gericht op gezinnen met een middeninkomen. Dat wordt onder andere gedaan door het bouwen van meer eengezinswoningen, het aantrekkelijk maken van de woonmilieus en het vergroten van de koopsector. In deze sector wordt vaak aangenomen dat mensen langer blijven wonen op hetzelfde adres. Maar in Rotterdam bleek dit tot voor kort niet waar te zijn. Sinds 2000 is de mutatiegraad onder sociale huurders namelijk lager dan onder eigenaarsbewoners, pas sinds de intrede van de crisis is dat beeld omgekeerd (zie figuur 5.1). Door in te zoomen op de drie selectiegebieden wordt bekeken of eenzelfde ontwikkeling daar plaatsvindt onder de kopers van huurwoningen. Op deze lagere schaalniveaus kan beter worden ingeschat wat de invloed is van lokale omstandigheden. De leefbaarheid kan bijvoorbeeld een reden zijn om lang of juist kort ergens te wonen, maar ook het type en de grootte van de woningen of de levensfase van de bewoners. Zoals in hoofdstuk 2 is getoond, verhuizen jongere huishoudens het vaakst. Een jonge bevolking kan dus ook invloed uitoefenen. Dit hoofdstuk toont deze kenmerken en de verschuivingen in de voorraad die door de verkochte huurwoningen plaatsvinden. Het biedt inzicht in de context waarin het onderzoek is uitgevoerd. De resultaten van het onderzoek zijn vervolgens in hoofdstuk 6 uiteengezet.

Figuur 5.1: Mutatiegraad per sector op de Rotterdamse woningmarkt



Bron: Gemeente Rotterdam, afdeling dS+V, 2012.

Figuur 5.2: Ligging van de onderzoekswijken in Rotterdam



Bron: ArcGIS online, ESRI 2012.

De drie gebieden liggen verspreid over de stad (zie figuur 5.2). Het Liskwartier ligt het noordelijkst, terwijl de Beverwaard in de zuidoostelijke punt ligt. Het Noordereiland ligt tussen de linker- en rechtermaasoever in de Nieuwe Maas.

5.2 Beverwaard



5.2.1 De historie en het karakter van de Beverwaard

De Beverwaard is een relatief nieuwe wijk in Rotterdam, aangelegd in het begin van de jaren tachtig. Het is in Rotterdam-Zuid de meest oostelijk gelegen wijk. Net als Oud-IJsselmonde wordt de wijk van de rest van de stad fysiek gescheiden door de A16, maar daardoor is het ook goed ontsloten. Aan de oostkant ligt Bolnes, dat bij de gemeente Ridderkerk hoort. De ruimtelijke structuur binnen de Beverwaard wordt gekenmerkt door een beperkt aantal hoofdwegen, die vertakken in de woonerven eromheen. Deze vormen aparte subwijken door de enkele toegang vanaf de hoofdweg. De subwijken zijn nauwelijks met elkaar verbonden en bestaan veelal uit dood- en rondlopende straten. Dit verkeerkundig concept, dat veelvuldig is toegepast in de jaren zeventig en tachtig, wordt aangeduid als een bloemkoolwijk. In reactie op de modernistische bouwstijl, die in de decennia ervoor grootschalig werd toegepast in Rotterdam, is de Beverwaard overwegend laagbouw. Er is sprake van een diverse woningtypen, die behoren tot het kleinstedelijk karakter. De afzonderlijke woonbuurten zijn door verschillende architecten ontworpen. Deze circa 100 á 200 woningen worden gekenmerkt door een grote variatie aan bouwstijl, bouwhoogte, kapvormen en financieringscategorieën. Het opvallende daaraan is dat dezelfde type woningen in zowel goedkope als dure huurwoningen en vrije sector koopwoningen uitgevoerd zijn. De gemeenschappelijke binnenterreinen, veelal opgevuld met kleine speeltuinen (zie fotoimpressie), benadrukken het kleinschalige van de wijk (Bureau Middelkoop, 2009).

De Beverwaard kende vanaf de oplevering problemen vanwege een inzakkende woningmarkt. Het oorspronkelijke plan een relatief groot aantal koopwoningen te realiseren liep spaak door de crisis op de woningmarkt in de jaren tachtig. De woningverkoop viel tegen, waarop veel woningen werden omgezet in een huurwoning. De daaropvolgende ruime huurvoorraad van betaalbare eengezinswoningen werd opgevuld door een toestroom van Surinamers en Antillianen. Dit leidde tot de stigmatiserende naam 'Negerwaard'. Alhoewel de sociale index uitwijst dat de Beverwaard niet onder het gemiddelde van Rotterdam scoort, hebben diverse incidenten de afgelopen jaren de reputatie van de wijk geen goed gedaan (Koopman, 2007; Gemeente Rotterdam, 2008; Bureau Middelkoop, 2009).

Ook qua gemiddeld besteedbaar huishoudeninkomen is het verschil met het Rotterdams gemiddelde zeer klein. Het Rotterdamse gemiddelde steeg van 2005 tot 2009 van € 25.500,- naar € 29.500,- (+ € 4.000), in de Beverwaard is de ontwikkeling van € 26.000 naar € 29.600 vrijwel hetzelfde (COS, 2012).



Zoals te zien in figuur 5.3, is de waardering van de leefbaarheid in de loop der jaren in de wijk verschoven. De lagere waardering is van het noordwesten naar het centrum verschoven. Over het algemeen wordt de leefbaarheid echter door de meeste bewoners als redelijk ervaren. De leefomstandigheden zijn dus redelijk goed, maar het imago van de wijk is slecht.

Tabel 5.1: Bevolkingssamenstelling Beverwaard 2006-2011

		% in 2006	% in 2011	2006-2011 (%)
1 - 2 personen	< 35 jaar	10,7	11,1	0,5
	35 - 65 jaar	29,0	31,7	2,7
	65+	11,3	11,5	0,2
Totaal 1 -2 personen		50,9	54,3	3,4
3 - 4 personen	< 35 jaar	8,4	7,6	-0,8
	35 - 65 jaar	28,3	27,2	-1,1
	65+	0,9	0,9	0,0
Totaal 3 - 4 personen		37,5	35,7	-1,8
5 personen of meer	< 35 jaar	1,4	1,4	0,0
	35 - 65 jaar	7,0	6,0	-0,9
	65+	0,1	0,1	0,0
Totaal 5(+) personen		8,5	7,6	-1,0
Eindtotaal absoluut		4819	4817	

Bron: WBOB, 2012.

De Beverwaard is een familiewijk. Dat blijkt ook wel, want 43% van de huishoudens bestaat uit meer dan 2 personen (zie tabel 5.1). Het aandeel senioren is laag, terwijl het aandeel één- en tweepersoonshuishoudens toeneemt. De verhouding tussen deze huishoudens en gezinnen is licht veranderd de afgelopen 5 jaar in het voordeel van de eerste groep. Dat het een echte gezinswijk is, komt voor een groot gedeelte door de aantrekkingskracht die de eengezinswoningen hebben.

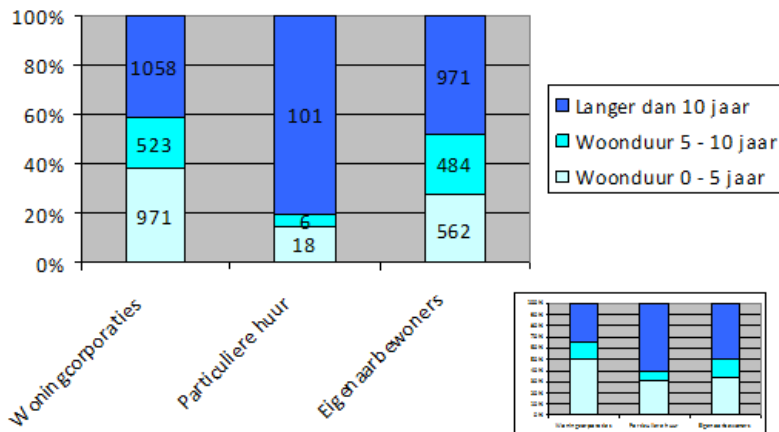
5.2.2 Woonduur en de mutatiegraad in de Beverwaard

Het noordoostelijke en zuidoostelijke gedeelte van de Beverwaard kennen een hogere mutatiegraad. Eerstgenoemde deel wordt gezien als een sociaal zwakker gedeelte van de wijk, desondanks zegt dit niets over de populariteit hier te wonen. Alhoewel het als een minder aantrekkelijk buurtdeel wordt gezien, is de beschikbaarheid van eengezinswoningen een reden waarom met name huishoudens met een kleinere beurs zich er alsnog willen vestigen (Koopman, 2007). De woonduur van bewoners in de gehele Beverwaard die langer dan 10 jaar in hetzelfde huis wonen is hoger dan dat gemiddelde in Rotterdam. Het westen van de buurt kent een hoog gemiddeld aantal bewoners dat een woonduur heeft van langer dan 10 jaar, het gaat om 50-70% (Bureau Middelkoop, 2009).

Als deze woonduur wordt gerelateerd aan de eigendomsvorm, blijkt dat de bewoners van corporatiewoningen gemiddeld vaker een korte woonduur hebben. Bijna 40% van hen woont korter dan 5 jaar op hetzelfde adres tegenover ongeveer 25% van de eigenaarsbewoners. Daarentegen woont meer dan 40% van de bewoners van sociale huurwoningen langer dan 10 jaar op hetzelfde adres. Bij eigenaarsbewoners is dat bij bijna de helft van de bewoners het geval. Afgezet tegen 2000 (zie inzet figuur 5.4) is de verhouding onder bewoners van sociale huurwoningen wel veranderd, aangezien toen nog 50% korter dan 5 jaar op hetzelfde adres woonde.

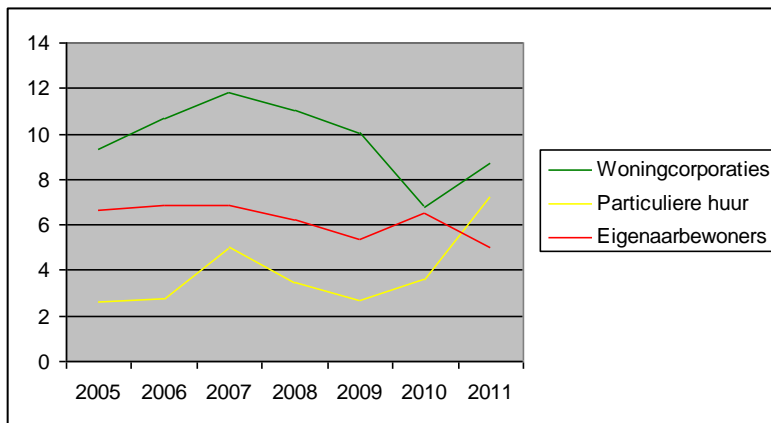
Deze verhouding komen ook naar voren als de mutatiegraad wordt getoond (zie tabel 5.5). Daaruit blijkt dat in de Beverwaard dit het hoogst is in de sociale huur, al verschilde dit nauwelijks met eigenaarsbewoners in 2010. Ondanks een lichte stijging in 2011, is de mutatiegraad verlaagd ten opzichte van eerdere jaren. In 2000 bedroeg het zelfs nog 17%. Het grote verschil zou kunnen duiden op een verlaagde keuzevrijheid. Maar de slaagkans in Rotterdam op een sociale huurwoning is nagenoeg gelijk gebleven deze periode (Posthumus e.a., 2012).

Figuur 5.4: Woonduur groepen in de Beverwaard anno 2011 (en inzet 2000)



Bron: WBOB, 2012.

Figuur 5.5 Mutatiegraad per sector in de Beverwaard



Bron: WBOB, 2012.

Desondanks is de schommeling terug te vinden in een korte periode van een verlaagde slaagkans in 2009 en 2010 in de gehele Rotterdamse sociale huursector (Van der Wilt, 2012). De mutatiegraad onder eigenaarbewoners is constant gebleven. Ten opzichte van 2000 is het percentage met 2% gedaald. Dit is conform de algemene ontwikkelingen in Rotterdam (en Nederland), dat is geraakt door de crisis op de woningmarkt. Mensen krijgen hun woning moeilijk verkocht. Dit is duidelijk merkbaar in het straatbeeld (zie figuur 5.6). De explosieve stijging onder particuliere huurders wordt deels verklaard doordat het slechts om een klein aantal cases gaat. Procentueel gezien lijkt het daarom veel, maar absoluut gaat het slechts om een handvol woningen.

Figuur 5.6: Veel woningen te koop in de Beverwaard

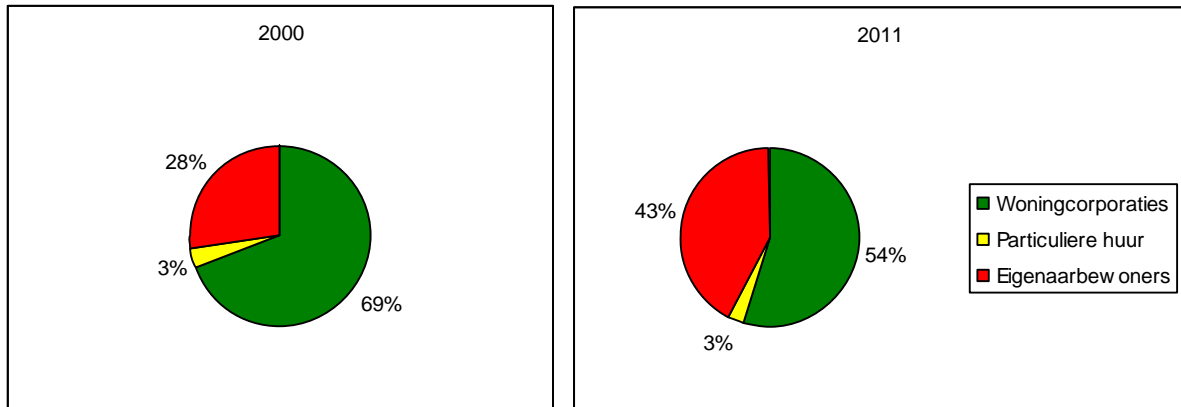


Bron: Eigen werk, 2012.

5.2.3 Veranderde eigendomsvormen en verkopen in de Beverwaard

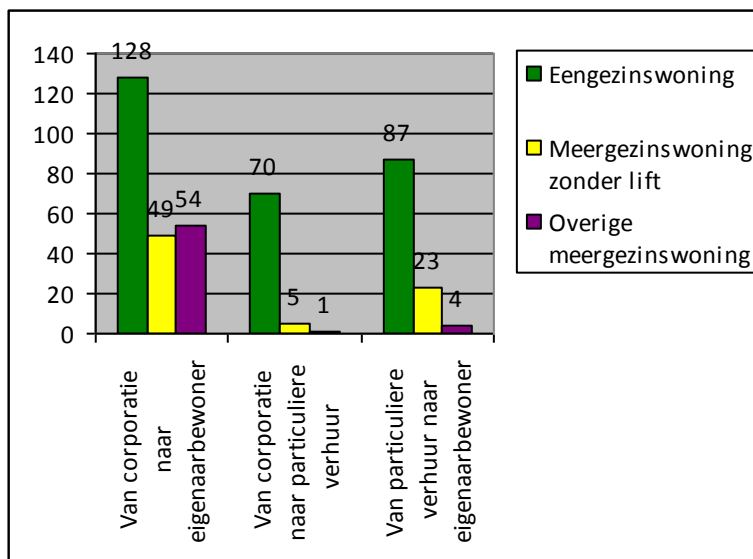
In tegenstelling tot de oorspronkelijke intentie om vooral koopwoningen te bouwen in de Beverwaard, wordt de buurt gedomineerd door sociale huurwoningen. Om de eigendomsverhoudingen recht te trekken en onder het motto dat mensen zelf moeten kunnen kiezen of ze een woning huren of kopen, verkoopt Woonbron veelal woningen onder voorwaarden. Voornamelijk in de kwetsbare woonbuurten wordt voorzichtig verkocht, zodat het bezit uiteindelijk weer in de eigen portefeuille komt. Woonstad Rotterdam heeft eveneens bezit in de Beverwaard, maar verkoopt vooral zonder voorwaarden (Bureau Middelkoop, 2009).

Figuur 5.7 Eigendomsverhouding in 2000 & 2011



Bron: WBOB, 2012.

Figuur 5.8: Mutaties adressen naar woningtype



Bron: WBOB, 2012.

Figuur 5.7 laat de nieuwe verdeling zien van eigendomsvorm, waarbij het grotendeels verdwenen corporatiebezit ten koste van eigenaarbewoners in het oog springt. In 2000 was nog 69% van de voorraad in de Beverwaard bezit van de woningcorporaties, terwijl dat in 2011 is afgenomen tot 54%. De transformatie in de periode 2006-2011 heeft voornamelijk plaats gevonden in de eengezinswoningen (zie grafiek 5.8). Het gaat om 285 woningen van dit type die uit de corporatievoorraad zijn. De meergezinswoningen zijn in kleinere aantallen verkocht.

Tabel 5.2: Verhouding eigendomsvormen onderverdeeld in woninggrootte Beverwaard

		2000	2006	2011	Abs. verschil
Woningcorporaties	< 85m ²	2089	1924	1784	-305
	86 - 100m ²	1014	844	704	-310
	>100 m ²	222	153	131	-91
Particuliere huur	< 85m ²	83	78	58	-25
	86 - 100m ²	8	24	78	70
	>100 m ²	93	98	69	-24
Eigenaar bewoner	< 85m ²	407	583	738	331
	86 - 100m ²	217	349	435	218
	>100 m ²	688	757	808	120
Eindtotaal		4821	4810	4805	-16

Bron: WBOB, 2012.

Als tot slot wordt gekeken naar de kwaliteit van de voorraad, is te zien dat de verschuiving in absolute zin voor een groot deel in de kleinere woningen plaatsvindt. Relatief gezien is de afname in de corporatiesector echter het grootst in de grote woningen. Ten opzichte van 2000 is het aandeel corporatiewoningen groter dan 100m² afgenomen van 6,7% naar 5% van het totale corporatiebezit. In de klasse woningen > 100m² maakte nog 22% deel uit van het corporatiebezit, terwijl dat in 2011 nog 13% is. De verschuiving naar de koopsector vertoont dus een beeld waarin grote woningen relatief gezien vaker worden verkocht. De 'kroonjuwelen', ofwel de beste woningen, zijn nog wel overgebleven maar in aantal bijna gehalveerd. Zoals in de monitor aanbodmodel 2011 (Van der Wilt, 2012) naar voren komt, hebben huishoudens bestaande uit 5 personen of meer lange wachttijden en vergen eengezinswoningen in de sociale huursector de langste inschrijfduur. Ondanks de financieel aantrekkelijke uitponding van deze woningen, moet het evenwicht met deze belangen sterk in acht worden genomen, anders wordt het voor grote gezinnen onbereikbaar om in de Beverwaard te kunnen wonen.

5.3 Noordereiland



5.4.1 De historie en het karakter van het Noordereiland

De ontstaansgeschiedenis van het Noordereiland gaat terug naar de tijd van de uitbreiding van de havens in de tweede helft van de 19^e eeuw. Door het uitgraven van de Noorderhaven (1860-1880) verandert het van een zandplaat in een gebied dat ontwikkeld en bewoond wordt. Rond 1900 zijn diverse fabrieken op het eiland gevestigd en is de bevolkingsomvang toegenomen tot 8000 bewoners. Het oostpunt wordt het Antwerpsehoofd, vanwaar bootdiensten naar de Vlaamse stad worden opgezet. De Hef doorkruist het eiland per spoor en de Willemsbrug en Koninginnebrug verbinden het eiland met zowel de linker- als de rechtermaasoever. Tot de Tweede Wereldoorlog floreert de middenstand op het eiland, maar door de bezetting van de Duitsers en door de hevige strijd ontstane branden wordt hier een einde aan gemaakt. Tot overmaat van ramp treft enkele jaren later de watersnoodramp van 1953 het eiland. De wijk verpaupert door de kaalslag en leegloop van winkels en bedrijven is het gevolg. In 1993 wordt de treinverbinding bovengronds gesloopt en er komt een tunnel voor in de plaats (Moterschip Noordereiland, 2012). De bedrijvigheid verdween van het eiland door de opkomst van de container en de hieraan gepaarde verplaatsing van de havens richting de Noordzee. Daardoor werd het meer een woonwijk in plaats van een industrieel gebied. Bovendien heeft het eiland sinds 2005 de status van beschermd stadsgezicht door de oude woningen die overeind zijn gebleven in de Tweede Wereldoorlog (Gemeente Rotterdam, 2012). Qua woonmilieutype wordt de buurt gerekend tot de stadswijken. Het eiland behoort tot de deelgemeente Feijenoord, dat op de linkermaasoever nog enkele andere wijken herbergt.

Het Noordereiland functioneert goed als wijk met een stabiele mix aan woonstijlen en een positieve reputatie onder zowel bewoners als buitenstaanders. Het kent een hoge tevredenheid (zie figuur 5.9) en het wordt steeds aantrekkelijker bevonden door de huidige bewoners, bewoners uit de rest van de stad en van de Kop van Feijenoord, alsmede bezoekers van buiten de stad. De ligging ten opzichte van het stadscentrum, de woning en de nabijheid van de Nieuwe Maas worden gezien als de aantrekkelijke punten van de buurt. De openbare ruimte en het gebrek aan culturele instellingen stemmen echter tot minder tevredenheid (De Grote Woontest, 2008; Deelgemeente Feijenoord, 2010). Op dat laatste is de laatste jaren stevig ingezet.



De wijk Noordereiland heeft een toename ondergaan qua gemiddeld besteedbaar huishoudinkomen. In de periode 2005-2009 is deze van € 23.600,- gestegen naar € 28.900,- (+ € 5.300), tegenover een Rotterdams stijgend gemiddelde van € 25.500,- naar € 29.500,- (+ € 4.000) (COS, 2012). Er is dus sprake van een bovengemiddelde inkomensstijging. Deze stijging is gedeeltelijk te verklaren door de oplevering van nieuwbouwwoningen ten oosten van de Willemsbrug.

Tabel 5.3: Bevolkingssamenstelling Noordereiland 2006-2011

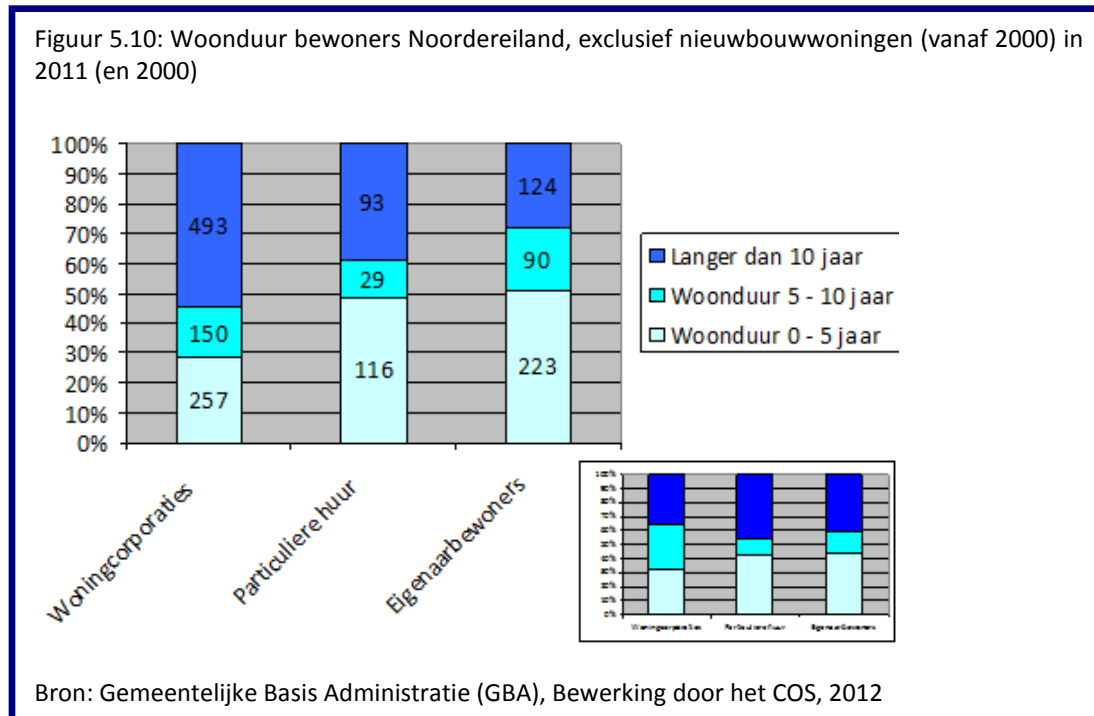
		% in 2006	% in 2011	2006-2011 (%)
1 - 2 personen	< 35 jaar	18,0	19,7	1,7
	35 - 65 jaar	40,2	39,5	-0,7
	65+	14,2	15,6	1,4
Totaal 1 - 2 personen		72,4	74,8	2,4
3 - 4 personen	< 35 jaar	2,8	3,2	0,4
	35 - 65 jaar	11,4	10,8	-0,7
	65+	1,1	1,2	0,1
Totaal 3 - 4 personen		15,3	15,2	-0,1
5 personen of meer	< 35 jaar	0,8	0,4	-0,4
	35 - 65 jaar	3,1	2,0	-1,1
	65+	0,4	0,1	-0,3
Totaal 5(+) personen		4,3	2,5	-1,8
Eindtotaal		1957	1911	

Bron: WBOB, 2012.

Ondanks een afname van het totaal aantal inwoners op het Noordereiland door een sloopopgave, is een stijging van het aantal één- en tweepersoonshuishoudens aan de orde. Dat is terug te vinden in zowel jonge als oudere huishoudens. Het contrast met de familiewijk Beverwaard is groot wat betreft

het aandeel meergezinshuishoudens. Op het Noordereiland bestaat namelijk slechts een kleine 18% daaruit in 2011. Dat is een lichte daling ten opzichte van 2006, toen bijna 20% nog een meerpersoonshuishouden was. De toename van jonge bewoners vaak zonder gezin geeft aan dat starters op de woningmarkt hier vaker hun heil zoeken.

5.3.2 Woongedrag en mutatiegraad op het Noordereiland



Het Noordereiland wordt gezien als een buurt waar de binding groot is en mensen pas verhuizen als de woningen niet groot genoeg zijn. Op het Noordereiland blijkt de honkvastheid echter niet onder bewoners in de koopsector (zie figuur 5.10). Zij blijken niet langer op hetzelfde adres te wonen dan huurders in sociale huurwoningen. Sterker nog, het merendeel van de huurders van corporatiewoningen is er al meer dan 10 jaar geleden gevestigd. Ten opzichte van 2000 is deze verhouding nauwelijks veranderd, al is het aandeel dat langer dan 10 jaar in hetzelfde huis woont groter geworden, ruim 50%. Het toont dat bewoners die er in de sociale huursector zitten, voor een groot gedeelte zeer tevreden is met de woning en/of locatie of in ieder geval geen verbetering elders verwacht. Onder eigenaarsbewoners is te zien dat het aandeel van de lange woongeduur vermindert, dat is minder dan 30%. In 2000 (zie inzet figuur 5.10) was dit aandeel nog ruim 40%. Deze cijfers gecombineerd met de toestroom van jongere één- en tweepersoonshuishoudens toont aan dat de buurt langzaam verandert in een starterswijk.

Niet alleen is de woongeduur langer onder bewoners van sociale huurwoningen, ook is de mutatiegraad lager dan bij particuliere huurders en eigenaarsbewoners. Dat is tamelijk constant gebleven, in het tijdsbestek 2005-2011 varieert het van 4,5% tot een ruime 8%. De mutatiegraad onder eigenaarsbewoners is de laatste jaren afgenomen tot net boven de lijn van de sociale huursector. Ook hier is de crisis op de woningmarkt zichtbaar, getuige het dalende aantal mutaties. Onder particuliere huurders is dit aandeel juist enorm gegroeid met een piek van ruim 16% in 2010. Dit percentage verschilt echter niet veel van het Rotterdamse gemiddelde.

Figuur 5.11: Mutaties per sector op het Noordereiland



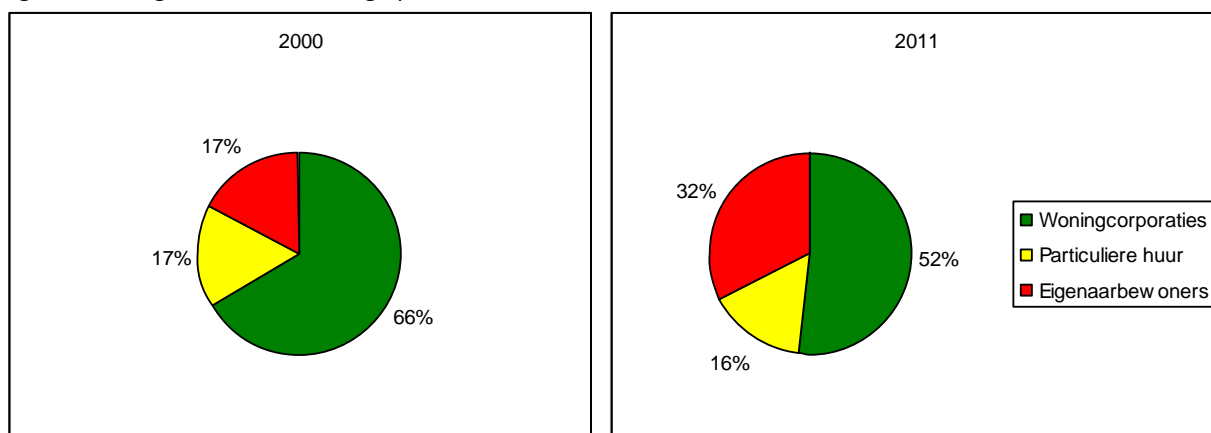
Bron: WBOB, 2012

5.3.3 Veranderde eigendomsvormen en verkopen op het Noordereiland

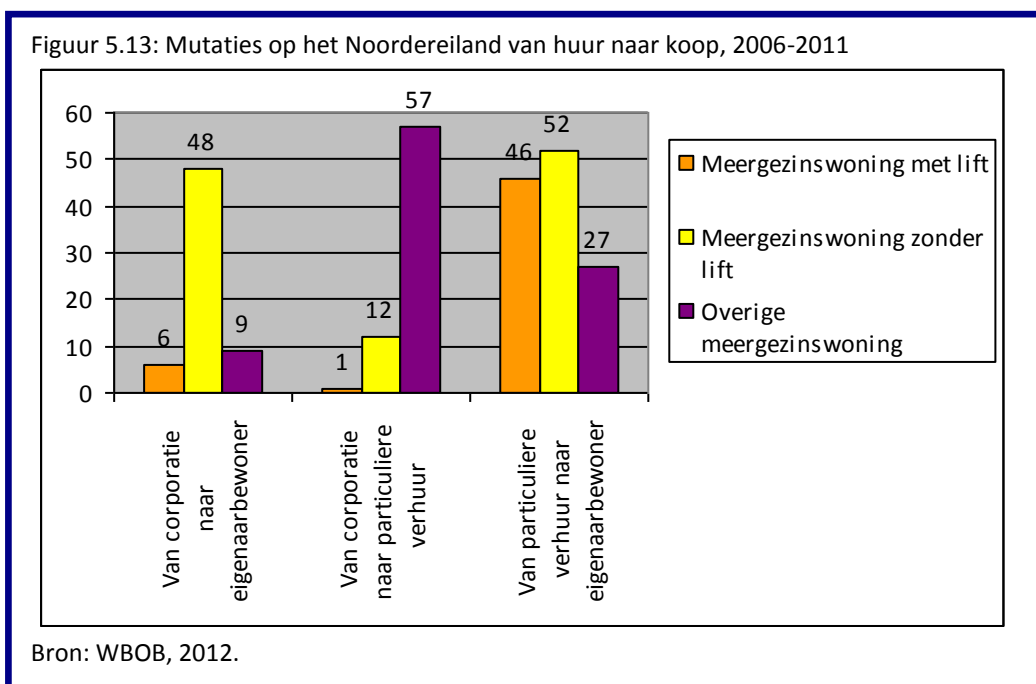
Het Noordereiland is evenals de Beverwaard in grote mate getransformeerd van een zware dominantie aan sociale huurwoningen naar een lichte meerderheid (zie figuur 5.12). In 2000 maakte de sector namelijk nog voor 66% deel uit van de woningmarkt op het Noordereiland, terwijl dat in 2011 nog 52% is. Dat is voor een deel toe te schrijven aan de 204 nieuwbouwwoningen, waarvan er 136 koopwoningen zijn. De corporatiewoningen en ongeveer de helft van de koopwoningen zijn appartementen kleiner dan 85m², de andere helft is groter dan 100m².

Op het Noordereiland zijn nauwelijks eengezinswoningen, wat verklaart dat de verkopen ook niet in dat segment worden verkocht (zie grafiek 5.13). Voornamelijk de gezinswoningen zonder lift zijn veel verkocht aan eigenaarbewoners, terwijl overige meergezinswoningen in de particuliere verhuur zijn opgenomen. Deze overige meergezinswoningen betreffen vaak woningen die opgesplitst of samengevoegd zijn. De verkopen vinden overal op het eiland plaats, maar hebben zich in twee gebieden geconcentreerd. De Nieuwe Unie – één van de voorlopers van Woonstad Rotterdam – heeft rond 2003 een groot aantal woningen verkocht in de Koopvaardijhof aan de oostkant. In 2007 is het woonblok, grenzend aan de Maaskade, Burgemeester Hoffmanplein en de Van der Takstraat (de straat die doorloopt vanaf de Koninginnebrug) (zie kaart naast fotoïmpressie) gedeeltelijk verkocht.

Figuur 5.12: Eigendomsverhouding op het Noordereiland, 2000 en 2011



Bron: WBOB, 2012.



De corporatiewoningen op het Noordereiland zijn voornamelijk in de klasse < 85m² afgenomen (zie tabel 5.4), terwijl dat onder eigenaarbewoners flink is toegenomen. Dat beleid is door Woonstad Rotterdam ingezet om de starters met een inkomen boven de Brusselnorm de mogelijkheid te bieden op dit eiland te wonen. Dat heeft tot gevolg dat bewoners in deze woningen een kortere woontijd ervaren, zoals ook zal blijken in hoofdstuk 6.

Tabel 5.4: Woningvoorraad Noordereiland naar woninggrootte

		2000	2006	2011	Absoluut verschil
Woningcorporaties	< 85m ²	816	821	717	-99
	86 - 100m ²	219	207	172	-47
	>100 m ²	114	120	86	-28
Particuliere huur	< 85m ²	264	293	272	8
	86 - 100m ²	37	38	40	3
	>100 m ²	28	71	69	41
Eigenaar bewoner	< 85m ²	187	266	355	168
	86 - 100m ²	39	53	79	40
	>100 m ²	35	83	109	74
Eindtotaal		1739	1952	1899	160

Bron: WBOB, 2012.

5.4 Liskwartier



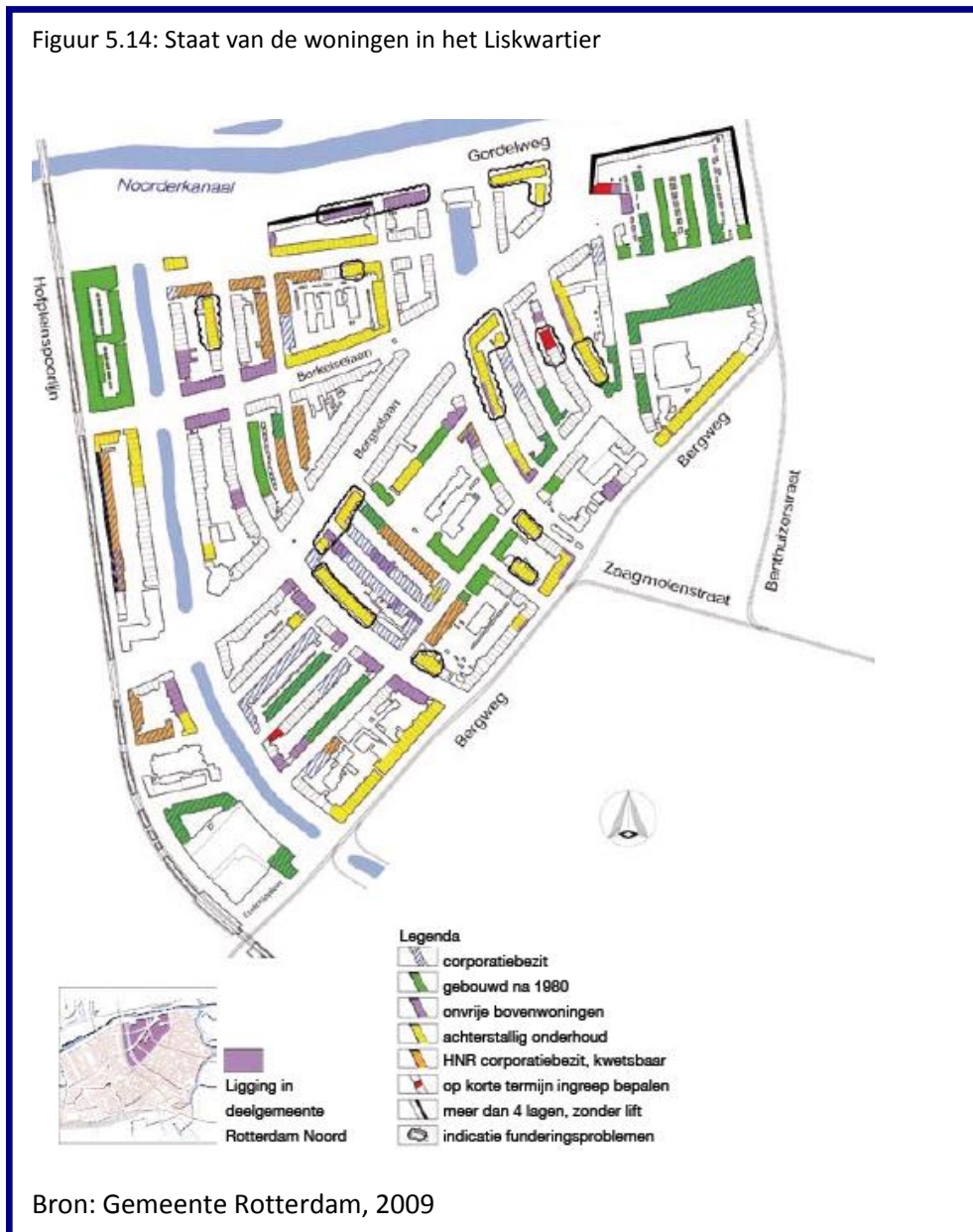
5.4.1 De historie en het karakter van het Liskwartier

Het Liskwartier, onderdeel van deelgemeente Noord, is gebouwd tussen 1906 en 1930. Het kent een opmerkelijke stedenbouwkundige opbouw, wat voortkomt uit de oorspronkelijke loop van de sloten die er voorheen waren. Veel straten en lanen in de wijk hebben daarom een bochtige structuur. De naam Liskwartier komt van de Lisvijver, die in het oosten van het onderzoeksgebied ligt. Voorheen ging de wijk door het leven als het Nieuwe Noorden. Tijdens de Tweede Wereldoorlog is een deel van de woningen beschadigd geraakt (Liskwartier, 2012). Van het oorspronkelijke deel is 57% terug te vinden in het huidige straatbeeld, een kwart van de woningen is gebouwd na 1990. De brede lanen omsluiten de straten, die eveneens redelijk ruim opgezet zijn. Langs de singels en lanen staan veel statige panden, sociaal bezit is met name aan te treffen in de binnenstraten. Afgezien van de drukke randen van de wijk, wordt het Liskwartier als rustig stedelijk beschouwd met veel openbaar groen. De noordkant aan de Gordelweg ondervindt enige geluidshinder van de nabijgelegen A20. Aan deze straat zijn veel appartementen in vijf lagen aan te treffen. Deze zijn vrijwel allemaal particulier bezit (Gemeente Rotterdam, 2009).

Het algemeen beeld van deze wijk is positief, omdat de woningmarkt er goed functioneert. Dit is mede toe te schrijven aan de grote verscheidenheid van woningtypen en relatief grote woningen. Desondanks kampen veel woningen met bouwtechnische gebreken (zie figuur 5.14). Voornamelijk de particuliere panden hebben te maken met achterstallig onderhoud, dat soms gepaard gaat met funderingsproblemen. De corporatiewoningen, in het bezit van Vestia, zijn in de jaren tachtig

gerenoveerd. Het gaat om hoog niveau renovatiecomplexen, waarbij kleine woningen worden samengevoegd (Gemeente Rotterdam, 2009).

Figuur 5.14: Staat van de woningen in het Liskwartier



Het gemiddelde inkomen van de wijk is van 2005 tot 2009 gestegen van € 25.800 tot € 30.200,- (COS, 2012). De wijk is populair onder hoger opgeleiden met een middeninkomen. De afstand tot het centrum en het multiculturele karakter spreekt een deel van deze groep aan. *“Hier in het Liskwartier heb ik om de hoek een Hollandse groenteboer, een Turkse bakker en een islamitische slager. Deze wijk strookt ook meer met de manier waarop wij onze kinderen willen opvoeden. We willen dat ze groot worden met een breed wereldbeeld.”* Ook merken de oudere bewoners op dat jonge gezinnen de wijk instromen en langer blijven (Algemeen Dagblad, 2006). Deze ontwikkeling heeft zich doorgezet in de daaropvolgende jaren, zoals blijkt uit tabel 5.5. Er is namelijk een duidelijke toename (2%) in het aantal 3- en 4-persoonshuishoudens vanaf 35 jaar en in mindere mate jonge huishoudens zonder kinderen.

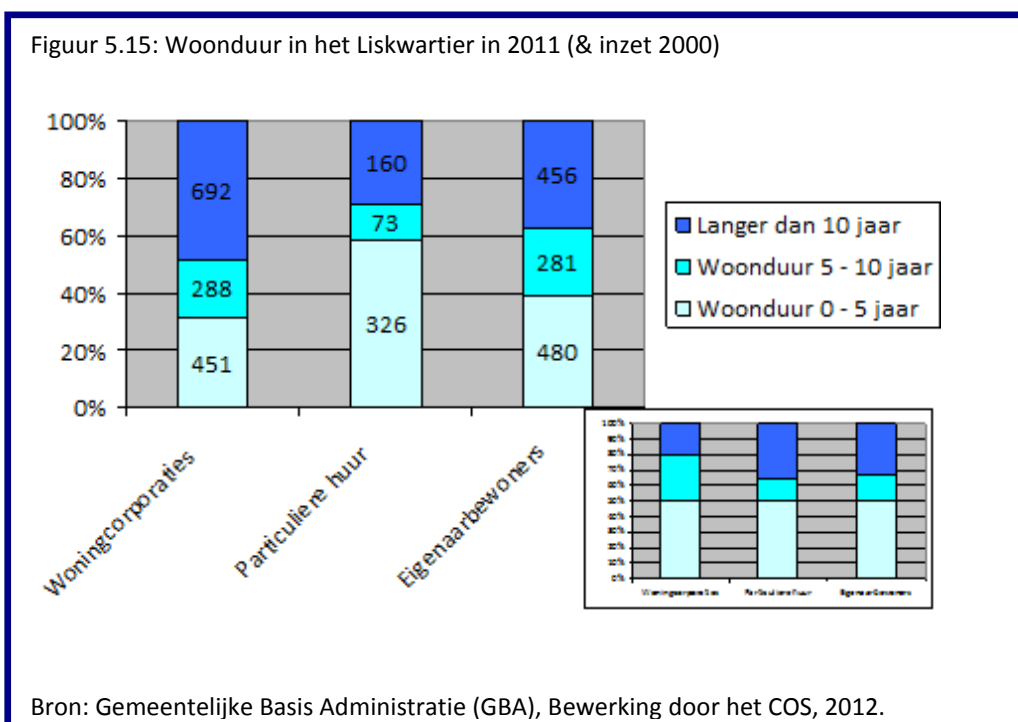
Tabel 5.5: Bevolkingssamenstelling Liskwartier 2006-2011

		% in 2006	% in 2011	2006-2011 (%)
1 – 2 personen	< 35 jaar	19,0	19,6	0,6
	35 – 65 jaar	32,2	31,9	-0,4
	65+	15,3	15,2	0,0
Totaal 1 -2 personen		66,5	66,7	0,2
3 – 4 personen	< 35 jaar	5,2	5,1	-0,1
	35 – 65 jaar	13,0	14,9	2,0
	65+	1,0	0,9	-0,1
Totaal 3 – 4 personen		19,2	20,9	1,8
5 personen of meer	< 35 jaar	1,3	1,1	-0,2
	35 – 65 jaar	4,5	4,4	-0,1
	65+	0,2	0,1	0,0
Totaal 5(+) personen		5,9	5,6	-0,3
Eindtotaal		3501	3676	

Bron: WBOB, 2012.

Het gemiddelde inkomen van de wijk is van 2005 tot 2009 gestegen van € 25.800 tot € 30.200,- (COS, 2012). De wijk is populair onder hoger opgeleiden met een middeninkomen. De afstand tot het centrum en het multiculturele karakter spreekt een deel van deze groep aan. *“Hier in het Liskwartier heb ik om de hoek een Hollandse groenteboer, een Turkse bakker en een islamitische slager. Deze wijk strookt ook meer met de manier waarop wij onze kinderen willen opvoeden. We willen dat ze groot worden met een breed wereldbeeld.”* Ook merken de oudere bewoners op dat jonge gezinnen de wijk instromen en langer blijven (Algemeen Dagblad, 2006). Deze ontwikkeling heeft zich doorgezet in de daaropvolgende jaren, zoals blijkt uit tabel 5.5. Er is namelijk een duidelijke toename (2%) in het aantal 3- en 4-persoonshuishoudens vanaf 35 jaar en in mindere mate jonge huishoudens zonder kinderen.

5.4.2 Woonduur en mutatiegraad in het Liskwartier



Net als op het Noordereiland zijn er slechts weinig eengezinswoningen in deze buurt. Het Liskwartier bestaat voor het grootste gedeelte uit meergezinswoningen. Deze woningen worden in toenemende mate langer bewoond door beide soorten huurders. Ten opzichte van 2000 is er een enorme groei aan bewoners die langer dan 10 jaar op hetzelfde adres woont. Bij huurders van corporatiewoningen is bovendien het aandeel van bewoners die korter dan 5 jaar op hetzelfde adres woont bijna gehalveerd ten opzichte van 2000. In dat jaar was de woonduur in deze tijdsklasse nagenoeg gelijk onder de verschillende groepen bewoners. In de meest recente gegevens blijkt dat juist particuliere huurders korter op hetzelfde adres wonen. Bij eigenaarbewoners is dat juist iets afgenomen. Wederom toont het beeld van de mutatiegraad dat in sociale huurwoningen het minst wordt verhuisd, al is dat verschil in de afgelopen twee jaar geminimaliseerd ten opzichte van de eigenaarbewoners. Particuliere huurders vertonen ook hier een hoger aantal verhuizingen.

Figuur 5.16: Mutatiegraad per sector in het Liskwartier

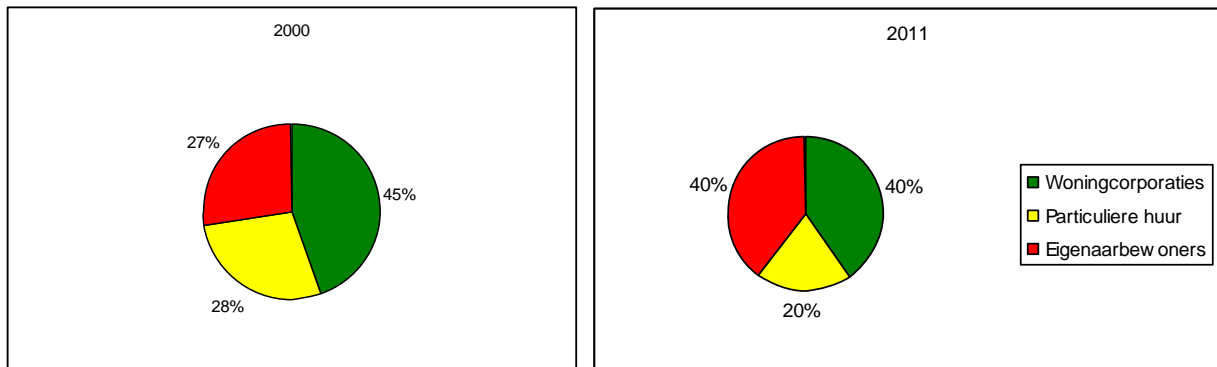


Bron: WBOB, 2012.

5.4.3 Veranderde eigendomsvormen en verkopen in het Liskwartier

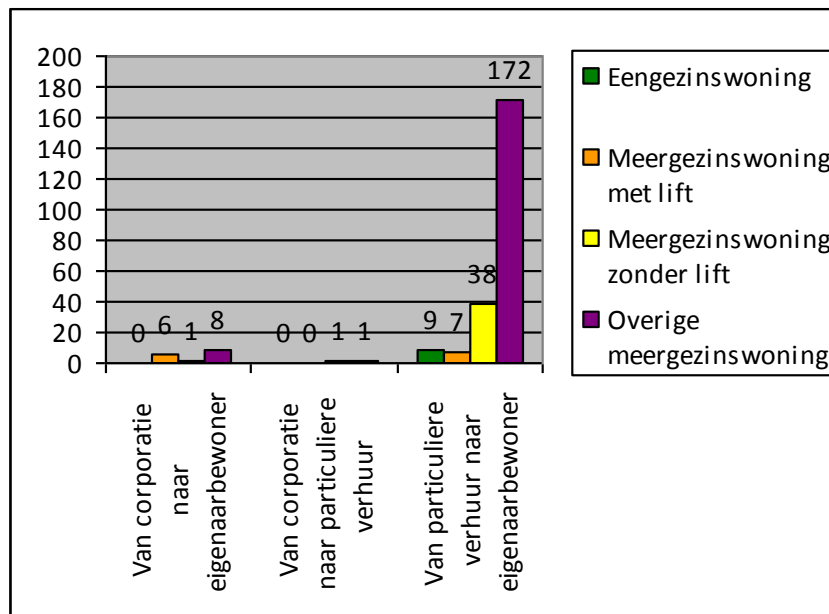
In tegenstelling tot de andere onderzoeksgebieden, zijn hier nauwelijks corporatiewoningen verkocht door het beleid van Vestia (zie figuur 5.18). De sociale huurwoningen die verkocht zijn, waren onderdeel van het spaarzame bezit van Woonbron in het Liskwartier. Dat zijn enkele woningen aan de Gordelweg, dat de noordgrens van de buurt vormt. De afname van corporatiewoningen is voor het grootste gedeelte te verklaren uit sloop in het zuidwesten. Er is weliswaar een kleine hoeveelheid nieuwbouwwoningen gebouwd, waarbij het gaat om meergezinswoningen. Dat is conform het meest voorkomende woningtype in deze buurt. Dit woningtype is in aantallen wel iets toegenomen, wat ook te verklaren valt uit woningen die op hoog niveau zijn gerenoveerd. De grote verandering in dit gebied is de afname van particuliere huurwoningen, van 28% naar 20%. Deze woningen worden door de verhuurders uitgepand, maar een gedeelte van deze transitie valt te verklaren uit de mutatie op papier, zoals in hoofdstuk 3 is uitgelegd. Mogelijk is het aandeel eigenaarbewoners daardoor nog iets groter dan in de grafiek is weergegeven. Zowel bij de gemeente Rotterdam als Vestia Noord wordt de populariteit voor een groot gedeelte verklaard door de gelijke verhouding tussen huurders en kopers. Daardoor is er een mix mogelijk van bewoners met verschillende sociaaleconomische achtergronden.

Figuur 5.17: Eigendomsverhouding in het Liskwartier, 2000 & 2011



Bron: WBOB, 2012.

Figuur 5.18: Mutaties eigendomsvorm per woningtype in het Liskwartier, 2006-2011



Bron: WBOB, 2012.

In het Liskwartier zijn veel kleinere huurwoningen vervangen voor voornamelijk grotere koopwoningen in 2006/2007 (zie tabel 5.5). Een gedeelte van de kleinere particuliere huurwoningen is verkocht aan eigenaarbewoners. Dat resulteert in een verdeling waarbij in zowel de sociale als particuliere huur veel kleine woningen zijn en relatief weinig grote woningen. Deze grote woningen zijn wel te vinden in de koopsector. Qua woninggrootte kan dus gesteld worden dat er een duidelijke scheidslijn is tussen huur- en koopwoningen in het Liskwartier, maar qua hoeveelheid woningen is de verdeling nagenoeg gelijk. Juist dat wordt gezien als sterk punt van de wijk en de verwachting is dat dit gebied wat betreft sociale huurwoningen geconsolideerd zal worden.

Tabel 5.5: Woningvoorraad Liskwartier naar woninggrootte

		2000	2006	2011	Absoluut verschil
Woningcorporaties	< 85m ²	1383	1156	1259	-124
	86 - 100m ²	149	135	152	3
	>100 m ²	82	69	71	-11
Particuliere huur	< 85m ²	658	564	466	-192
	86 - 100m ²	180	173	133	-47
	>100 m ²	260	226	190	-70
Eigenaar bewoner	< 85m ²	331	402	499	168
	86 - 100m ²	201	200	275	74
	>100 m ²	378	432	577	199
Eindtotaal		3622	3357	3622	0

Bron: WBOB, 2012.

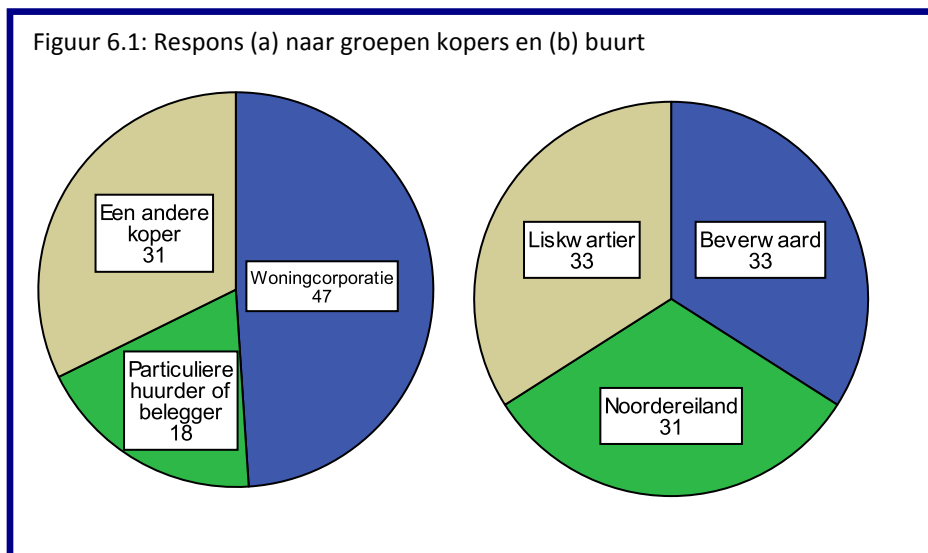
6. Onderzoeksresultaten

6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de resultaten gepresenteerd die uit de schriftelijke enquête en diepte-interviews met bewoners voortkomen. Allereerst worden de algemene kenmerken van deze respondenten belicht. De nadruk zal voornamelijk liggen op het vergelijken tussen drie groepen; kopers van corporatiewoningen, particuliere huurwoningen en koopwoningen. In het geval van vragen over buurtwaardering wordt echter de vergelijking niet op deze manier vergeleken, maar per buurt. Na allereerst de kenmerken van de kopers te hebben weergegeven, wordt dit gevolgd door een analyse op woningkwaliteit en woningwaardering. Vervolgens worden de groepen vergeleken op het gebied van *empowerment*, dat is opgedeeld in drie dimensies. Vervolgens wordt het verdere verloop van de levensloopcarrières, met nadruk op de wooncarrière, van de verschillende groepen geanalyseerd. Tot slot wordt een analyse gemaakt op basis van de buurtwaardering en leefbaarheid.

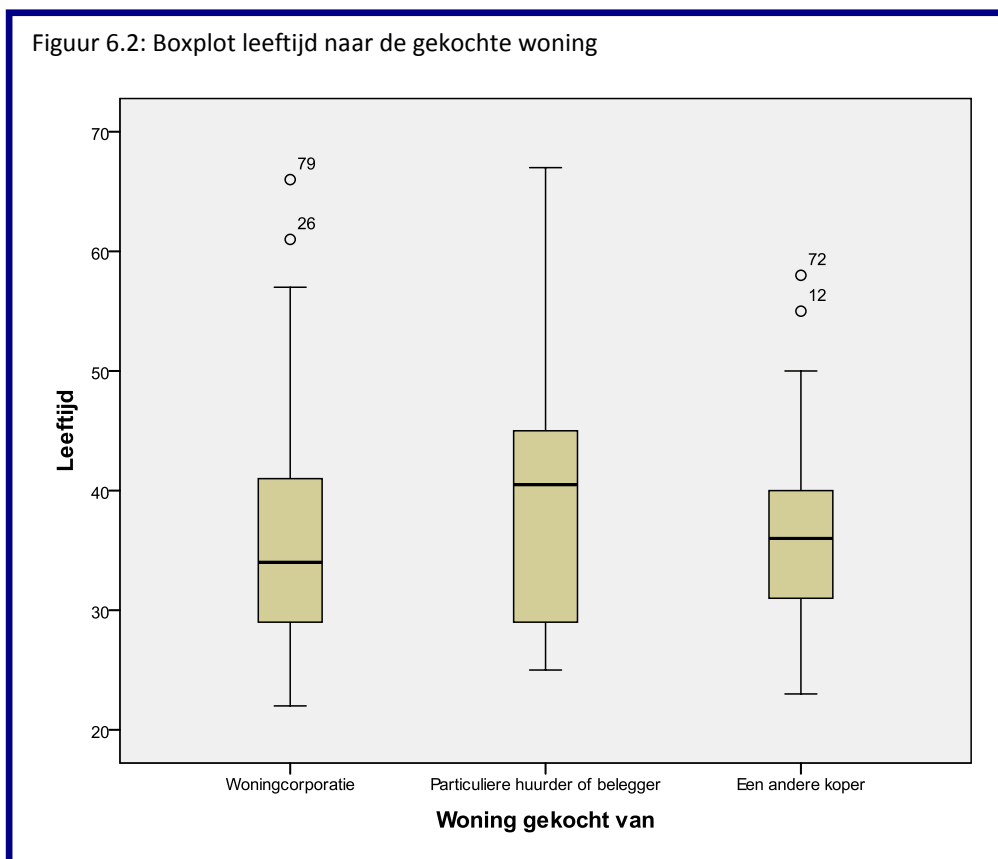
6.2 Kenmerken respondenten

De respondenten zijn vrijwel gelijk verdeeld over de drie onderzoeksbuurten. Een groter verschil is waarneembaar wanneer gekeken wordt naar waarvan zij de woning gekocht hebben. Bijna de helft heeft de woning van een woningcorporatie gekocht, tegenover ongeveer een derde die het van een andere koper heeft gekocht en een klein gedeelte dat een woning van een particuliere verhuurder of belegger heeft gekocht (zie figuur 6.1). Deze scheefheid is te verklaren doordat in het Liskwartier nauwelijks sociale huurwoningen verkocht zijn. In de Beverwaard is de verkoop van woningcorporaties de dominante verkoopconstructie in deze populatie, op het Noordereiland is sprake van een mix. Voornamelijk in deze laatste twee buurten vormen de huishoudens die woningen van een andere koper gekocht hebben een aanzienlijk deel.



Alhoewel geen sprake is van een significant verschil qua leeftijd, valt op te maken dat het grootste gedeelte van zowel de kopers van corporatiewoningen als van koopwoningen in de klasse 25 – 40 jaar ligt (zie figuur 6.2). Bij de kopers van particuliere huurwoningen is de helft ouder dan 35 jaar. Onder de kopers van woningcorporaties is een brede leeftijdsverdeling waarneembaar. Het is duidelijk voor jonge huishoudens mogelijk een dergelijke woning te kopen, maar ook voor jonge senioren (55+). De terugkoopgarantie van woningcorporaties maakt het voor hen beter mogelijk te kopen in plaats van te huren.

Figuur 6.2: Boxplot leeftijd naar de gekochte woning



Niet alleen in leeftijd ontbreken de significante verschillen, maar ook in het aantal verhuisbewegingen dat vooraf is gegaan aan de verhuizing naar deze woning. Dat gemiddelde is ongeveer 3 in alle groepen kopers. In de levenscyclusbenadering zou dat nog als de *incremental change* fase worden gezien, waarin stapsgewijs het woonideaal wordt gecreëerd. Maar zoals die benadering bekritiseerd is, kan dat ook in dit onderzoek worden gedaan. Dat heeft voor een groot deel te maken met de veranderde macrocontext. Het afbouwen van de grootte van de sociale huursector en de nieuwe regels in het EU-beleid die paal en perk stellen aan midden- en hogere inkomens in deze sector verkleinen de keuzemogelijkheid om in de sociale huursector te wonen. Maar deze beperkingen leiden ook tot mogelijkheden. Het omzetten van huur- in koopwoningen vergroot de koopsector, zodat de keuzemogelijkheid in deze sector juist vergroot wordt. Afhankelijk van de restricties waar een huishouden mee te maken heeft, kan de voorkeur worden omgezet in het uiteindelijke verhuisgedrag.

Tabel 6.1: Respondenten naar huishoudensamenstelling en groepen kopers

	Woningcorporatie	Particuliere huurder of belegger	Een andere koper
Alleenstaand	39,1%	38,9%	19,4%
Met partner	37,0%	44,4%	41,9%
Met partner en thuiswonende kinderen	13,0%	11,1%	29,0%
Met thuiswonende kinderen	10,9%	5,6%	9,7%
Totaal	100%	100%	100%
Totaal absoluut aantal	46	18	31

* De kopers van corporatie Woonbron bestaan voor 1/3^e uit gezinnen met kinderen, de kopers van corporatie Woonstad bestaan voor 100% huishoudens zonder kinderen.

Een verschil dat duidelijk naar voren komt is de huishoudensamenstelling (zie tabel 6.1). De respondenten onder de reguliere kopers vertonen iets meer een klassieke verdeling zoals in de levenscyclusbenadering wordt geschetst. Het betreft meer gezinnen en het aandeel alleenstaanden is lager. Dat is anders bij kopers van voormalige huurwoningen. Het aandeel alleenstaanden is hier veel hoger, maar komt overeen met het aandeel alleenstaanden in de totale Rotterdamse bevolking. Op dat niveau bestaat 37,5% van de huishoudens uit 1 persoon (dS+V afdeling I&D, 2012). Zoals Feijten & Mulder (2002) aangeven, wordt de verhuizing naar een koopwoning steeds vaker gemaakt voordat het eerste kind geboren wordt. Dat heeft in Rotterdam dus te maken met een veranderde bevolkingsopbouw, een verschuiving in de eigendomsverhoudingen en op een hoger schaalniveau met een toegenomen welvaart.

Tabel 6.2: Aandeel hoger opgeleide respondenten

	Woning gekocht van:		
	Woningcorporatie	Particuliere huurder of belegger	Een andere koper
Hoger opgeleid	60,9%	83,3%	90,3%
Totaal absoluut	46	18	31

* Kruskal-Wallistoets toont aan dat de verdeling van hoogst genoten opleiding significant verschilt (,006) in de categorieën kopers.

De verkoop van corporatiewoningen is mede in gang gezet om het mogelijk te maken voor een bredere groep om een woning te kunnen kopen. Er zijn significant meer hoger opgeleiden (tabel 6.2) in deze groep dan de overige groepen. Dat betekent dat gesteld kan worden dat kopers van woningcorporaties inderdaad verschillen ten opzichte van kopers van particuliere huurwoningen en reguliere koopwoningen op het gebied van opleidingsniveau.

Tabel 6.3: Huishoudeninkomen naar de gekochte woning per groep kopers

	Woning gekocht van:		
	Woning corporatie	Particuliere huurder of belegger	Een andere koper
Minder dan € 1.100	2,7%	0%	3,4%
€ 1.100 - € 1.700	21,7%	17,6%	0%
€ 1.700 - € 2.000	8,1%	11,8%	3,4%
€ 2.000 - € 2.400	18,9%	17,6%	10,3%
€ 2.400 - € 3.000	32,4%	11,8%	20,7%
€ 3.000 - € 4.000	16,2%	17,6%	24,1%
Meer dan € 4.000	0%	23,5%	37,9%
Totaal	37	17	29
Gemiddelde	€ 2.339	€ 2.965	€ 3.626

* Kruskal-Wallistoets toont aan dat de verdeling van huishoudeninkomen significant verschilt (,000) in de categorieën kopers. Kopers van corporatie Woonbron bestaan voor 40% uit huishoudens met een inkomen lager dan € 2.000,- per maand, van corporatie Woonstad is dat 8%.

Op het gebied van het netto huishoudeninkomen is dat beeld niet anders. Er is een significant verschil tussen de groepen (,000). Het huishoudeninkomen van kopers van woningcorporaties ligt

beduidend lager dan dat van de andere groepen kopers (zie tabel 6.3). Deze uitkomsten betekenen dat de verkoop van corporatiewoningen het mogelijk maakt in de onderzoeksgebieden voor lager opgeleiden en lagere huishoudeninkomens ook een woning te kopen. Het gemiddeld inkomen onder de kopers van corporatiewoningen ligt zelfs onder de € 34.085-grens, terwijl de kopers van particuliere huurwoningen een inkomen hebben dat gemiddeld daar net boven ligt. De reguliere kopers hebben gemiddeld een inkomen dat net boven de € 43.000-grens ligt. Wat betreft het besteedbaar huishoudeninkomen blijkt het dus mogelijk met een lager inkomen een woning te kopen, wat minder goed mogelijk zou zijn geweest in deze gebieden als er alleen reguliere koopwoningen zouden zijn geweest. Dat verschil komt nog meer naar voren als de beide corporaties worden vergeleken. De kopers van corporatiewoningen van Woonbron bestaat voor bijna de helft uit inkomens die minder dan € 2.000,- per maand verdienen, terwijl dat beeld onder kopers van corporatiewoningen van Woonstad heel anders is.

De verbreding van de keuze in de koopsector voor verschillende huishoudeninkomens wordt mede mogelijk gemaakt door het bieden van korting. Bij 37% van de kopers van corporatiewoningen is van deze mogelijkheid gebruik gemaakt, allen in de Beverwaard. In de verkochte corporatiewoningen van Woonstad op het Noordereiland is geen sprake van verschaft korting. Dit levert binnen de groep van kopers van corporatiewoningen ook weer een significant verschil op (,006). De vergelijking tussen kopers van corporatiewoningen met en zonder verschaft korting bij de aankoop prijs en een focus op een verschillende doelgroep leiden tot verschillen in huishoudens qua inkomen en samenstelling.

Tabel 6.4: Inkomstenstijging onder de groepen kopers

	Woning gekocht van		
	Woningcorporatie	Particuliere huurder of belegger	Een andere koper
Mijn inkomen is gedaald	15,9%	22,2%	10,0%
Mijn inkomen is ongeveer gelijk gebleven	25,0%	38,9%	16,7%
Mijn inkomen is gestegen	59,1%	38,9%	73,3%
Totaal	100%	100%	100%
Absoluut aantal	44	18	30

* * Kruskal-Wallistoets toont aan dat de verdeling van stijging huishoudeninkomen significant verschilt (,075) met een betrouwbaarheid van 90% in de categorieën kopers.

Het huishoudeninkomen is geen statisch gegeven. Daarom is de respondenten gevraagd: *Is uw inkomen gestegen ten opzichte van 3 jaar geleden?* Daaruit blijkt dat het in deze meting juist de kopers van particuliere huurwoningen zijn die relatief weinig een toename van het inkomen hebben gekend (zie tabel 6.4). Het aandeel is namelijk evengroot als van de huishoudens die ongeveer hetzelfde inkomen hebben als 3 jaar geleden. Dat wordt voor een groot gedeelte verklaard door een aantal respondenten met een hogere leeftijd. De verdeling onder reguliere kopers toont dat bijna driekwart een inkomstenstijging heeft meegemaakt, terwijl dat onder kopers van corporatiewoningen nog geen 60% is. Dat betekent ook dat 40% geen stijging heeft gekend in het inkomen.

Tabel 6.5: Vorige woonsituatie per gekochte woning naar groepen kopers

	Woning gekocht van		
	Woningcorporatie	Particuliere huurder of belegger	Een andere koper
Deze woning gehuurd	10,9%	5,6%	0%
Een andere huurwoning	47,8%	33,3%	64,5%
Een andere koopwoning	19,6%	50,0%	25,8%
Bij ouders/verzorgers	21,7%	11,1%	9,7%
Totaal	100%	100%	100%
Absoluut aantal	46	18	31

Bijna de helft van de kopers van corporatiewoningen is afkomstig uit een andere huurwoning (zie tabel 6.5). Opvallend is dat ongeveer een vijfde van de respondenten deze woning gekocht heeft nadat ze het ouderlijk huis verlaten heeft, wat hoger is dan bij de andere groepen. Zij wijken af van het traditionele model, waarin de eerste stap een huurwoning betreft en wanneer stabiliteit en inkomensstijging worden bereikt een koopwoning wordt betrokken. Het aantal respondenten dat de eigen woning van de woningcorporatie gekocht heeft terwijl hij daar eerst zelf in woonde, is overeenkomstig het algemene beeld dat de corporaties schetsen. Zij stellen dat dit ongeveer 10% betreft. In het geval van de reguliere kopers is het relatief grote aantal dat afkomstig is uit de huursector opvallend. Dit kan betekenen dat een groot gedeelte voor de eerste keer de koopmarkt betreedt, waardoor de groep niet zo verschilt van de andere groepen kopers. Dat is in overeenstemming met de leeftijdverdeling. Zoals tabel 6.7 toont, zijn veel reguliere kopers afkomstig uit Rotterdam. Zij hebben hiervoor in veel gevallen een andere huurwoning in Rotterdam gehad en hebben nu de stap naar de koopsector gemaakt volgens het traditionele model.

Tabel 6.7: Vorige woonplaats naar groepen kopers

	Woning gekocht van		
	Woningcorporatie	Particuliere huurder of belegger	Een andere koper
Eigen wijk/woning	26,1%	16,7%	12,9%
Elders in Rotterdam	37,0%	50,0%	54,8%
Buiten Rotterdam	37,0%	33,3%	32,3%
Totaal	100%	100%	100%
Absoluut aantal	46	18	31

Onder kopers van woningcorporaties is het percentage dat vanuit de eigen wijk komt of de eigen woning gekocht heeft het grootst in vergelijking met de andere groepen kopers, maar ook qua aantal huishoudens dat afkomstig is van buiten Rotterdam. Onder kopers van particuliere huurwoningen en koopwoningen ligt het percentage juist het hoogst bij huishoudens die vanuit een ander deel in Rotterdam komen. De doorstroming binnen de stad richting de koopsector wordt dus voornamelijk bereikt in deze segmenten van de woningmarkt.

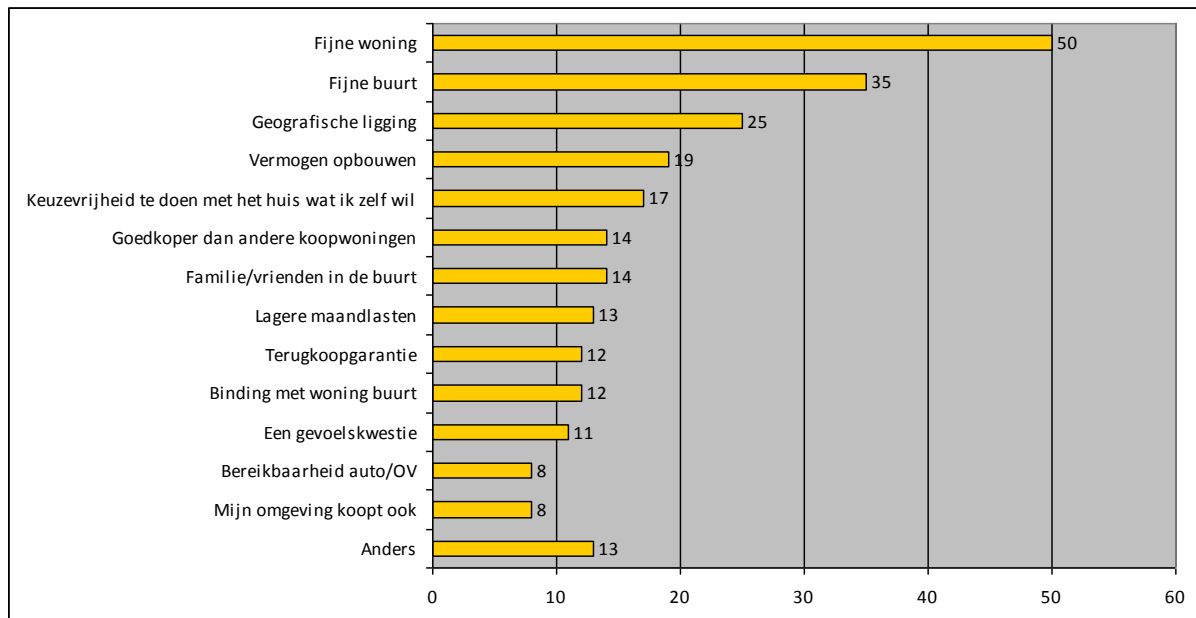
De veranderde omstandigheden op de Rotterdamse woningmarkt, in combinatie met de persoonlijke levensloopcarrières, staan aan de basis van het vertoonde verhuisgedrag. De bevordering van het eigenwoningbezit speelt een belangrijke rol in deze verkoop van huurwoningen, dat bereikt wordt door onder andere Koopgarantconstructies. *'Met de Koopgarantregeling betalen wij omgerekend*

minder per maand dan mijn moeder die al lang in een zelfde soort huis woont. Voordat we met Koopgarant in aanmerking kwamen hadden we nooit aan een koopwoning gedacht, want dat vonden we te duur en te risicovol. Maar nu zou ik nooit meer willen huren' (R1). Dit voorbeeld toont duidelijk dat de mogelijkheden op een hoger schaalniveau aanwezig moeten zijn om het verhuisgedrag mogelijk te maken en de voorkeur ervoor indirect beïnvloedt. Zoals Dieleman (1999) aangeeft kan een voorkeur voor koopwoningen worden bereikt door financieel aantrekkelijke constructies aan te bieden. Het verschil van de geografische context tussen de Randstad en overige gebieden wordt kleiner door de veranderingen in de woningvoorraad. De dominantie van sociale huurwoningen is nog wel aanwezig, maar verkleind ten opzichte van een tiental jaren geleden.

6.3 Woningkwaliteit en woningwaardering

Het verhuisgedrag onder de respondenten wordt mede ingegeven door een bevordering van het eigenwoningbezit, maar de motivaties om de woning te kopen zijn veel persoonlijker. De respondenten is gevraagd: *'Wat waren de 3 belangrijkste redenen deze woning te kopen?'* In de woningkeuze blijkt: *'Geography does matter.'*

Figuur 6.3: Motieven woning te kopen



Bijna de helft van de respondenten geeft namelijk aan dat ze het van groot belang vindt dat het een fijne woning is die betrokken wordt (zie figuur 6.3). Maar ook een groot deel van hen acht het belangrijk dat het een fijne buurt is waar ze in willen wonen en/of de ligging van de wijk goed is. Een grove indeling van de antwoorden geeft aan dat de kenmerken van de woning en de buurt van het grootste belang zijn voor de keuze van de woning. Dat wordt gevolgd door de financiële motieven, binding met de buurt en het sociale kapitaal. Tot slot worden psychologische motieven aangehaald zoals dat de persoonlijke omgeving ook koopt en dat het een gevoelskwestie is om de woning te betrekken. De keuze om de woning te kopen wordt vooral op individuele basis gemaakt, maar van de persoonlijke omgeving oefenen familie en vrienden nog het meest invloed uit. *'We hoefden niet per se in de Beverwaard te wonen. Maar uiteindelijk is het dicht bij alles waar we naar toe willen qua werk, studie en familie. Dus het ligt vrij centraal. Dit is waar ons leven zich afspeelt' (R1).* Een ander geeft aan: *'Mijn huidige buurvrouw, die ik al heel lang ken, attendeerde mij erop dat de huurwoning naast haar zou vrijkomen voor de verkoop' (R2).* Zij benutten hun sociale netwerk en de kennis van de

lokale woningmarkt om hun woning te kunnen kiezen. De invloed van de overheid wordt niet direct gevoeld. Maar indirect wordt wel ingezien dat de overheid kopen stimuleert: *'Ik verdien te veel om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning gezien het nieuwe beleid van de overheid. Ik stond al 8 jaar ingeschreven bij de woningbouw, maar had alsnog weinig kans'* (R2). Een ander geeft aan: *'Ik kwam uit Groningen en wilde toen hier wel een sociale huurwoning, maar daarvoor moest ik 6 á 7 jaar wachten. Dat was dus niet te doen, dus ik moest wel kopen'* (R4). Het is echter wel zo dat al deze respondenten een duidelijk beeld hadden welke woning of welke locatie zij voor ogen hadden. De financiële uitwijkmogelijkheid maakte het mogelijk een woning te kopen.

Als er sprake is van ontevredenheid over de woning, kan dat een *trigger* zijn om te verhuizen. Maar het kan ook een reden zijn om de woning te verbeteren. Dat is voornamelijk het geval op het moment van het betrekken van de woning. Zoals al hiervoor is gebleken, zien kopers het als een belangrijk positief punt van koopwoningen dat zij de vrijheid hebben ermee te doen wat ze willen. Het huis kan namelijk ingericht worden naar eigen smaak. *'Wij wilden graag deze woning kopen omdat ik het zo wilde verbouwen zoals het nu is. We hebben in feite alleen het casco gekocht. Dit huis was een voormalig kraakpand, de kwaliteit bij de aankoop was bijzonder slecht. Het enig wat er nu nog in zit van die tijd is het plafond'* (R3).

Tabel 6.8: Kwaliteit woning bij aankoop

Woning gekocht van	Aantal	Gemiddelde	Std. Deviatie
Woningcorporatie	46	6,3	1,4
Particuliere huurder of belegger	18	5,3	2,1
Een andere koper	31	6,7	2,0
Totaal	94	6,2	1,8

* Kruskal-Wallis-toets toont aan dat de verdeling van hoogst genoten opleiding significant verschilt ($p=0,017$) in de categorieën kopers.

In de enquête is gevraagd een cijfer te geven voor de kwaliteit van de woning op het moment van aankoop. De eigen smaak wordt nog niet bepaald gevonden in de woning bij aankoop. Vooral onder kopers van particuliere huurwoningen is de waardering voor de woning bij aankoop laag, met een gemiddelde van een 5,3 (zie tabel 6.8). Alhoewel de corporatiewoningen en koopwoningen een voldoende scoren, is dat geen ruime voldoende. Wel geeft R2 aan: *'Als je een voormalige sociale huurwoning koopt, weet je dat er weinig mis mee is. Het is tamelijk risicoloos.'* Dat verschilt met de bevindingen van R6, die een woning van een particuliere verhuurder heeft gekocht. *'De makelaar vertelde dat de woning particulier verhuurd was en dat kon je eraan af zien. Alles was heel oud, er was nauwelijks onderhoud gepleegd en het interieur was in de stijl van de jaren zestig. Als we het niet hadden zien zitten om te klussen, hadden we dit nooit gekocht. Het casco was wel goed, dat was belangrijk. Toen we naar een ander pand hadden gekeken, bleek de fundering heel slecht te zijn. Dat zou dan wel te veel investeringen vragen'* (R6). Dat verschil uit zich in lokale verschillen. De kwaliteit van de woningen wordt namelijk hoger bevonden op het Noordereiland dan in het Liskwartier. *'Ik heb in Rotterdam-Noord gekeken naar woningen, maar de kwaliteit is daar een stuk minder dan op het Noordereiland. Hier hoefde ik eigenlijk niets aan de woning te doen'* (R4).

Na het geven van een cijfer voor de kwaliteit van de woning, is in de enquête ook gevraagd of de kwaliteit van de woning is verbeterd na de aankoop van de woning. Uit het voorgaande blijkt dat de voormalige particuliere huurwoningen qua kwaliteit niet goed waren, maar alle kopers hiervan geven aan dat zij de woning verbeterd hebben (zie tabel 6.9).

Tabel 6.9: Kwaliteit na aankoop van de woning per groep van de gekochte woning

	Woning gekocht van		
	Woningcorporatie	Particuliere huurder of belegger	Een andere koper
Verbeterd	85,1%	100%	77,4%
Niet beter / niet slechter	10,6%	0%	22,6%
Verslechterd	4,3%	0%	0%
Totaal	100%	100%	100%
Absoluut aantal	47	18	31

* Spearman's rho correlatiecoëfficiënt (-,345) is significant (,001) tussen de kwaliteit bij aankoop en kwaliteit na aankoop.

Onder kopers van corporatiewoningen en koopwoningen is dit beeld anders. Niet iedereen heeft daarvan de kwaliteit van de woning verbeterd en in het geval van kopers uit de eerste groep vindt 4,3% dat de kwaliteit van de woning achteruit is gegaan. De uitkomst dat in totaal 89% de kwaliteit van de woning heeft verbeterd, komt overeen met de bevindingen van Neele e.a., (2008), die concludeerden dat 90% een verbetering van de woning had bereikt. De uitkomsten uit de klasse 'niet beter/niet slechter' geven niet per se een negatief beeld aan. Het kan ook zijn dat de kopers de woning al bij aankoop goed van kwaliteit vonden en er niets aan de woning hoefde te gebeuren om het naar de zin te maken. De kwaliteit bij aankoop en na aankoop door eigen aanpassingen maken namelijk niets uit voor de tevredenheid over de woning, maar wel of de kwaliteit van de woning is verbeterd. Hoe hoger de kwaliteit van de woning bij aankoop namelijk is, hoe minder er wat gedaan is aan het verbeteren van de kwaliteit van de woning. Dat blijkt uit de significante negatieve correlatiecoëfficiënt (zie noot tabel 6.9).

Tabel 6.10: Aangebrachte verbeteringen in de woning

Verbetering woning	Woning gekocht van		
	Woningcorporatie	Particuliere huurder of belegger	Een andere koper
Verbouwing (casco), renovatie	3	4	5
Keuken/badkamer/CV	22	3	5
Tuin/dakterras	0	1	1
Schilderwerk/onderhoud	2	3	6
Keuken/badkamer/CV & Tuin/dakterras	3	3	2
Keuken/badkamer/CV & Schilderwerk/onderhoud	3	4	0
Tuin/dakterras & Schilderwerk/onderhoud	1	0	1
Totaal	34	18	20

Het verbeteren van de woningkwaliteit is door de respondenten voornamelijk beantwoord met verbeteringen in het huis (zie tabel 6.10), net zoals in het onderzoek van Neele e.a. (2008). Onder kopers van particuliere huurwoningen en koopwoningen heeft relatief vaker een volledige verbouwing of renovatie plaatsgevonden dan bij kopers van corporatiewoningen. Deze groep heeft

voor een groot gedeelte nieuwe keukens, badkamers en centrale verwarming (CV) geplaatst, in een enkel geval aangevuld met het aanleggen of verbeteren van de tuin of dakterras en schilderwerk en overige onderhoudswerkzaamheden. De onderhoudswerkzaamheden zijn bij meerpersoonshuishoudens een VvE-aangelegenheid. Dat stemt niet altijd tot de volle tevredenheid.

Alle respondenten in de diepte-interviews die ermee te maken hebben, zijn namelijk ontevreden over de VvE. *'Ik vind het VvE-beheer een waardeloze club, ze vragen per jaar een flink bedrag om rekeningen te sturen, maar als je ze vraagt het meerjarenonderhoud uit te voeren, moet je het zelf uitzoeken. Ik zou dus liever zelf sparen en het onderhoud doen'* (R6). R4, voorzitter van zijn VvE zegt: *'Iedereen lijkt last te hebben met het VvE-beheer. Wij hebben 4 verschillende beheerders gehad, nu hebben we eindelijk iemand die de zaken goed regelt. De samenwerking met Woonstad is wel goed. In principe is het zo dat als de bewoners het ergens over eens zijn, die belangenhartiger van de huurders mee gaat.'* Ook R3 had een slechte beheerder en ziet de VvE als *'een stok achter de deur dat de huurders in het blok mee betalen aan het onderhoud'*. De verhouding bij R1 is anders. *'Woonbron heeft volgens mij 80% van de VvE in bezit. Je stem telt dan toch niet en het boeit me eerlijk gezegd ook niet.'* Een oplossing daarvoor is er wel, aldus R5: *'Uitbesteding aan een beheerder is duur, dus we houden het in eigen hand. Schilderwerk lossen we samen op.'*

Tabel 6.11: Tevredenheid buurt en woning

Woning gekocht van		Tevreden met woning	Tevreden met buurt
Woningcorporatie	Gemiddelde	4,0	3,4
	Std. Deviatie	,6	1,0
Particuliere huurder of belegger	Gemiddelde	4,4	4,3
	Std. Deviatie	,9	,7
Een andere koper	Gemiddelde	4,4	3,8
	Std. Deviatie	,6	,9
Total	Gemiddelde	4,2	3,7
	Std. Deviatie	,7	1,0

* Kruskal-Wallistoets toont aan dat de verdeling van tevredenheid over de woning en over de buurt significant verschillen (respectievelijk ,013 en ,002) in de categorieën kopers.

Aan de hand van de stellingen *'Ik ben tevreden met mijn woning'* en *'Ik ben tevreden met de buurt'* komen opvallende verschillen aan het licht tussen de groepen kopers (zie tabel 6.11). Kopers van corporatiewoningen zijn namelijk minder tevreden met de buurt. Dat heeft zonder meer te maken met het feit dat de meesten van hen in de Beverwaard wonen. Het cijfer voor de buurt is daar lager dan de andere twee buurten, zoals in paragraaf 6.6 naar voren komt. De tevredenheid met de woning is onder alle groepen kopers hoger dan de tevredenheid met de buurt, al komt die van de kopers van particuliere huurwoningen het dichtst bij de tevredenheid met de buurt. Dat is opvallend, want de kwaliteit van die woningen was juist bij aankoop het laagst. De verbeteringen aan de woning, die zij allen hebben aangebracht, leiden dus tot de hoogste waardering voor de woning. Deze mate van tevredenheid vormt de opmaat voor de empirie van *empowerment*, dat in de volgende paragraaf behandeld wordt.

6.4 Het ervaren van empowerment

Het begrip *empowerment* is opgebouwd uit drie dimensies. In vorige onderzoeken is het verschil op deze vlakken al vergeleken tussen huurders en kopers. In de resultaten van deze schriftelijke enquête

en aanvullende diepte-interviews wordt de vergelijking met deze onderzoeken gerelateerd aan de uitkomsten van het kopers van sociale en particuliere huurwoningen en met reguliere kopers.

Hiscock e.a. (2001) geven aan dat ontologische veiligheid een moeilijk operationaliseerbaar begrip is. Het gevoel van zelfvertrouwen en vertrouwen in de wereld en het huis als veilige haven staan centraal. Dat gevoel wordt beïnvloed door de context. De Beverwaard scoort bijvoorbeeld slechter op het punt van leefbaarheid en veiligheid (zie paragraaf 6.6), voornamelijk in het centrum (zoals in figuur 5.3 te zien is). *'Ik ga liever niet naar het centrum om boodschappen te doen, ik voel me daar niet fijn bij. Bij de buurvrouw is het huis in brand gestoken. Daarna is ze naar een andere buurt verhuisd. Maar wij voelen ons wel thuis in eigen huis'* (R1v). De woning kan in dit geval meer gezien worden als een 'veilige thuishaven' dan in de andere buurten, maar de eigendomsvorm wordt niet als beslissend gezien voor dit gevoel.

Het tweede onderdeel van de eerste dimensie is financiële zekerheid. De mate van deze vorm van empowerment is getoetst op de stellingen: *'een woning is hier betaalbaar'*, *'het kopen van mijn woning heeft lagere maandlasten opgeleverd'*, *'ik ben meer gaan werken voor de aankoop van de woning'*, *'ik moet meer werken voor de aankoop van de woning'* en *'door de aankoop van mijn woning heb ik vermogen opgebouwd'*.

Tabel 6.12: Financiële zekerheid naar groepen kopers

Woning gekocht van		Woning is betaalbaar	Lagere maandlasten	Meer werken	Moet meer werken	Vermogen opgebouwd
Woningcorporatie	Gemiddelde	3,8	2,5	2,1	2,4	3,5
	Std. Deviatie	1,0	1,0	1,1	1,3	1,1
Particuliere huurder of belegger	Gemiddelde	4,1	2,1	1,8	2,3	4,2
	Std. Deviatie	,6	1,1	1,0	1,2	1,0
Een andere koper	Gemiddelde	3,6	2,7	2,1	2,1	3,7
	Std. Deviatie	1,0	1,2	,8	1,0	1,1
Totaal	Gemiddelde	3,8	2,5	2,0	2,3	3,7
	Std. Deviatie	,9	1,1	1,0	1,2	1,1

* Kruskal-Wallistoets toont in geen van deze gevallen een significant verschil.

Wat betreft de financiële zekerheid is in geen van de gemeten variabelen een significant verschil waarneembaar tussen de verschillende groepen kopers (zie tabel 6.12). De woningen worden betaalbaar geacht. Gemiddeld wordt er niet meer gewerkt om aan de kosten van de koopwoning te kunnen voldoen en dat is ook niet nodig. Daarentegen wordt er naar de mening van de respondenten wel vermogen opgebouwd, maar zij hebben daardoor wel te maken met gemiddeld hogere maandlasten. *'Je bouwt eigen vermogen op en je creëert overwaarde, dus het is een investering in de toekomst'* (R2). En *'als je over een periode van 50 jaar kijkt, denk ik dat je meer aan een woning verdient dan wanneer je huurt'* (R6). Maar op de korte termijn is de slechte woningmarkt voor sommigen een restrictie: *'Ik denk dat ik op dit moment niet kan verhuizen. Als je een huurwoning hebt, gaat dat veel makkelijker. Nu kan ik geen andere koopwoning betalen'* (R3). Bovendien is het van belang in welke tijd de woning wordt gekocht en hoe de macro-economische omstandigheden dan zijn. *'Toen ik in deze woning heb gekocht, gingen de huren drastisch omhoog en werd er gekeken naar het inkomen. Als de woning verhuurd zou worden, zou ik het hebben overwogen. Maar de rentetarieven in die tijd waren heel gunstig en de woningprijzen laag, dus het was het perfecte moment om te kopen'* (R5). Een ander geeft aan: *'Ik denk niet dat ik goedkoper had kunnen huren, als ik mijn hypotheek vergelijk kom ik er goed uit'* (R4). De macro-omstandigheden en

de staat van de lokale woningmarkt spelen dus ook een belangrijke rol om een woning te kopen in plaats van te huren. Dat komt tot uiting in de tweede dimensie van *empowerment*.

De tweede dimensie – autonomie en keuzevrijheid - van *empowerment* bestaat uit drie componenten. Het wordt wordt getoetst aan de hand van de stellingen: 'ik had de keuze tussen huren en kopen bij dit huis', 'ik heb de vrijheid te doen met het huis wat ik wil', 'het kopen van deze woning was mijn eerste keuze', 'er is voldoende keuze op de Rotterdamse woningmarkt voor mijn woonideaal.', 'het woningtype sluit aan op mijn voorkeur' en 'als ik zou verhuizen zou het niet moeilijk zijn deze woning te verkopen'.

Tabel 6.13: Autonomie en keuzevrijheid naar groepen kopers

Woning gekocht van		Keuze huren kopen	Vrijheid huis	Woning eerste keuze	Woningmarkt voldoet
Woningcorporatie	Gemiddelde	1,8	3,5	3,5	2,9
	Std. Deviatie	1,3	1,1	1,1	1,3
Particuliere huurder of belegger	Gemiddelde	1,3	4,2	4,2	3,3
	Std. Deviatie	1,0	,8	1,0	1,3
Een andere koper	Gemiddelde	1,2	3,9	3,7	3,1
	Std. Deviatie	,6	1,2	1,1	1,1
Totaal	Gemiddelde	1,5	3,8	3,7	3,0
	Std. Deviatie	1,1	1,1	1,1	1,2

* Kruskal-Wallistoets toont aan dat de verdeling van 'de keuze om te huren of kopen' en 'woning 1^e keus' significant verschillen (respectievelijk ,017 en ,046) in de categorieën kopers. 'De vrijheid te doen met de woning wat je wil is significant (,057) met $\alpha = ,10$.

Tabel 6.14: Spearman's rho rangcorrelatiecoëfficiënten

	Deze woning is eerste keus	Inkomen per maand	Tevreden met woning	Tevreden met buurt
Woning 1 ^e keus correlatiecoëfficiënt	1,000	,220*	,327*	,180**
Significantie		,047	,001	,081
Aantal cases	96	82	95	95
Inkomen p/m correlatiecoëfficiënt	,220*	1,000	,245*	,156
Significantie	,047		,026	,160
Aantal cases	82	83	82	82
* . Correlatie is significant met $\alpha = ,05$				
** . Correlatie is significant met $\alpha = ,10$				

Er is sprake van een significant verschil tussen de groepen kopers qua keuze om te huren of kopen (zie tabel 6.13). Deze keuzevrijheid is significant groter bij de kopers van woningcorporaties, omdat in de andere gevallen deze mogelijkheid niet bestaat. Overigens moet opgemerkt worden dat het slechts in een klein gedeelte van de corporatiewoningen in de Beverwaard mogelijk is geweest om te kiezen om te huren of te kopen, omdat de nadruk van het beleid wordt gelegd op de bevordering van het eigenwoningbezit. Pas bij een gelijkmatige verdeling huur- en koopwoningen wordt deze constructie weer volledig ingezet.

Bij de stelling 'woning eerste keuze' blijkt dat gemiddeld alle groepen kopers het eens zijn met deze stelling. Desondanks is het opvallend dat de woning voor kopers van woningcorporaties significant

(,046) vaker niet de eerste keuze is. Dat betekent dus dat het voor sommigen een alternatief is voor een andere soort woning. Dit kan worden herleid tot de sociaaleconomische achtergronden van deze groep. De maximale controle over de woningsituatie (Mulder & Wagner, 1998) wordt dus niet per se bereikt door de stap naar de koopwoning te realiseren. Maar dat wordt wel bereikt door de kwaliteit van de woning en de persoonlijke kenmerken. De omstandigheden op de Rotterdamse woningmarkt zijn daarvoor niet van belang, aangezien in die beoordeling geen significant verschil is.

De eerste keus voor de woning kan eerder worden gerealiseerd naarmate een huishouden een hoger inkomen heeft, getuige het significante positieve correlatiecoëfficiënt (zie tabel 6.14). Datzelfde geldt voor de tevredenheid van de woning. Als de woning als alternatief geldt voor de gewilde woning, beïnvloedt dat de tevredenheid met de woning. Ook heeft het gevolgen voor de tevredenheid met de buurt. Maar waar het inkomen wel een verband toont met de tevredenheid over de woning, is dat niet het geval met de tevredenheid over de buurt. Een huishouden met een hoger inkomen is dus niet per se meer tevreden met de buurt op het Noordereiland dan in de Beverwaard. Een huishouden met een lager inkomen daarentegen is minder tevreden met de woning. De keuzevrijheid wordt dus wat betreft de woningkeuze bepaald door het inkomen en de mogelijkheid de gewilde woning te kopen. De beperkte keuzevrijheid hangt samen met de tevredenheid over de buurt, maar wordt niet direct bepaald door het inkomen. Dit nuanceert het beeld dat geschetst wordt door het SEV (2002) en Gruis e.a. (2005). Het verkopen van huurwoningen biedt de mogelijkheid voor lagere inkomens om een woning te kopen, dus de keuzevrijheid in de koopsector wordt daardoor zeker verruimd. Maar de keuze blijft minder groot dan het geval is bij de andere groepen kopers. Dat wordt extra duidelijk als de aansluiting op de woningtypevoorkeur per groepen kopers wordt uitgelicht. Onder kopers van woningcorporaties is slechts een kleine meerderheid daarover tevreden, terwijl de andere groepen kopers dat (bijna) allemaal zo ervaren (zie tabel 6.15).

Tabel 6.15: Woningtype sluit aan op de voorkeur per groepen kopers

		Aansluiting woningtypevoorkeur		Totaal
		Oneens	Eens	
Woning gekocht van	Woningcorporatie	44,4%	55,6%	100,0%
	Particuliere huurder of belegger	0%	100%	100,0%
	Een andere koper	6,7%	93,3%	100,0%

Tabel 6.16: Woningtype sluit aan op de voorkeur naar woningtype

		Aansluiting woningtypevoorkeur		Totaal
		Oneens	Eens	
Woningtype	Eengezinswoning	42,9%	57,1%	100,0%
	Benedenwoning	23,5%	76,5%	100,0%
	Gestapelde woning	19,7%	80,3%	100,0%

Het beleid van de Rotterdamse gemeente is erop gericht meer gezinnen aan de stad te binden. Dat wordt gedeeltelijk gerealiseerd door het bouwen van eengezinswoningen. Maar dat woningtype *an sich* stemt niet automatisch tot tevredenheid. Slechts een krappe meerderheid van de respondenten die in een eengezinswoning woont, geeft aan dat het woningtype aansluit op de persoonlijke voorkeur (tabel 6.16). Dat is zeer opmerkelijk, gezien het hoge aandeel respondenten dat in benedenwoningen of gestapelde woningen woont en aangeeft dat het woningtype aansluit op de voorkeur. Dit heeft te maken met de doelgroep die de woningen koopt. Zoals in paragraaf 6.2 al is aangetoond, gaat het voornamelijk om alleenstaanden en samenwonenden. In de gestapelde

woningen is meer dan 80% van de huishoudens zo opgebouwd. De woningen worden voor het moment als passend gezien, maar in de nabije toekomst kan er wel een verhuishwens optreden, zoals in het derde punt van deze dimensie duidelijk wordt.

De tweede component van keuzevrijheid wordt opgemaakt door de vrijheid die in de woning wordt beleefd. Alle groepen kopers geven aan dat zij deze vorm van keuzevrijheid ervaren (zie tabel 6.14). Maar de respondenten die een particuliere huurwoning hebben gekocht, blijken de vrijheid te doen met het huis wat ze willen het grootst te vinden. In combinatie met de lage kwaliteit van de woning bij aankoop (zie paragraaf 6.3) en de hoge tevredenheid met de woning, betekent het dat het ondernemende huishoudens zijn, die veel aan de woning willen en kunnen doen door hun *attitudes* en *skills*. *'Als je een huurwoning hebt, kun je er niet in klussen en dat leek ons nou juist zo leuk'* (R6). Dat sluit aan op de bevindingen van het SEV (2008), die stellen dat zij die al een hoge mate van *empowerment* doormaken, dat in een volgende levensfase uitbreiden met het kopen van een woning.

Tabel 6.17: Keuzevrijheid te verhuizen onderverdeeld in corporaties

		Gekocht van corporatie	
		Woonbron	Woonstad
Niet moeilijk woning te verkopen	Oneens	25%	50%
	Eens	75%	50%
Totaal absoluut aantal		28	14

De derde component van keuzevrijheid is de vrijheid die wordt ondervonden bij het verkopen van de woning. Onder alle groepen kopers is de verwachting over het algemeen dat zij geen moeilijkheden zullen ondervinden bij het verkopen van de woning. Dat verschil is wel duidelijk als een onderverdeling wordt gemaakt tussen de kopers van de verschillende corporaties. Respondenten die een woning van Woonbron hebben gekocht ervaren namelijk minder restricties. Slechts een kwart van deze kopers denkt dat het moeilijk is de woning te verkopen, tegenover 50% van de kopers van een woning van Woonstad (zie tabel 6.17). Ondanks het feit dat de reputatie en tevredenheid over de buurt Beverwaard in grote mate verschilt met de andere buurten (zie paragraaf 6.6) is de terugkoopgarantie die Woonbron in de Beverwaard levert een constructie die de restrictie van keuzevrijheid sterk vermindert. Maar niet alleen deze constructie is daarvoor verantwoordelijk. Ook de woningen die niet met korting zijn verkocht, worden naar verwachting zonder veel moeite verkocht.

De derde dimensie van *empowerment* is de mate van status en eigenwaarde. Daarvoor zijn de stellingen *'door het kopen van mijn woning word ik door anderen meer gewaardeerd'* en *'anderen waarderen mijn woning'* gebruikt. De eerste stelling wordt gebruikt voor het meten van status, de tweede voor eigenwaarde. Eigenwaarde wordt immers gespiegeld aan de waardering van anderen en sociale vergelijking (Kleinhans & Elsinga, 2010).

Tabel 6.18: Het ervaren van status door een koopwoning

Woning gekocht van		Meer gewaardeerd door kopen	Anderen waarden woning
Woningcorporatie	Gemiddelde	2,4	3,8
	Std. Deviatie	1,1	,9
Particuliere huurder of belegger	Gemiddelde	2,3	4,2
	Std. Deviatie	1,2	,7
Een andere koper	Gemiddelde	2,3	4,2
	Std. Deviatie	1,0	,8
Total	Gemiddelde	2,4	4,0
	Std. Deviatie	1,1	,9

* Kruskal-Wallistoets toont aan dat de verdeling van 'ik voel mij meer gewaardeerd door het kopen van mijn woning' niet significant verschilt, in tegenstelling tot 'anderen waarden mijn woning' (,042) in de categorieën kopers. Spearman's rho correlatiecoëfficiënt (,252) toont een statistisch verband (significantie van ,016) tussen 'de kwaliteit van de woning is goed' en 'anderen waarden mijn woning'.

Status wordt door het kopen van de woning door geen van de groepen kopers ervaren. Zij zijn het allen gemiddeld oneens met deze bewering (zie tabel 6.18). Het verschil komt echter wel naar voren als nagegaan wordt wat anderen van de woning vinden. *'Ik vind het wel leuk om te laten zien wat we in huis hebben gedaan met klussen, maar dat relateer ik niet aan status'* (R6). Alhoewel alle groepen gemiddeld een positieve waardering uitspreken, is de waardering onder kopers van corporatiewoningen lager dan bij de andere groepen kopers. Zij scoren lager dan de andere groepen op het gebied van eigenwaarde. Dit wordt verklaard door het verband met de kwaliteit van deze woningen. Hoe beter de kwaliteit is, hoe meer de respondenten zich gewaardeerd voelen door anderen. Aangezien de woning ook significant minder vaak eerste keus is, is het soort woning dat ze hebben gekocht meer van belang voor het ervaren van status dan het feit of het een koop- of huurwoning betreft. *'Als je een penthouse op de Kop van Zuid huurt, heb je meer status dan mijn kleine appartementje dat ik hier gekocht heb. De grootte van de woning en locatie zijn meer bepalend voor je status'* (R4). Een ander zegt hierop: *'Als ik status belangrijk had gevonden, was ik niet in de Beverwaard gaan wonen'* (R2). R5 wijst erop dat de status van een koopwoning verleden tijd is. *'Mijn vader vond het niets dat ik deze woning kocht, want deze woning was te veel stand voor mij. Wij behoorden tot de middenstand. Maar de inkomens zijn in de breedte hoger geworden, dus dat speelt niet meer zo.'*

6.5 De wooncarrière onder de loep genomen

Verhuizingen gaan gepaard met voorkeuren en restricties, die verbonden zijn aan de verschillende levensloopcarrières. Het accepteren van een baan op grote afstand, het krijgen van kinderen of een veranderend inkomen kunnen een aanzet zijn tot de wens om groter te willen wonen of in een andere buurt. Maar ook de huidige woning kan een reden zijn om door te willen verhuizen. De opzet van het omzetten van huur- in koopwoningen wordt mede gedaan om de mutatiegraad te verlagen en de binding met de buurt te vergroten, zodat deze bewoners langer voor de buurt behouden blijven. In hoofdstuk 5 is echter al aangetoond dat in het Liskwartier en op het Noordereiland de mutatiegraad onder eigenaarbewoners juist hoger is dan het geval is bij sociale huurders. De vraag is of dat ook het geval is bij de kopers van huurwoningen. De stellingen die hiervoor centraal staan zijn *'bent u van plan binnen 3 jaar te verhuizen'* en *'een groter aantal koopwoningen vergroot de kans dat ik in deze buurt blijf wonen'*.

Tabel 6.19: Verhuigeneidheid onder de groepen kopers

Van plan binnen 3 jaar te verhuizen	Woning gekocht van		
	Woningcorporatie	Particuliere verhuurder of belegger	Een andere koper
Ja, misschien	63,0%	22,2%	41,9%
Nee	37,0%	77,8%	58,1%
Totaal absoluut	46	18	31
	100%	100%	100%

* Kruskal-Wallistoets toont aan dat de verdeling 'van plan binnen 3 jaar te verhuizen' significant verschilt (,010) tussen de categorieën kopers. Spearman's rho correlatiecoëfficiënt (,212) is significant (,040), wat aangeeft dat er een verband is tussen het aantal jaar dat een huishouden op hetzelfde adres woont en de verhuiswens.

Onder kopers van corporatiewoningen bestaat een grote verhuigeneidheid, aangezien 63% van deze respondenten van plan is binnen drie jaar te gaan verhuizen (zie tabel 6.19). In deze episode kan de overweging worden omgezet te verhuizen, anticiperend of reagerend op een verandering in de huishoudensamenstelling. Dat aandeel is significant groter dan onder de andere groepen kopers. De kopers van particuliere huurwoningen zitten grotendeels goed en kennen een kleine verhuiswens. Dat heeft mogelijk te maken met de grotere investeringen die zij in de woning hebben gedaan. In het geval van de reguliere kopers is er sprake van dat een kleine meerderheid geen verhuiswens heeft. Ook het aantal jaar dat een huishouden al op hetzelfde adres woont is van belang. Hoe langer een huishouden op hetzelfde adres woont, hoe groter de kans is dat er sprake is van een verhuiswens.

Tabel 6.20: Verhuigeneidheid onder sociale stijgers die een woning in 2009 of daarvoor hebben gekocht

		Van plan binnen 3 jaar te verhuizen		Totaal	
		Ja, misschien	Nee		Abs.
Inkomstenstijging t.o.v. 3 jaar geleden	Ja	60,0%	40,0%	100,0%	40
	Nee, ongeveer gelijk gebleven	28,6%	71,4%	100,0%	21
	Nee, mijn inkomen is gedaald	63,6%	36,4%	100,0%	11

Een verandering in huishoudeninkomen kan eveneens een belangrijke rol spelen in de verhuiswens. Daarom wordt onderscheid gemaakt tussen huishoudens die een inkomstenstijging hebben doorgemaakt in de tijd dat ze op hetzelfde adres wonen en huishoudens die in die periode geen inkomstenstijging doorgemaakt hebben. Duidelijk wordt dat de verhuiswens ook voor een groot deel wordt verklaard door een verandering van het huishoudeninkomen. Zo blijkt dat de sociale stijgers vaker van plan zijn te verhuizen dan niet sociale stijgers (zie tabel 6.20). Waar het onderzoek van Smart Agent (2008) duidde dat de verhouding 65%-43% is, blijkt de verhouding hier 60%-41%. De verdeling onder de niet sociale stijgers toont een hogere verhuigeneidheid onder de respondenten die te maken hebben met een inkomensdaling dan de respondenten die geen verandering in het inkomen hebben doorgemaakt. Dit heeft mogelijk te maken met een gedwongen verhuizing om de financiën op orde te krijgen of een verandering van de huishoudensamenstelling. De respondenten die een woning hebben gekocht na 2009 hebben een kleine verhuiswens (32%). Het opnemen van deze groep in de analyse levert een positievere waardering op wat betreft de verhuiswens. Dit is te verklaren uit de kosten die hoog zijn in de eerste jaren na het kopen van een woning en de grote tevredenheid die een recent gekochte woning oplevert (Kleinhans & Elsinga, 2010). De verhuigeneidheid wordt, als de groep in z'n totaliteit wordt opgenomen, daardoor lager. Een korte woonduur blijkt dus van belang voor de verhuigeneidheid. Maar de vergelijking met het Smart Agent onderzoek (2008), waarin geen onderscheid is gemaakt tussen huurders en kopers, laat zien

dat het verschil tussen huren en kopen niet van belang is voor de verhuishwens, maar de staat van verandering in het huishoudeninkomen.

Tabel 6.21: Redenen verhuishwens

Reden verhuishwens	Woning gekocht van			Totaal
	Woningcorporatie	Particuliere huurder of belegger	Een andere koper	
Onveilig/ontevreden over de buurt	7	0	2	9
Groter wonen en/of met tuin	8	2	4	14
Familie/vrienden/samenwonen	5	0	1	6
Werk	1	1	3	5
Kwaliteit woning	1	0	0	1
Totaal	22	3	10	35

Er is sprake van een groot verschil in wensen tussen de groepen kopers. Op de vraag waar zij heen zouden willen verhuizen, wordt het vaakst de omgeving van Rotterdam genoemd, gevolgd door de eigen wijk of een aangrenzende buurt. Veruit de belangrijkste reden die aangevoerd wordt door de respondenten is dat ze liever groter willen wonen (zie tabel 6.21). Het hebben van een tuin speelt in een deel van deze motivaties een belangrijke rol. Opvallend is het relatief grote aantal mensen dat wegens een onveilige buurt of ontevredenheid met de buurt wil verhuizen, met name onder de kopers van corporatiewoningen. Omdat deze open vraag niet door iedereen is ingevuld, kan het niet in percentages worden uitgedrukt. Maar het toont wel aan dat het voor een verhuishwens een belangrijke reden kan spelen.

Tabel 6.22: Verhuishwens kopers corporatiewoningen

		Buurt		
		Beverwaard	Noordereiland	Liskwartier
Van plan binnen 3 jaar te verhuizen	Ja, misschien	60,0%	64,7%	75,0%
	Nee	40,0%	35,3%	25,0%
Totaal		100%	100%	100%
		25	17	4

Inzoomend op de grootste groep respondenten – de kopers van corporatiewoningen – is het echter opvallend dat de buurt *an sich* niet van belang is voor de verhuishwens. In de Beverwaard, waar de buurt het minst gewaardeerd wordt en ontevredenheid over de buurt een veelgenoemde reden is om te verhuizen, is het aandeel verhuisgeneigden procentueel gezien zelfs iets lager dan het Noordereiland en het Liskwartier (zie tabel 6.22). In het laatste geval gaat het echter om een heel klein aantal cases, wat de representativiteit niet ten goede komt. Deze worden daarom in deze analyse niet verder toegelicht. Duidelijk wordt uit deze bevindingen dat een buurt niet van doorslaggevend belang is voor de verhuishwens, maar wel dat er verschillende redenen aan ten grondslag kunnen liggen. In de Beverwaard is dat ontevredenheid over de buurt, terwijl op het Noordereiland veranderingen in de huishoudencarrière voordoen.

Tabel 6.23: Doorverhuizen binnen de eigen buurt

	Groter aantal koopwoningen vergroot kans dat ik in de buurt blijf wonen	
	Oneens	Eens
Woningcorporatie	57,8%	42,2%
Particuliere huurder of belegger	55,6%	44,4%
Een andere koper	53,3%	46,7%
Totaal absoluut	52	41
Totaal relatief	55,9%	44,1%

De sociale structuur wordt stabiel geacht met het vergroten van het koopaanbod in de buurt (SEV, 2002). Bovendien wordt de binding met de buurt verhoogd door het hebben van een koopwoning. Maar het percentage koopwoningen in de buurt is daarvoor niet van belang (Kleinhans & Bolt, 2010). Eenzelfde beeld is zichtbaar als aan de respondenten wordt gevraagd of meer koopwoningen hen ertoe zou kunnen bewegen om in de buurt te blijven wonen (zie tabel 6.23). Het merendeel in alle groepen kopers is het daarmee oneens. Dat komt deels doordat het ze niet uitmaakt omdat er geen verhuiscans is, deels doordat de buurt niet bevalt of deels doordat het woningtype niet aansluit op de woonwens. De fysieke binding met de buurt wordt dus voor meer dan de helft van de bewoners niet vergroot wanneer er meer koopwoningen in de buurt worden aangeboden.

Tabel 6.24: Verhuisgeneigdheid naar woningtype

		Van plan binnen 3 jaar te verhuizen		Totaal	
		Ja, misschien	Nee	Abs.	
Woningtype	Eengezinswoning	41,2%	58,8%	100,0%	14
	Benedenwoning	29,4%	70,6%	100,0%	17
	Gestapelde woning	56,7%	43,3%	100,0%	61

Bijna 57% van de respondenten die in een gestapelde woning woont, heeft uitgesproken binnen 3 jaar te willen verhuizen (zie tabel 6.24). Hieruit valt te concluderen dat een gestapelde woning tot een prima woning wordt gerekend voor het moment, maar dat het wel als tussenstap wordt gezien. Een verandering van het huishoudeninkomen of –samenstelling leidt vaak tot een verhuiscans. Dit onderzoek toont duidelijk dat een koopwoning niet per se ervoor zorgt dat een huishouden een lange woontijd op 1 adres zal hebben, gezien de totale 50/50 verhouding met een verhuiscans. Een korte woontijd op hetzelfde adres lijkt echter wel klein te zijn, gezien de 32% van de kopers die minder dan 3 jaar op hetzelfde adres woont maar wel aangeeft in de komende 3 jaar te verhuizen.

6.6 Buurtwaardering en interactie

Alhoewel de toetsen in de hoofdlijn het verschil tussen de groepen kopers testen, is de context waarin de woningen gekocht zijn ook van belang. Zoals in hoofdstuk 3 wordt aangegeven, zijn de drie buurten op zowel sociaal als fysiek vlak anders ten opzichte van elkaar. In hoofdstuk 5 zijn deze verschillen uitgediept, zodat duidelijk is waar de woningvoorraad uit bestaat en hoe de bevolkingssamenstelling is opgebouwd. In deze paragraaf wordt de sociale samenhang behandeld, die van belang wordt geacht voor de leefbaarheid in de buurt. In de basis gaat het erom dat bewoners betrokken zijn bij hun medebewoners en zich verbonden voelen met de buurt (Visser, 2011). Het omzetten van huur- in koopwoningen wordt onder andere ingezet om de binding met de buurt te vergroten, wat zou moeten resulteren in meer betrokkenheid en het tegengaan van een

hoge mutatiegraad. De verhuisgeneigdheid is al in de vorige paragraaf behandeld, in deze paragraaf wordt de invloed van de buurt en interactie met de buurt van de kopers behandeld.

De buurtwaardering en interactie vormen twee verbonden onderdelen. De eerste duidt een passieve vorm aan, de tweede is de actieve vorm. Voor de passieve meting is de respondenten gevraagd een cijfer voor de buurt te geven op de schaal van 1 tot 10 en zijn de volgende stellingen geponeerd: *'bewoners gaan goed met elkaar om in deze buurt'*, *'ik heb nooit last van overlast veroorzaakt door buurtbewoners'*, *'de buurt is veilig'*, *'andere bewoners zijn positief over deze buurt'*, *'de buurt heeft een slechte reputatie buiten het Liskwartier/Noordereiland/ de Beverwaard,'* en *'de verkoop van huurwoningen heeft een positief effect op de buurt'*. Voor de actieve vorm zijn de volgende stellingen gehanteerd: *'ik heb veel contact met andere buurtbewoners'* en *'ik heb vooral contact met mensen buiten de buurt'*.

Tabel 6.25: Cijfer buurt

Buurt	Gemiddelde	Std. Deviatie
Beverwaard	6,0	1,3
Noordereiland	7,6	1,0
Liskwartier	7,8	1,0
Totaal	7,2	1,4

* Kruskal-Wallistoets toont aan dat de verdeling van het cijfer voor de buurt significant verschilt ($,000$) tussen de categorieën buurten.

Er is een duidelijk verschil waarneembaar in de waardering voor de buurt tussen de Beverwaard en het Liskwartier en het Noordereiland (zie tabel 6.25). De Beverwaard scoort namelijk een krappe voldoende, terwijl de andere wijken gemiddeld hoger dan een 7,5 scoren. De verklaring hiervoor is grotendeels terug te vinden in de sociale aspecten (zie tabel 6.26).

Tabel 6.26: Buurtwaardering, sociale cohesie en reputatie

Buurt		Bewoners gaan goed met elkaar om	Nooit last van overlast door buurtbewoners	Buurt is veilig	Andere bewoners zijn positief over de buurt	Buurt heeft slechte externe reputatie	Verkoop huurwoningen heeft positief effect op de buurt
Beverwaard	Gemiddelde	3,4	2,7	2,8	3,0	4,1	3,5
	Std. deviatie	,9	1,2	1,0	1,0	1,2	1,0
Noordereiland	Gemiddelde	3,8	3,2	3,7	3,7	2,1	3,9
	Std. deviatie	,7	1,1	1,0	,9	,9	1,0
Liskwartier	Gemiddelde	3,8	3,4	3,7	3,7	1,9	3,6
	Std. deviatie	,8	,8	,7	,8	,7	1,1
Totaal	Gemiddelde	3,6	3,1	3,4	3,5	2,7	3,7
	Std. deviatie	,8	1,1	1,0	1,0	1,4	1,0

* Kruskal-Wallistoets toont aan dat de verdeling van *'bewoners gaan goed met elkaar om'* ($,031$), *'de buurt is veilig'* ($,000$), *'andere bewoners zijn positief over de buurt'* ($,001$) en *'de buurt heeft een slechte externe reputatie'* ($,000$) significant verschillen met $\alpha = ,05$. *'Nooit overlast ervaren door buurtgenoten'* ($,051$) en *'de verkoop van huurwoningen heeft een positief effect op de buurt'* ($,088$) verschillen significant met $\alpha = ,10$ tussen de categorieën kopers.

De Beverwaard onderscheidt zich van de andere wijken doordat het een echte gezinswijk is. De aanwezigheid van familieleden in deze buurt is voor de kopers van huurwoningen een belangrijke motivering om de woning juist hier te kopen. Maar voor buitenstaanders lijkt het onaantrekkelijk om zich in de Beverwaard te vestigen. De externe reputatie is laag (zie tabel 6.26), zoals ook Koopman (2007) concludeerde. *'Vorig jaar is de Beverwaard twee keer in Opsporing Verzocht geweest, dat doet de reputatie geen goed. Maar als vrienden hier langs komen, herkennen ze dat slechte beeld niet. Het is maar een klein stukje waar problemen zijn. Maar ik heb het idee dat adequaat beleid op overlastveroorzakers zijn uitwerking heeft'* (R2). Maar ook de interne reputatie heeft met problemen te kampen. Het lage cijfer voor de buurt en het feit dat de bewoners ervaren dat anderen niet positief over de buurt zijn, tonen dat aan. Maar dit probleem is niet nieuw, de bijnaam 'Negerwaard' is weinig vleidend en werd lang gebruikt. Bovendien sluiten deze resultaten aan op eerdere onderzoeken. The Smart Agent Company (2008) concludeerde dat de huidige bewoners niet goed bediend worden in hun woonwensen en er veel onvrede is op het gebied van de buurt, woning en veiligheid. Dat wordt onder andere geweten aan een te breed scala aan leefstijlen die met elkaar moeten samenleven en dat er spanningen zijn in de ervaren en gewenste woonmilieus. In het beleid wordt daarom de nadruk gelegd op homogenisering van de leefstijl, zodat botsingen worden verminderd. Maar ook qua reputatie kwam een negatief beeld naar voren. De wijk heeft namelijk nauwelijks aantrekkingskracht op nieuwe bewoners. Dat zou komen door de slechte staat van de woningen en dat anderen de buurt met een achterstandsbuurt associëren (Smart Agent, 2008). *'Het beeld van de wijk is wel geleidelijk veranderd, op den duur word je genuanceerder'* (R1m).

Haaks op de bevindingen uit de Beverwaard staan die van het Noordereiland. Daar matchen de woonwensen en bewonersgroepen over het algemeen goed. Culturele voorzieningen en een park werden in 2008 nog als verbeterpunten gezien, maar daar is verandering in gekomen. *'De kar wordt door een aantal mensen getrokken. Er zijn nu veel kleine evenementen en in vergelijking met een aantal jaar geleden is het een kloppend hart aan het worden. Dat komt mede door de vele kunstenaars op het eiland die hun stempel drukken'* (R4). De externe reputatie is goed, wat komt door de ligging nabij de Maas, de centrale ligging en het feit dat het een eiland is (Smart Agent, 2008).

Het opvallende aan de vraag of de verkoop van huurwoningen een positief effect heeft op de buurt is dat het significant lager wordt beoordeeld in de Beverwaard, terwijl deze buurt juist de laagste beoordeling heeft qua leefbaarheid. Daar zijn meerder verklaringen voor. Ten eerste worden de positieve effecten vaak toegewezen aan een instroom van midden- en hogere inkomensgroepen dat door de verkoop van huurwoningen wordt mogelijk gemaakt. Maar het Te Woon concept, dat wordt aangeboden in de kleinere woningen, is een constructie die het juist voor huishoudens met een lager inkomen mogelijk maakt een woning te kopen, waardoor de bevolkingssamenstelling nauwelijks verandert. Door de matige externe reputatie is het ook moeilijk die samenstelling te veranderen. Ten tweede kan het zijn dat respondenten de keuzevrijheid voor huurders ook in ogenschouw nemen: *'Persoonlijk vind ik dat ook de lagere inkomens recht hebben op een mooi huis, maar ik denk dat de verkoop van huurwoningen wel beter is voor de wijk'* (R2). Hij geeft ook aan dat mensen met lagere inkomens niet zoveel in zijn omgeving wonen, omdat die eengezinswoningen te duur zijn voor hen om te kopen. Ten derde geven de respondenten op het Noordereiland en in het Liskwartier aan dat de verkoop van huurwoningen positief is. Maar in de diepte-interviews geven zij wel aan dat in de toekomst niet te veel zou moeten worden verkocht: *'Als een tramlijn over de brug en het nieuwbouwproject 'de Hef' worden voltooid, zal dat ander soort volk aantrekken. Maar ik ben wel huiverig voor een hippe wijk, want dan verliest het Noordereiland haar charme. Ik zou dus adviseren niet te veel woningen te verkopen'* (R4). En in het Liskwartier *'zitten veel yuppen, maar niet zoveel als in Blijdorp. Het beste is een mix, niet dominantie van blank of gekleurd en behoud van sociale huurders'* (R6). De nadelen van een grootschalige verkoop worden dus ook ingezien in de buurten die er qua leefbaarheid beter voor staan.

Tabel 6.27: Contacten in de buurt

Buurt		Veel contact buurtbewoners	Vooral contact met personen buiten de wijk
Beverwaard	Gemiddelde	3,0	3,4
	Std. Deviatie	,9	1,1
Noordereiland	Gemiddelde	3,2	3,7
	Std. Deviatie	,7	,7
Liskwartier	Gemiddelde	3,4	3,4
	Std. Deviatie	1,1	,9
Totaal	Gemiddelde	3,2	3,5
	Std. Deviatie	,9	,9

De passieve beoordeling voor de Beverwaard blijkt onder de kopers van huurwoningen laag, de actieve beleving is wel iets hoger. Wat dat betreft blijken er geen significante verschillen te zijn tussen de buurten noch groepen kopers wat betreft het contact met andere buurtbewoners en personen buiten de wijk. Wel is het opmerkelijk dat respondenten in het Liskwartier gemiddeld evenveel contact hebben met buurtbewoners als met mensen buiten de wijk. Juist in de buurt waar de verkoop van huurwoningen het meeste effect zou moeten hebben gezien de lagere leefbaarheidscore, is het contact van de kopers van huurwoningen met de buurt het laagst.

Tabel 6.28: De invloed van kinderen op het hebben van contact in de buurt

		Contact in de buurt		Totaal
		Geen/weinig contact	Contact met buurtgenoten	
	Geen kinderen	37,7%	62,3%	100% (69)
	Kind(eren)	36,0%	64,0%	100% (25)

Van Beckhoven & Van Kempen (2002) geven aan dat gezinnen met kinderen sterk gericht zijn op de eigen buurt, maar onder de respondenten in dit onderzoek blijkt dit geen verschil te maken (zie tabel 6.28), al zegt het niets over de mate van contact. Deze resultaten geven aan dat het inzetten op het aantrekken van gezinnen ook niet per se leiden tot meer betrokkenheid met de buurt. Dit resultaat laat zien dat het te kort door de bocht is deze aannames voor waar aan te nemen. Dat is net als de aanname dat eigenaarsbewoners meer *empowerment* doormaken of een betere buurtbinding hebben. De levensfase van de bewoners is van doorslaggevend belang, niet de eigendomsvorm!

6.7 Conclusie

Door het verkopen van huurwoningen wordt een andere doelgroep aangesproken. Het grootste gedeelte van de kopers is hoger opgeleid en een sociaal stijger. Het gemiddelde inkomen is echter lager dan de reguliere kopers in deze onderzoeksgebieden. Als corporaties hun woningen verkopen, is de visie van belang aan wie dat wordt gedaan. Woonstad verkoopt vooral aan starters met een inkomen boven de sociale doelgroep, terwijl Woonbron de gezinnen bedient die een lager inkomen hebben. Daarvoor is een korting op de verkoopprijs aangeboden. De terugkoopgarantie is bovendien een belangrijke motivatie om de woning te kopen. Maar voor alle groepen kopers is de locatie van de woning het meest van belang. De meeste kopers hebben de woningkwaliteit verbeterd. Dat was bij de kopers van particuliere huurwoningen ook het meest nodig, aangezien die woningen het slechtst van kwaliteit waren. Door de geleverde inspanningen in het huis zijn zij ook het meest tevreden met de woning. De maandlasten zijn onder alle groepen kopers hoger geworden, maar de woningen zijn

betaalbaar en daar hoeft niet extra voor gewerkt te worden. Dat geeft aan dat de aankoop van deze woningen voor velen een volgende stap in de wooncarrière, die mogelijk wordt gemaakt in de koopsector in de stad.

Autonomie en keuzevrijheid wordt voornamelijk gevoeld door de keuzevrijheid die een woning met zich meebrengt, doordat men erin kan doen wat hij wil. Maar om het huis naar volle tevredenheid in te kunnen richten, moet de kwaliteit van de woningen voldoen en zijn *attitudes* en *skills* als persoonlijke waarden van belang. De keuzevrijheid wordt door alle groepen kopers wel ervaren bij aankoop van de woning, maar onder kopers van corporatiewoningen is het minder vaak de eerste keuze. De keuzevrijheid om de woning te verlaten wordt echter ondervangen door de Koopgarantconstructie, die het mogelijk maakt de woning terug te verkopen aan de corporatie. De eigendomsvorm is niet van belang voor het ervaren van status, maar de kwaliteit van de woning is wel van belang voor de eigenwaarde. Huishoudens kunnen zichzelf dus *empoweren* door het kopen van een woning, maar de persoonlijke kenmerken zijn daarvoor meer van belang dan de eigendomsvorm.

De effecten op de buurt worden ook niet door de eigendomsvorm bepaald. De mutatiegraad is niet lager onder eigenaarsbewoners. Onder kopers van huurwoningen blijkt dat de verhuisgeneigdheid ook niet lager is dan de gemiddelde Rotterdamse bevolking inclusief sociale huurders. Dat is toe te schrijven aan de levensfase waarin zij verkeren en een verandering van inkomen. Voor de sociale samenhang is contact met de buurt van belang, maar juist in de Beverwaard, de wijk waar leefbaarheid het grootste probleem is in de selectiegebieden, is dat contact het minst. Voor de kwaliteit van de woningen lijkt het wel een positieve ontwikkeling, al is voldoende inkomen daarvoor van belang. Bovendien ondervangt het VvE de kwaliteit van de woningen aan de buitenkant. De machtsoverdracht van corporatie naar eigenaarsbewoner verschuift daarmee, maar er blijft invloed uit te oefenen zodat de kwaliteit gewaarborgd blijft.

De resultaten uit dit onderzoek tonen aan dat het mogelijk is door het verkopen van huurwoningen de bevolkingsdynamiek te veranderen. Maar de positieve effecten die aan deze ontwikkeling worden toegedicht, zoals een lagere mutatiegraad, een betere leefbaarheid en een toename van *empowerment* worden ten onrechte verbonden aan de eigendomsvorm. Een evenwichtige balans tussen huur- en koopwoningen en een gedifferentieerd woningaanbod zijn van een veel groter belang.

7. Conclusie

7.1 Achtergrond verkoop huurwoningen

De verkoop van huurwoningen in Rotterdam is eind jaren negentig op gang gekomen. In eerste instantie was het nog een instrument om eenzijdig samengestelde gebieden te differentiëren, maar dat is nadien uitgebreid om over de hele stad een juiste balans te vinden in de verhouding tussen huur- en koopwoningen. In het verkoopproces worden verschillende methoden gehanteerd. Maatschappelijk Verantwoord Eigendom (MVE), Koopgarant en Te Woon zijn concepten die door woningcorporaties worden gehanteerd om een verkoop niet permanent in de koopsector te doen verdwijnen. Daardoor kan worden ingegrepen op het moment dat het misgaat. Op deze manier is er een soort tussenvariant ontstaan, die het voornamelijk voor starters aantrekkelijk maakt een woning te kopen. De afweging of deze verkopen onder voorwaarden nodig zijn of dat er vrij verkocht kan worden, wordt door de woningcorporaties en overige betrokken partijen zoals de gemeente Rotterdam per gebied gemaakt.

Ondanks het feit dat er jaarlijks 1000 tot 3000 woningen in Rotterdam worden onttrokken uit de sociale huurmarkt ten behoeve van de koopsector, is er nog niet veel onderzoek gedaan naar de effecten die het sorteert, al is dit in het werkveld anders. Woningcorporaties monitoren sinds kort welke huishoudens de woningen kopen, bij de gemeente wordt in gebiedsvisies samengewerkt met de corporaties om op te stellen waar verkopen onwenselijk zijn of juist een verbetering voor de wijk kunnen zijn. Dat wordt bepaald aan de hand van de staat van de woningen, eventuele herstructureringsopgaven in de komende 25 jaar en de eigendomsverhouding. In deze scriptie is ervoor gekozen om de woonbeleving en wooncarrière van de kopers van huurwoningen centraal te stellen, om te duiden wat voor voordeel het heeft voor de huishoudens zelf en welke invloed het uitoefent op de buurt. Maar deze kopers zijn slechts een onderdeel van de woningmarkt. Om het belang van de huurders niet uit het oog te verliezen, is ook de ontwikkeling van de kernvoorraad in beeld gebracht. Dit heeft geleid tot de hoofdvraag:

In welke mate krimpt de kernvoorraad in Rotterdam door de verkoop van huurwoningen, in hoeverre 'empower' de verkoop van huurwoningen kopende huishoudens en in hoeverre leidt de verkoop van huurwoningen tot effecten op het gebied van leefbaarheid en bevolkingsdynamiek in de buurten Beverwaard, Liskwartier en Noordereiland?

Op het gebied van de kernvoorraad is gekozen voor een stadsbrede benadering, maar ook buurtspecifiek. De buurten die onderzocht zijn betreffen de Beverwaard, het Liskwartier en het Noordereiland. Deze drie buurten verschillen in veel opzichten van elkaar, waaronder qua woningvoorraad, locatie en bevolkingsopbouw. Aan de hand van een schriftelijke enquête, aangevuld met diepte-interviews met enkele respondenten, is een analyse uitgevoerd om een antwoord op deze vragen te kunnen geven. De hoofdvraag is onderverdeeld in drie deelvragen:

- 1. In welke mate krimpt de kernvoorraad in Rotterdam door de verkoop van huurwoningen?*
- 2. In hoeverre 'empower' de verkoop van huurwoningen huishoudens? Welke verschillen zijn daarin tussen kopers van corporatiewoningen, kopers van particuliere huurwoningen en reguliere kopers?*
- 3. In hoeverre leidt de verkoop van huurwoningen tot effecten op het gebied van leefbaarheid en bevolkingsdynamiek in de buurten Beverwaard, Liskwartier en Noordereiland?*

7.2 De kernvoorraad

Rotterdam wordt van oudsher gekenmerkt door een groot aandeel sociale woningbouw. Het uitgangspunt was dat woningen voor iedereen bereikbaar moesten zijn. Maar sinds de jaren tachtig is de dominantie van de sociale huursector een discussiepunt en wordt de aandacht verlegd naar het vergroten van de koopsector, zodat een betere balans wordt bereikt. Dat zou tot gevolg moeten hebben dat ook midden- en hogere inkomens weer in de stad gaan wonen. De meest effectieve manier om dat te bereiken is herstructurering waarbij huurwoningen worden gesloopt en nieuwbouw koopwoningen deze vervangen. Maar de andere manier is het verkopen van huurwoningen. De doelstelling was ooit in Rotterdam jaarlijks bijna 2000 woningen te verkopen, maar dat aantal wordt al jaren niet meer bereikt. Sinds 2006 zijn er in totaal ongeveer 7700 woningen aan de huurvoorraad onttrokken ten behoeve van de koopsector of particuliere huursector. Woningcorporaties Woonbron en Woonstad zijn de grootste actoren in deze ontwikkeling. Zij verkopen de woningen soms vrij, maar soms ook onder voorwaarden. De keuze is afhankelijk van onder andere het woningtype, de buurt en de eigendomsverhouding in de buurt. Als onder voorwaarden wordt verkocht, blijft de woning in de invloedssfeer van de corporatie door de terugkoopgarantie. De totale corporatievoorraad is met 10.000 eenheden afgenomen. Maar daar liggen niet alleen verkopen aan ten grondslag, want nieuwbouw, toevoegingen door het aankopen van woningen uit de particuliere voorraad en sloop spelen ook een rol.

De kernvoorraad is de afgelopen jaren aanzienlijk verkleind tot 65% in 2011. Als de criteria echter versterkt worden door niet de liberalisatiegrens te hanteren maar de aftoppingsgrens, ligt dit percentage zelfs op 54%. Dat is nog voldoende groot, maar het gat tussen de omvang van voorraad en sociale doelgroep wordt steeds kleiner. De sociale doelgroep, dat een huishoudeninkomen heeft van maximaal € 34.085,- beslaat namelijk 53% van de Rotterdamse bevolking.

De hoeveelheid te verkopen huurwoningen om de kernvoorraad voldoende groot te houden is niet het enige discussiepunt, ook de keuze voor het type woningen wordt van belang geacht. De eengezinswoningen, die over het algemeen het meest gewild zijn, vormen de 'kroonjuwelen'. Hetzelfde geldt voor de grote woningen. Een gedeelte van deze 'kroonjuwelen' blijkt inderdaad te worden verkocht. In de periode 2006 tot 2011 zijn er namelijk 2000 eengezinswoningen verkocht. De meeste woningen die verkocht worden zijn uit de periode 1976-1999, maar ook woningen uit de naoorlogse periode worden veel verkocht. Het leeuwendeel dat verkocht wordt betreft echter meergezinswoningen zonder lift. Die woningen worden niet geschikt bevonden voor ouderen, waardoor het voor die doelgroep geen onderdeel van de sociale huursector hoeft te blijven. Maar dat is uiteraard een gedeelte van de doelgroep. Het totaalbeeld toont dat niet alleen de 'kroonjuwelen' worden verkocht, maar ook niet alleen de kleine, kwalitatief mindere woningen. Het beleid van de corporaties is er namelijk op gericht dat te spreiden. De afwegingen welke woningen verkocht worden, worden veelal op gebiedsniveau gemaakt.

In de Beverwaard is de corporatiesector ten opzichte van 2000 met 15% afgenomen tot 54%. Het grote aandeel sociale huurwoningen is het gevolg geweest van een oplevering van koopwoningen in een periode van crisis op de woningmarkt, waardoor de woningen onverkocht bleven en in de huursector moesten worden opgenomen. Nu wordt een gedeelte van de woningen door Woonbron verkocht onder voorwaarden. In absolute zin worden vooral kleine woningen verkocht, maar in relatieve zin wordt het beste bezit verkocht. Het aandeel grote corporatiewoningen is namelijk in 11 jaar tijd bijna gehalveerd. Bovendien worden de grote eengezinswoningen vrij verkocht, waardoor die woningen uit het bezit van de corporatie verdwijnen. De kleinere woningen worden door de terugkoopgarantie in de invloedssfeer gehouden.

Op het Noordereiland is de corporatiesector ten opzichte van 2000 met 14% afgenomen tot 52%, waardoor de ontwikkelingen nagenoeg gelijk zijn aan de Beverwaard. De veranderde

eigendomsverhouding is hier echter iets groter geworden door een groot aantal nieuwbouwwoningen, het aantal verkochte woningen is zowel relatief als absoluut veel minder. Ook verschilt het woningtype dat verkocht wordt. Waar de Beverwaard voor een groot deel is opgemaakt uit eengezinswoningen, zijn op het Noordereiland vrijwel alleen meergezinswoningen. Het grootste gedeelte van die woningen in alle eigendomsvormen betreft kleine woningen, waardoor vooral de wat kleinere woningen worden verkocht. Dat is onderdeel van de intentie van Woonstad om de woningen voor koopstarters aan te bieden. De 'kroonjuwelen' worden er voorsnog voor een deel behouden voor de sociale huursector, al worden de mogelijkheden bekeken om een deel ervan over te hevelen naar de vrije huursector om het marktpotentieel te benutten.

In het Liskwartier is de eigendomsverhouding nauwelijks veranderd als de sociale huursector in ogenschouw wordt genomen. Dat komt door het terughoudende verkoopbeleid dat Vestia heeft gehanteerd. In deze wijk zijn het juist de particuliere huurwoningen die worden verkocht. De gelijke verhouding tussen huurders en kopers en de kenmerken van de wijk worden genoemd als belangrijke punten voor de populariteit van de buurt. Net als op het Noordereiland, wordt het Liskwartier vrijwel volledig gedomineerd door meergezinswoningen met een kleinere woninggrootte. Het is dan ook niet vreemd dat deze woningtypen worden verkocht.

Het Liskwartier en het Noordereiland zijn qua woningvoorraad gelijk, terwijl de eigendomsverhouding van de Beverwaard en het Noordereiland gelijk zijn. Ten opzichte van het Rotterdamse totaal aantal corporatiewoningen zitten deze laatste 2 gebieden nog ruimer in hun jasje, terwijl het Liskwartier daar onder zit. De verhoudingen die veranderd zijn, worden hier voornamelijk door de verkochte huurwoningen veroorzaakt. In het Liskwartier is voor de verkochte particuliere huurwoningen geen algemeen beleid, in de Beverwaard ligt de nadruk op de verkochte huurwoningen zowel op de grotere woningen als de kleinere woningen en op het Noordereiland wordt voornamelijk op koopstarters gericht door het aanbieden van kleine woningen. De kernvoorraad wordt in totaal dus verkleind door onder andere de verkoop van huurwoningen, maar het wordt tot op heden nog voldoende groot geacht op stadsniveau. In het Liskwartier is dat aandeel lager, waardoor de keuzevrijheid in dat gebied lager is dan op stadsniveau. Op het Noordereiland en in de Beverwaard zou deze keuzevrijheid voor huurders hoger liggen gezien de ruimere voorraad. Dat zegt echter nog niets over de populariteit van de buurt onder huurders.

7.3 Empowerment van kopers

Door het aankopen van een huis worden de bewoners positieve punten aangemeten op empowerment. Zoals in de literatuurstudie al naar voren is gekomen zijn er verschillen waarneembaar tussen huurders en kopers van huurwoningen op dat vlak, maar wordt de causaliteit ten onrechte gelegd bij de eigendomsvorm. Dat blijkt eens te meer uit dit onderzoek, waar kopers van corporatiewoningen, particuliere huurwoningen en koopwoningen onderling worden vergeleken. Op deze manier worden de verschillen en gelijkenissen binnen een eigendomsvorm aangetoond.

Ontologische veiligheid en financiële zekerheid

Wat betreft het gevoel van financiële zekerheid is er geen verschil tussen de groepen kopers. De waardering ervan is licht positief. Dat komt voort uit de huidige situatie van de woningmarkt. Alhoewel het kopen van de woning kan leiden tot het opbouwen van vermogen, blijft het een risico. Men blijkt zich daarvan bewust nu de woningprijzen dalen. Desondanks is het algemene oordeel toch dat er toch vermogen is opgebouwd door het kopen van de woning. De woningen zijn betaalbaar bij aankoop en er hoeft niet extra voor gewerkt te worden. Het kopen van de woning wordt als een financiële vooruitgang gezien. Ontologische veiligheid is niet afhankelijk van de eigendomsvorm, maar dat verschil moet worden gezocht in de context, zoals Hiscock e.a. (2001) aangeven. De ontologische veiligheid is ongemeten gebleven. De context in de vorm van sociale vorm is wel in het onderzoek opgenomen, wat behandeld wordt in de buurteffecten.

Autonomie en keuzevrijheid

Kopers van corporatiewoningen hebben in een enkel geval de mogelijkheid te kiezen om de woning te huren of te kopen, waardoor de keuzevrijheid groter is. Alle respondenten in dit onderzoek hebben de mogelijkheid gehad de woning te kopen, maar de keuze om te huren is voor velen niet aanwezig. De helft van de kopers van huurwoningen verdient namelijk te veel om in aanmerking te komen voor de sociale huur en het gat qua prijs/kwaliteit met de particuliere huur is te groot (Priemus, 2011). Het nieuwe beleid van de overheid, mede aangestuurd door de Brusselnorm, verkleint de keuzevrijheid voor deze groep doordat zij voor koop moeten kiezen, al is dat lang niet voor iedereen een gedwongen keuze. Maar als woningen met korting worden aangeboden en op die manier goedkoper zijn dan te huren, is er alsnog geen sprake van een echte keuze maar een stimulering om de woning te kopen (Ready, 2010). De kopers van corporatiewoningen hebben gemiddeld minder vaak de woning van hun eerste keuze dan de andere groepen kopers. Zij hebben gemiddeld ook een lager inkomen, wat de mogelijkheden op de huizenmarkt beperkt. Want hoe hoger het inkomen, hoe vaker de woning eerste keus is. Dat geldt ook voor de uiteindelijke tevredenheid met de woning. De woning is het meest aangepast door de kopers van particuliere huurwoningen. Zij ervaren de hoogste keuzevrijheid te doen met de woning wat ze willen. Kopers van corporatiewoningen daarentegen ervaren die vrijheid significant minder. Als zij de woning met een terugkoopgarantie hebben gekocht, verwachten zij echter wel de woning makkelijk te kunnen verkopen. Het risico op verlies wordt gedeeld met de corporatie, waardoor het makkelijker is om te verhuizen dan een eventueel verlies volledig zelf te betalen. De manier van verkoop is dus van belang voor het ervaren van de keuzevrijheid om te verhuizen naar een volgende woning.

De keuzevrijheid om de woning te kopen of te huren lijkt te worden vergroot, maar een beperkt aanbod of toegang tot het huursegment verkleint juist die keuzevrijheid. Bovendien is de hoogte van het inkomen van belang voor het realiseren van de keuze. Daar staat tegenover dat een koopwoning meer mogelijkheden biedt binnen de woning zelf om aanpassingen naar keuze te doen. Maar de *attitudes* en *skills* zijn van belang om tot volle tevredenheid te komen over de woning. De kopers van particuliere huurwoningen tonen dat aan door de de laagste kwaliteit van de woning bij aankoop om te zetten in de hoogste tevredenheid met de woning. Dat betekent het dat het ondernemende huishoudens zijn, die veel aan de woning willen en kunnen doen. De derde component van autonomie en keuzevrijheid toont geen verschillen tussen de groepen kopers. Maar de tussenvormen van verkoop in de vorm van de terugkoopgarantie door corporaties versoepelen wel de mogelijkheden de woning snel te verkopen, zodat die vorm van keuzevrijheid wordt vergroot ten opzichte van de reguliere koopmarkt.

Eigenwaarde en status

Alle groepen kopers zijn het erover eens dat het kopen van de woning niet leidt tot meer status. Dat is anders als het gaat om de waardering van de woning. De kopers van corporatiewoningen ervaren gemiddeld in mindere mate dat anderen hun woning waarderen. Dat kan erop duiden dat de kwaliteit van de woning minder is verbeterd of dat deze kopers onverschilliger zijn wat anderen van hun woning vinden.

Empowerment door de aankoop van de woning?

De verschillen die naar voren komen tussen de kopers van verschillende eigendomsvormen tonen dat het kopen van de (huur)woning niet per se leidt tot het ervaren van *empowerment*. Het ligt er namelijk vooral aan wat voor een woning wordt gekocht, onder welke voorwaarden dat gebeurt, wat de persoonlijke waarden zijn en waar de woning is gekocht. Wel is er overeenstemming dat door het kopen vermogen is opgebouwd en de mogelijkheid te doen in de woning wat men wil een verbetering is ten opzichte van het huren van een woning.

7.4 De effecten op de buurt van het verkopen van huurwoningen

De verkoop van huurwoningen zou het mogelijk moeten maken om een wooncarrière binnen de buurt mogelijk te maken. Maar het lage aantal bewoners dat de eigen huurwoning koopt, toont aan dat de doelgroep die wordt aangesproken verandert. De sociale doelgroep, die bestaat uit huishoudens met een lager inkomen, komt niet aan een koopwoning. De woningen worden gekocht door een andere groep. Deze groep bestaat voor een groot deel uit hoger opgeleiden en middeninkomens, waarvoor deze ontwikkelingen bedoeld zijn.

Bevolkingsdynamiek, buurtbinding en de wooncarrière

De verkoop van huurwoningen is een mogelijkheid om in te zetten in het beleid om midden- en hogere inkomensgroepen aan te trekken. Maar dat wordt niet zomaar gerealiseerd, want reputatie van de buurt kan het aantrekken ervan bemoeilijken. Als dat wel wordt gerealiseerd, zijn een lagere mutatiegraad en meer binding met de buurt geen garantie.

De aankoop van een huurwoning is niet per se vervolgstap, want de kopers komen uit allerlei windstreken. Onder kopers van zowel sociale als particuliere huurwoningen is het aandeel dat uit Rotterdam komt niet verschillend ten opzichte van de reguliere kopers. Er is geen significant verschil tussen de groepen kopers als ze wordt gevraagd of meer koopwoningen in de buurt hen ertoe kan bewegen in de buurt te blijven wonen. Juist de mutatiegraad onder huurders in de corporatiesector is de afgelopen jaren verlaagd, terwijl de mutatiegraad onder eigenaarsbewoners slechts een lichte daling kent. Ook op het Noordereiland en in het Liskwartier is de tendens dat sociale huurders langer op hetzelfde adres wonen. Op het Noordereiland is de mutatiegraad onder sociale huurders al jarenlang lager dan de in de overige eigendomsvormen. Onder eigenaarsbewoners is die mutatiegraad recent wel sterk afgenomen, wat voor een groot gedeelte wordt veroorzaakt door de crisis op de woningmarkt. In het Liskwartier is de mutatiegraad onder eigenaarsbewoners gedaald tot het niveau van de sociale huursector. Dat komt vooral omdat gezinnen daar langer blijven wonen.

De mutatiegraad in de sociale huur in een slechter bekend staande wijk als de Beverwaard is over de afgelopen periode iets lager dan de mutatiegraad van eigenaarsbewoners op het Noordereiland en iets hoger dan in het Liskwartier. Deze vergelijking lijkt aan te tonen dat de buurt van belang is voor de verhuizingen en dat sociale huurders niet per se meer verhuizen dan eigenaarsbewoners. De redenen daarvoor zijn echter breder dan alleen de buurt.

Het grote verschil tussen de groepen kopers treedt op als de verhuisgeneigdheid in beeld wordt gebracht. Maar liefst 63% van de kopers van corporatiewoningen geeft aan binnen 3 jaar te willen verhuizen. De buurt is daarvoor niet altijd van belang, aangezien de verhuisgeneigdheid in de Beverwaard en het Noordereiland nauwelijks verschilt. De verhuisgeneigdheid is het grootst in gestapelde woningen. Des te opvallender is dat dit woningtype wel aansluit op de woningvoorkeur. Dat geeft aan dat de woningen worden gezien als een goede stap in de wooncarrière, maar niet worden gezien als een plek om voor lange tijd te wonen. Dat blijkt ook als het verschil tussen sociale stijgers en niet sociale stijgers wordt getoond. Onder de groep die geen verandering in huishoudeninkomen heeft ondergaan in de periode dat ze in huis wonen, is sprake van een lage verhuisgeneigdheid. Dat is anders bij de sociale stijgers, waarvan 60% aangeeft te willen verhuizen. Maar ook onder de groep waar het huishoudeninkomen gedaald is, is sprake van een gelijksoortige verhuisgeneigdheid. Dat kan erop duiden dat de woning te duur is geworden, met als gevolg dat de woning verkocht moet worden. De verkoop van sociale huurwoningen kan er dus wel voor zorgen dat de bewoners er minstens een aantal jaar woont, maar dat het voor velen een tijdelijke stap is. De vraag is dus of de sociale structuur wordt verbeterd, aangezien deze conclusies haaks staan op de constatering van het SEV (2002).

Bovendien wordt de tegenstrijdigheid in de discussie rondom de mutatiegraad van sociale huurders en eigenaarbewoners aangetoond. Huurders in de slechtere buurten maken veel verhuisbewegingen doordat zij minder keuze hebben en daardoor sneller een woning accepteren die niet aan de keuze voldoet (Wittebrood & Permentier, 2011). Maar meer keuze in een door koopwoningen gedomineerde woningmarkt zoals in de Verenigde Staten leidt ook tot een hogere mutatiegraad (zie figuur 2.1). In dit onderzoek is de lagere verhuiscens in de rijkere buurten niet zichtbaar, zoals Kleinhans & Bolt (2010) aangeven. Dat geeft aan dat het van groter belang is in hoeverre de woning aansluit op het huishouden nu en in de nabije toekomst, dan de eigendomsvorm.

Sociale cohesie en de leefbaarheid

Als op buurtniveau de drie selectiewijken worden vergeleken, blijkt dat percentage koopwoningen niet van belang is voor de mate van overlast. Dat aandeel is namelijk vrijwel gelijk tussen de Beverwaard en het Noordereiland, maar de waardering voor de buurt is significant anders. De waardering voor de Beverwaard is namelijk veel lager dan het Noordereiland en het Liskwartier, wat komt door de overlast die wordt ervaren en de slechte reputatie die de buurt heeft. Voor de sociale samenhang is contact met de buurt van belang, maar juist in de Beverwaard, de wijk waar leefbaarheid het grootste probleem is in de selectiegebieden, is dat contact het minst. Wel kan gesteld worden dat de kwaliteit van de woningen door vrijwel alle kopers is verbeterd. De verbeterpunten worden door veel bewoners in het huis zelf verricht. De kwaliteit aan de buitenkant wordt door de VvE verbeterd, al levert dat nu en dan problemen op. Toch toont het voorbeeld uit een andere buurt in Rotterdam, Oud-Mathenesse, aan dat deze VvE's van eminent belang kunnen zijn in de kwaliteitsontwikkeling van de buurt. De verschuiving van *empowerment* naar een collectief bewonersoverleg (Somerville, 1998) vraagt dus soms om ondersteuning. Die buurt werd namelijk gekenmerkt door afwezigheid van corporaties, maar de grote hoeveelheid koopwoningen heeft daar niet geleid tot de verbetering van de wijk. Het type woning en de mogelijkheden, prioriteiten en capaciteiten van de bewoners zijn van groter belang voor het in stand houden van de kwaliteit van de buurt dan de eigendomsvormen. De huishoudens in koopwoningen hebben echter wel veel meer vrijheid om aanpassingen in de woning te doen, zodat de interne kwaliteit van de woningen makkelijker verbeterd kan worden dan bij een huurwoning het geval is.

De algemene conclusie is dat het verkopen van huurwoningen kan bijdragen aan verbeteringen in de buurt, maar dat de directe verbinding met de eigendomsvorm niet gelegd mag worden. De bevolkingssamenstelling kan worden beïnvloed, aangezien hoger opgeleiden en huishoudens met een hoger inkomen gebruik maken van de vrijgekomen woningen. Zij hebben de vrijheid de woning aan te passen naar eigen smaak, maar zijn daarvoor afhankelijk van het inkomen en capaciteiten. Ook is het voor hen een vergroting qua keuzevrijheid door een groter aanbod en is het makkelijker om snel aan een woning naar keuze te komen. Voor de middeninkomens is het dus een ontwikkeling die positief uitpakt, mits ze aan een hypotheek kunnen komen. Dat gaat echter ten koste van de keuzevrijheid van lagere inkomens. Maar net zoals het verschil in *empowerment* tussen huurders en kopers, is ook het verschil tussen de soorten kopers afhankelijk van de persoonlijke kenmerken en niet van de eigendomsvorm. Niet alleen op het microniveau zijn vraagtekens te zetten bij de voordelen van meer koopwoningen, ook de voordelen die meer koopwoningen in de buurt worden toegedicht tonen een ander beeld. De mythe dat het verkopen van huurwoningen ervoor kan zorgen dat huishoudens meer *empowerment* ervaren, zij langer in de buurt blijven wonen dan sociale huurders en zorgen voor een hogere mate aan leefbaarheid wordt dus ontkracht.

Literatuurlijst

Aalbers, M. (2004), Promoting home ownership in a social-rented city: policies, practices and pitfalls. *Housing studies* 19, pp. 483-495.

Aalbers, M. (2010), Redlining: terug van weggeweest. *Rooilijn* 43, pp. 28-33.

Aedes (2007), Dutch Social Housing in a Nutshell. Aedes vereniging van woningcorporaties.

ABF Research (2012), Systeem woningvoorraad provincie Zuid-Holland. Online: [<http://pzh.databank.nl/>], geciteerd op 12 juni 2012.

Algemeen Dagblad (2006), Liskwartier zet de toon. 20 november 2006.

Atkinson R. & K. Kintrea (2001), Disentangling area effects: evidence from deprived and non-deprived neighbourhoods. *Urban studies* 38, pp. 2277-2298.

Beckhoven, E. Van & R. Van Kempen (2002), Het belang van de buurt: de invloed van herstructurering op activiteiten van blijvers en nieuwkomers in een Amsterdamse en Utrechtse buurt. Den Haag/Utrecht: DGVH/NETHUR Partnership.

Berkhout, P.H.G. & K. Leidelmeijer (2012), Inkomensbeperking sociale huur in aandachtswijken: Effecten van EU-regelgeving voor de wijkaanpak. Platform Corpoevenista: Delft.

Binnenlands Bestuur (2012), 'Verplichte woningverkoop funest bij krimp.' 9 februari 2012.

Boelhouwer, P. (1988), De verkoop van woningwetwoningen. De overdracht van woningwetwoningen aan bewoners en de gevolgen voor de volkshuisvesting. Utrecht: Rijksuniversiteit Utrecht, Geografisch Instituut.

Bolt, G.S. (2001), Wooncarrières van Turken en Marokkanen in ruimtelijk perspectief. Labor: Utrecht.

Boumeester, H., K. Dol, G. Mariën & P. de Vries (2011), Te Woon: is er sprake van marktbederf? Delft: Onderzoeksinstituut OTB.

Bramley, G. & S. Power (2009), Urban form and social sustainability: the role of density and housing type. *Environment and planning* 36, pp. 30-48.

Brounen, D. & P. Neuteboom (2009), Starters in de knel, of gewoon business-as-usual? Essay in opdracht van het ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.

Bryman, A. (2008), *Social research methods*. New York: Oxford University Press, 3rd edition.

Buck, N. (2001), Identifying neighbourhood effects on social exclusion. *Urban studies* 38, pp. 2251-2275.

Buitelaar, E., L. van den Broek & A. Segeren (2009), De nieuwbouwproductie van woningcorporaties. Het belang van lokale omstandigheden. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Bult-Spiering, M., A. Blanken & G. Dewulf (2005), *Handboek publiek-private samenwerking*. Den Haag: Lemma.

Bureau Middelkoop (2009), Wijkanalyse Beverwaard – Rotterdam. Rapport

Capital Value (2012), Tekort huurwoningen neemt toe; beleggers willen blijven investeren. Online: [http://www.capitalvalue.nl/nieuws/tekort-huurwoningen-neemt-toe;-beleggers-willen-blijven-investeren?news_id=39], geciteerd op 6 juni 2012.

CFV (2012), Factsheet sectorbeeld voornemens woningcorporaties. Baarn: Centraal Fonds voor Volkshuisvesting.

Clark, W.A.V. & F.M. Dieleman (1996), Households and housing: Choice and outcomes in the housing market. Center for urban policy research: New Brunswick, New Jersey.

Cobouw (2012), Beleggers herontdekken woningmarkt. 4 juni 2012.

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

CBS (2012), Statline. Geraadpleegd op 17 april.

CPB (2003), Transactiekosten beperken het aantal verhuizingen sterk. 4 juni 2003.

CPB (2007), Overdrachtsbelasting beperkt de arbeidsmobiliteit. 20 juni 2007.

Citavista (2011), Het informatiesysteem van het WoOn: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. Online: [<http://www.citavista.databank.nl/>], geciteerd op 13 juni 2012.

COS (2012), Buurtinformatie Rotterdam digitaal. Online: [<http://rotterdam.buurtmonitor.nl/>], geciteerd op 23 april 2012.

Deelgemeente Feijenoord (2010), Gebiedsvisie noord 2011-2014.

De Grote Woontest (2008), Factsheet Rotterdam, 2008.

Dieleman, F.M. & C.H. Mulder (2002), The Geography of Residential Choice. In: Residential Environments: Choice, Satisfaction and Behavior (Eds.: J. Aragonés, G. Francescato & T. Gärling). Westport (CT): Bergin & Garvey, pp. 35-54.

Doff, W., A. Ouwehand & C. Adriaanse (2012), Soort bij soort: leefstijlen in woonruimteverdeling. Delft: Platform Corpovenista

Dol, K. & R. Kleinhans (2011), Op zoek naar de kernvoorraad: ontwikkelingen in de sociale huurvoorraad in Breda, Den Haag en Rotterdam. Delft: Platform Corpovenista.

Dupuis, A. & D.C. Thorns (1998), Home, home ownership and the search for ontological security. The sociological review 46, pp. 24-47.

Dieleman, F.M. (1999), Policy review, the impact of housing policy changes on housing associations: experiences in the Netherlands. Housing studies 14, pp. 251-259.

Donner, J.P.H. (2011), Circulaire verkoop huurwoningen. MG 2011-04.

- Ekamper, P. & M. van Huis (2002), Verhuisredenen. Verhuizen vanwege veranderingen van de huishoudenssamenstelling. Demos 18, No. 10. Online: [<http://www.nidi.knaw.nl/web/html/public/demos/dm02102.html>], geciteerd op 14 februari 2012.
- Ekkers, P. (2006), Van volkshuisvesting naar woonbeleid. Den Haag: SDU Uitgevers.
- Elsevier (2010), Woningcorporaties moeten hun huizen gaan verkopen. 3 september 2010.
- Feijten, P. & C.H. Mulder (2002), The timing of household events and housing events in the Netherlands: a longitudinal perspective. *Housing studies* 17, pp. 773-792.
- Fielding, A.J. (1992), Migration and social mobility: South East England as an escalator region. *Regional studies* 26, pp. 1-15.
- Galster & Quercia (2000), Identifying neighborhood thresholds: an empirical exploration. *Housing policy debate* 11, pp. 701-732.
- Gemeente Rotterdam (1998), Heragendering: de verkoop van sociale huurwoningen. dS+V Gemeente Rotterdam 11, SOB nr. 98/1103.
- Gemeente Rotterdam (2003), Woonvisie 2003. Wonen in Rotterdam, aanpak tot 2006: koers naar 2017. Rotterdam: Gemeente Rotterdam.
- Gemeente Rotterdam (2007), Wonen in Rotterdam: geactualiseerde woonvisie 2007-2010. Rotterdam: Gemeente Rotterdam.
- Gemeente Rotterdam (2008), Rotterdam sociaal gemeten 2008.
- Gemeente Rotterdam (2009), Woningvoorraad Rotterdam Noord: Inventarisatie bestaande voorraad in de deelgemeente Noord.
- Gemeente Rotterdam (2011a), Uitvoeringsprogramma woonvisie 2010-2014. Rotterdam: Gemeente Rotterdam.
- Gemeente Rotterdam (2011b), Huisvesting van senioren in Rotterdam tot 2025. Rotterdam: Gemeente Rotterdam, Stadsontwikkeling, afdeling Wonen.
- Gemeente Rotterdam (2012), Rotterdam Worldport Worldcity. Online: [www.rotterdam.nl], geciteerd op 20 april 2012.
- Glaeser, E.L. & D. DiPasquale (1999), Incentives and social capital: are homeowners better citizens? *Journal of urban economics* 45, pp. 354-384.
- Goodlad & Atkinson (2004), Sacred cows, rational debates and the politics of the right to buy after devolution. *Housing studies* 19, pp. 447-463.
- Gruber, K.J. (1987), Assessment of neighborhood satisfaction by residents of three housing types. *Social indicators research* 19, pp. 303-315.
- Gruis, V., M. Elsinga, A. Wolters & H. Priemus (2005), Tenant empowerment through innovative tenures: an analysis of Woonbron-Maasoevers' client's choice programme. *Housing studies* 20, pp. 127-147.

- Haffner, M.E.A. & J.F.M. Boumeester (2010), The affordability of housing in the Netherlands: an increasing income gap between renting and owning? *Housing studies* 25, pp. 799-820.
- Ham, van M., 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. IZA Discussion paper 5115, 2010.
- Hart, de J., F. Knol, C. Maas- de Waal & T. Roes (2002), *Zekere banden: sociale cohesie, leefbaarheid en veiligheid*. Den Haag: Sociaal en cultureel planbureau (SCP).
- Have, ten F. & S. Khandekar (2012), *Sociale woningbouw in gebiedsontwikkeling; de 30% voorbij?* Deloitte Real Estate Advisory: Rotterdam.
- Heijden, van der H., K. Dol & M. Oxley (2011), Western European housing systems and the impact of the international financial crisis. *Journal of housing and the built environment* 26, pp. 295-313.
- Heijs, W., A. van Deursen, M. Leussink & J. Smeets (2011), Re-searching the labyrinth of life-styles. *Journal of housing and the built environment* 26, pp. 411-425.
- 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, pp. 50-66.
- Hoesel, van B. (2011), Houden we wel rekening met de langetermijneffecten van verkoop? *Tijdschrift voor de volkshuisvesting* 1, 2011.
- Jacobs, K., R. Atkinson, A. Spinney, V. Colic-Peisker, M. Berry & T. Dalton (2010), What future for public housing? A critical analysis. Australian housing and urban research institute (AHURi).
- Jókövi, M. (2011), Waarom verkoopt de ene corporatie meer huurwoningen dan de ander? *Tijdschrift voor de volkshuisvesting* 1, 2011.
- Jones, C. (2011), Review: Housing policy transformed: the right to buy and the desire to own. *Housing theory and society* 28, pp. 101-103.
- Kearns, A. & R. Forrest (2000) Social cohesion and multilevel urban governance. *Urban Studies* 37, pp. 995-1017.
- KEI-centrum (2004), *De Rotterdamse Zomerdebatten; Debat 1: De verkoop van corporatiewoningen*. Online: [<http://www.kei-centrum.nl/zomerdebatten>], geciteerd op 5 juni 2012.
- KEI-centrum (2012), *Argumenten voor/tegen verkoop huurwoningen*. Online: [<http://www.kei-centrum.nl/pages/27862/Argumenten-voor-verkoop-huurwoningen.html>], geciteerd op 15 maart 2012.
- Kemp, P.A. (2011), Low-income tenants in the private rental housing market. *Housing studies* 26, pp. 1019-1034.
- Kempen, van R. (2010), From the residence to the global: the relevance of the urban neighbourhood in an era of globalization and mobility. Conference paper for Urban dynamics and housing change, Istanbul.

Kempen, van R., van & A.S. Özüekren (1998), Ethnic segregation in cities: new forms and explanations in a dynamic world. *Urban studies* 35, pp. 1631-1656.

Kempen, van R., G. Bolt & R. Kleinhans (2009), Waterbedeffecten van herstructurering: over verhuizers, ontvangstwijken en het aanbod sociale huurwoningen. Platform Corpovenista.

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* 10, pp. 41-61.

Koopman (2007), De leefbaarheid en het imago van buurten. *Tijdschrift voor de volkshuisvesting* 2007, nr. 1, pp. 27-32.

Kwadijk, K. (2007), Woningverkoop kan heel goed zonder empowerment. *Aedes magazine* 4, 2007.

Leidelmeijer, 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*. Amsterdam: RIGO Research en advies BV.

Leventhal, T. & J. Brooks-Gunn (2000), The neighborhoods they live in: the effects of neighborhood residence on child and adolescence outcomes. *Psychological bulletin* 126, pp. 309-337.

Liskwartier (2012), *Duurzaam buurtpunt Liskwartier Rotterdam Noord*. Online: [www.liskwartier.org], geciteerd op 3 mei 2012.

Marlet, G., J. Poort & C. van Woerkens (2009a), *De baat op straat*. Utrecht: Atlas voor gemeenten.

Marlet, G., J. Poort & C. van Woerkens (2009b), *Verzilver het stenen dividend*. *ESB* 94, pp. 294-297.

McKee, K. (2010), The end of the Right to Buy and the future of social housing in Scotland. *Local economy* 25, pp. 319-327.

Michelson, W. (1977), *Environmental choice, human behavior, and residential satisfaction*. Oxford University Press: New York.

Middelburg, R. (2008), *Te koop: corporatiewoning, buurt inbegrepen*. Universiteit Utrecht: Utrecht.

Motorschip Noordereiland (2012), *Historie Noordereiland*. Online: [www.noordereiland.org], geciteerd op 20 april 2012.

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

Mulder, C.H. (1996), Housing choice: assumptions and approaches. *Netherlands journal of housing and the built environment* 11, pp. 209-232.

Mulder, C.H. (2006), Home-ownership and family formation. *Journal of housing and the built environment* 21, pp. 281-298.

Mulder, C.H. & P. Hooimeijer (1999), Residential relocations in the life course. *Population issues: an interdisciplinary focus*.

- Mulder, C.H. & P. Hooimeijer (2002), Leaving home in the Netherlands: timing and first housing. *Journal of housing and the built environment* 17, pp. 237-268.
- Mulder, C.H. & M. Wagner (1998), First-time home-ownership in the family life course: a West German – Dutch comparison. *Urban studies* 35, pp. 687-713.
- Neele, J., R. de Wildt, R. Wouters & P. Massar (2008), Van huur- naar koopwoning. Effecten van verkoop van huurwoningen. Amsterdam: RIGO Research & advies BV.
- NHG (2011), Toename gedwongen verkopen valt mee. 2 juli 2011.
- NRC Handelsblad (2012a), 'Huurbeleid wordt armenzorg door invoering kooprecht.' 8 februari 2012.
- NRC Handelsblad (2012b), Noodlijdende corporatie Vestia wil 15.000 woningen verkopen. 26 april 2012.
- NRC Handelsblad (2012c), Dwing die woningcorporaties tot de verkoop van hun huizen. 16 maart 2012, pagina 16-17.
- NRC Next (2012), Next checkt: 'in 1 op de 6 sociale huurwoningen zit een scheefhuurder'. 25 maart 2012.
- NVM (2011), Verlaging overdrachtsbelasting heeft positief effect. 6 oktober 2011.
- Onstein, S. (2011), Verkoopbeleid sociale huurwoningen: effecten en mogelijke invoering 'right to buy'. Onderzoek naar de uitwerking van het verkoopbeleid ten aanzien van sociale huurwoningen in Amsterdam, Rotterdam en Woerden en de mogelijke invoering van een 'right to buy'. Amsterdam: Masterthesis planologie UvA.
- Özüekren, A.S., & R. van Kempen (2002), Housing careers of minority ethnic groups: experiences, explanations and prospects. *Housing studies* 17, pp. 365-379.
- Permentier, M., M. van Ham & G. Bolt (2008), Same neighbourhood.. Different views? A confrontation of internal and external neighbourhood reputations. *Housing studies* 23, pp. 833-855.
- Portes, A. & P. Landolt (1996), The downside of social capital. *The American prospect* 26, pp. 18-21.
- Posthumus, H., R. Kleinhans, G. Bolt, K. Dol & W. Doff (2012), Bijwerkingen van herstructureringsoperaties: verhuizingen, waterbedeffecten en veranderingen in de woningvoorraad. Delft: Eburon Delft.
- Priemus, H., F. Wassenberg & B. van Rosmalen (1995), Mozaïek woningmarkt stadsregio Rotterdam, deel 1 hoofdrapport. Delft: OTB Research institute for the built environment.
- Priemus, H. (2011), Bikini: Het verdwijnende midden op de woningmarkt. BNG dossiers, pp. 22-24.
- Ready, B. (2010), The case for reform. Online: [www.ukhousingpolicy.com], geciteerd op 3 augustus 2012.
- Ring, P.J. (2005), Security in pension provision: a critical analysis of UK government policy. *Journal of social policy* 34, pp. 343-363.

- Sampson, R.J. (2009), Disparity and diversity in the contemporary city: social (dis)order revisited. *British journal of sociology* 60, pp. 1-38.
- SEV (2002), Een eigen huis, een beter leven? Rotterdam: Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting.
- SEV (2008), Een eigen huis, een beter leven? Rotterdam: Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting.
- Smart Agent Company (2008), Woonbeleving regio Rotterdam 2008. Leusden: Smart Agent Company.
- Snuverink, H.M. (2006), Verzelfstandigingsproces bij woningcorporaties: de geschiedenis. Nieuwegein: Quintis.
- Somerville, P. (1998), Empowerment through residence. *Housing studies* 13, pp. 233-257.
- Steeg, van der T. & M. Ubink (2007), Beheer van woonefwijken: niet alleen stoeptegels vervangen. *Aedes magazine* 23, pp. 68-71.
- Studio Noord (2012), Cartoon.
- Teuben, R. (2012), Rinie Teuben weblog: De onderzoekers schieten te hulp, 18 maart 2012. Online: [<http://www.rinieteuben.nl/de-onderzoekers-schieten-te-hulp/>], geciteerd op 6 juni.
- Uitermark, J., J.W. Duyvendak & R. Kleinhans (2007), Gentrification as a governmental strategy: social control and social cohesion in Hoogvliet, Rotterdam. *Environment and planning, government & policy* 39, pp. 125-???
- Vestia (2011), Jaarverslag 2010. Rotterdam: Stichting Vestia Groep.
- Vestia (2012), Rotterdam Noord / Rotterdam Zuid. Online: [www.vestia.nl], geciteerd op 20 juli 2012.
- Visser, K. (2011), Sociale samenhang in de buurt leidt tot minder overlast. *Tijdschrift voor de volkshuisvesting* 1, 2011.
- Vissers, M. & J. Hijlkema (2011), Nieuwe regels voor verkoop huurwoningen. Utrecht: Finance Ideas BV.
- VROM (2000), Nota Mensen, Wensen, Wonen. Den Haag: VROM.
- Wassenberg, F. (2004), Renewing stigmatised estates in the Netherlands: a framework for image renewal strategies. *Journal of housing and the built environment* 19, pp. 271-292.
- Wellman, B. & B. Leighton (1979), Networks, neighborhoods, and communities: approaches to the study of the community question. *Urban affairs* 14, pp. 363-390.
- Wilt, van der G.H. (2012), Monitor aanbodmodel Rotterdam 2011. Rotterdam: Centrum voor Onderzoek en Statistiek (COS).
- Wilt, van der G.H. & W.H.M. van der Zanden (2012a), Monitor sociale woningvoorraad stadsregio Rotterdam. Rotterdam: Centrum voor Onderzoek en Statistiek (COS).

Wilt, van der G.H. & W.H.M. van der Zanden (2012b), De woonsituatie van inkomensgroepen in de stadsregio Rotterdam. Rotterdam: Centrum voor Onderzoek en Statistiek (COS).

Wittebrood, K. & M. Permentier (2011), Wonen, wijken & interventies. Rotterdam: Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP).

Woonbond (2010), Voordelen van het huren en kopen van woningen. Imago-onderzoek huren en kopen. Amsterdam: Woonbond kennis- en adviescentrum.

Woonbron (2011), Hart voor wonen; wonen = huur én koop. Belanghoudersblad van Woonbron.

Woonbron (2012), Woonbron jaarverslag 2011. Rotterdam: Team communicatie Woonbron.

Woonstad Rotterdam (2012), Kracht in de buurt: Ondernemingsstrategie Woonstad Rotterdam 2012-2015. Rotterdam: Woonstad Rotterdam.

Zijlstra, S. (2011), Mixing Dutch neighbourhoods through the sale of social housing. Enhr conference 2011, 5-8 juli Toulouse.

Zorlu, A. (2009), Ethnic differences in spatial mobility: the impact of family ties. Population, space and place 15, pp. 323-342.

Interviews

Edwin Dortland, Woonstad Rotterdam, Feijenoord.

Mark Bal, Woonbron.

Arnoud van der Pluijm & Ingrid van der Heijden, Vestia Noord.

Zes diepte-interviews met bewoners uit de 3 selectiegebieden

Bijlage A: Schriftelijke enquête
(In werkelijkheid op A5-formaat verstuurd)



Geachte heer/mevrouw,

Sinds het einde van de jaren negentig heeft de verkoop van huurwoningen in Rotterdam plaatsgevonden. Dit paste in het beleid van de gemeente Rotterdam om het aandeel eigenwoningbezit te vergroten en een wooncarrière binnen de eigen wijk mogelijk te maken. Inmiddels heeft de verkoop zich doorgezet en is het van belang inzicht te verkrijgen in de effecten waartoe de verkopen leiden. Ik doe dit onderzoek in het kader van mijn afstudeeronderzoek voor de studie Stadsgeografie aan de Universiteit Utrecht. Ik houd mij in opdracht van de gemeente Rotterdam bezig met dit onderwerp. U kunt mij daarbij helpen!

Het invullen van deze enquête duurt **ongeveer 10 minuten**. Deze informatie is van belang om het uitgezette beleid te evalueren.

De van u verkregen gegevens worden strikt vertrouwelijk behandeld en anoniem verwerkt. Deze vragenlijst is naar u verstuurd, omdat u volgens onze meest recente gegevens uit het kadaster een koopwoning bezit die in het verleden als huurwoning te boek stond.

U kunt de ingevulde vragenlijst vóór 16 juni terugsturen in bijgevoegde antwoordenvelop. **Een postzegel is niet nodig!** Indien u de antwoordenvelop kwijt bent geraakt, kunt u de vragenlijst in een envelop (zonder postzegel) terugsturen naar:

Stadsontwikkeling, Gemeente Rotterdam
Antwoordnummer 20101
3020 VB Rotterdam
t.a.v. Kevin Vijftigschild

Mocht u vragen of opmerkingen hebben, kunt u deze mailen naar k.vijftigschild@rotterdam.nl.

Hartelijk bedankt voor uw medewerking!

Kevin Vijftigschild

Enquête verkoop huurwoningen Beverwaard

Huidige woonsituatie

1. In welk jaar heeft u deze woning gekocht?

.....(jaartal invullen)

2. Soms bieden woningcorporaties een huurwoning te koop aan met speciale voorwaarden. Welke zijn voor u van toepassing? (meerdere antwoordmogelijkheden)

- Terugkoopgarantie
- Winstdeling/ gedeeld verlies
- Korting op de aankoopprijs
- Verplichting toetreden VvE
- Anders,.....
- Geen

3. In wat voor type woning woont u?

- Eengezinswoning Gestapelde woning (flat, appartement etc.)
 Benedenwoning
 Anders,

4. Wat waren de belangrijkste redenen om deze woning te kopen? (Meerdere antwoorden mogelijk, maximaal 3)

- Vermogen opbouwen Fijne woning
 Lagere maandlasten Fijne buurt
 Mijn omgeving koopt ook Bereikbaarheid auto/OV
 Keuzevrijheid te doen met het huis wat ik zelf wil Een gevoelskwestie
 Eenmalige aanbieding Geen alternatieve woningen
 Binding met de woning en/of de buurt Meer zeggenschap
 Duurzame producten aanbrengen Goedkoper dan andere koopwoningen
 Geografische ligging Terugkoopgarantie
 Familie/vrienden in de buurt Winstdeling/ gedeeld verlies
 Anders, namelijk

5. Van welke eigenaar heeft u deze woning gekocht?

- Woningcorporatie:
 Particuliere verhuurder of belegger
 Een andere koper (eigenaar-bewoner)

6. In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen:

De volgende instelling/groep heeft een rol gespeeld in mijn keuze voor het kopen van een huurwoning:

		Zeer oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Zeer eens	N.v.t.
a.	de verhuurder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b.	de overheid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c.	Familie/vrienden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d.	buren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e.	collega's	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen:

		oneens	s	s	al	Eens	Zeereens	N.v.t.
	<i>Ik woon hier, omdat:</i>							
a.	het dicht bij mijn werk is	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b.	mijn familie in deze wijk woont	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c.	mijn partner hier vandaan komt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d.	vrienden in deze wijk wonen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e.	een woning hier betaalbaar is	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f.	de kwaliteit van de woningen hier goed is	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g.	het woningtype aansluit op	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	mijn voorkeur						
h.	er een verandering in de gezins-situatie heeft plaatsgevonden	o	o	o	o	o	o
i.	ik de keuze had tussen huren en kopen bij dit huis	o	o	o	o	o	o

8. Welk cijfer geeft u aan de kwaliteit van uw woning op het moment dat u deze kocht op een schaal van 1-10?

9. Is de kwaliteit van uw woning verbeterd na de aankoop van uw woning?

◇ Ja, verbeterd

◇ Niet beter, niet slechter

◇ Nee, verslechterd

Zo ja, welke verbeteringen heeft u aangebracht?

.....

10. In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen:		oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Zeereens	N.v.t.
a.	Ik heb de vrijheid te doen wat ik wil met het huis	o	o	o	o	o	o
b.	Ik houd ervan te klussen in mijn eigen woning	o	o	o	o	o	o
c.	Het kopen van deze woning was mijn eerste keuze	o	o	o	o	o	o
d.	Als ik zou verhuizen zou het niet moeilijk zijn deze woning te verkopen	o	o	o	o	o	o
e.	Er is voldoende keuze op de Rotterdamse woningmarkt voor mijn woonideaal	o	o	o	o	o	o
11. In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen		Zeereens	Oneens	Neutraal	Eens	Zeereens	N.v.t.
a.	Door het kopen van mijn woning word ik door anderen meer gewaardeerd	o	o	o	o	o	o
b.	Anderen waarderen mijn woning	o	o	o	o	o	o
c.	Het kopen van mijn woning heeft lagere maandlasten opgeleverd	o	o	o	o	o	o
d.	Door de aankoop van mijn woning heb ik vermogen opgebouwd	o	o	o	o	o	o
e.	Door het kopen van mijn huis kan ik meer invloed uitoefenen op de	o	o	o	o	o	o

	ontwikkelingen in de buurt						
f.	Ik heb de verantwoordelijkheden bij een koopwoning onderschat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
g.	Ik ben meer gaan werken voor de aankoop van de woning	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
h.	Ik moet meer werken om de financiële verplichtingen te voldoen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Wooncarrière

12. Waar bent u geboren?

- ◇ Beverwaard
- ◇ Elders in Rotterdam, namelijk.....
- ◇ Buiten Rotterdam
- ◇ Buiten Nederland

13. Hoe vaak bent u verhuisd sinds het verlaten van het ouderlijk huis? (Studentenhuizen worden niet meegerekend) maal

14. Hoe was uw vorige woonsituatie? Ik woonde in...

- ◇ Deze woning, maar dan gehuurd sinds.....(jaartal)
- ◇ Een andere huurwoning
- ◇ Een andere koopwoning
- ◇ Bij mijn ouders/verzorgers, dit is mijn eerste woning

15. Waar woonde u voordat u in deze woning ging wonen?

- ◇ Beverwaard
- ◇ Elders in Rotterdam, namelijk.....
- ◇ Buiten Rotterdam
- ◇ Niet van toepassing

Woonomgeving

16. Welk cijfer geeft u uw buurt op een schaal van 1 tot 10?

.....(invullen cijfer, 1 het laagst, 10 het hoogst)

		oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Zeer eens	N.v.t.
17.	In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen:						
a.	Ik ben tevreden met mijn woning	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b.	Ik ben tevreden met de buurt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c.	Ik heb veel contact met andere buurtbewoners	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
d.	Ik heb vooral contact met mensen buiten de buurt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
e.	Bewoners in deze buurt gaan goed met elkaar om	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
f.	Ik heb nooit last van overlast veroorzaakt door buurtbewoners	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

g.	De buurt is veilig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
h.	Andere bewoners zijn positief over de buurt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Zeer eens	N.v.t.
i.	De buurt heeft een slechte reputatie buiten de Beverwaard	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
j.	De verkoop van huurwoningen heeft een positief effect op de buurt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
k.	Een groter aantal koopwoningen vergroot de kans dat ik in deze buurt blijf wonen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
l.	Ik voel me nu meer betrokken bij de buurt dan toen ik huurde	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

19a. Bent u van plan binnen 3 jaar te gaan verhuizen?

◇ Ja / misschien, bij voorkeur naar.....

◇ Nee

19b. Waarom wilt u wel/niet verhuizen?

.....

Huishoudengegevens

20. Wat is uw leeftijd? jaar

21. Hoe is uw huishouden samengesteld?

◇ Alleenstaand

◇ Met partner

◇ Met partner en thuiswonende kinderen

◇ Met thuiswonende kinderen

22. Wat is uw culturele achtergrond?

◇ Nederlands

◇ Surinaams

◇ Marokkaans

◇ Antilliaans

◇ Turks

◇ Kaapverdiaans

◇ Anders, namelijk

23. Wat is uw hoogst genoten opleiding?

◇ Basisonderwijs

◇ MBO

◇ Voortgezet onderwijs

◇ HBO/Universiteit

Financiële situatie

24. Wat is het netto inkomen van uw huishouden per maand?

Niet meegerekend worden: vakantiegeld, kinderbijslag en kortingen en toeslagen die u van de Belastingdienst ontvangt.

◇ Minder dan € 1.100

◇ € 2.400 - € 3.000 per maand

◇ € 1.100 – 1.700 per maand

◇ € 3.000 - € 4.000 per maand

◇ € 1.700 - € 2.000 per maand

◇ Meer dan € 4.000

◇ € 2.000 - € 2.400 per maand

◇ Wil ik niet zeggen/ weet niet

25. *Is uw inkomen gestegen ten opzichte van 3 jaar geleden?*

- ◇ Ja
- ◇ Nee, ongeveer gelijk gebleven
- ◇ Nee, mijn inkomen is gedaald
- ◇ Dat wil ik niet zeggen/ weet ik niet

26. *Heeft u nog vragen of opmerkingen naar aanleiding van deze vragenlijst?*

Hartelijk dank voor uw medewerking. Bent u eventueel bereid een interview op een later moment over het kopen van een huurwoning af te nemen? De interviewlocatie en –datum zullen plaatsvinden op een voor u geschikt moment. Indien u hiertoe bereid bent, kunt u uw telefoonnummer of e-mailadres hieronder noteren.

.....