Stoelendans of slaagkans ?

Slaagkansen van de primaire doelgroep in de sociale sector in de SRE-regio

In opdracht van	**SRE cluster: Ruimte Economie Zorg** Keizer Karel V Singel 8 Postbus 985 5600 AZ Eindhoven
Opgesteld door	**Technische Universiteit Eindhoven** Leerstoelgroep : Real Estate Management & Development De Wielen 1 Postbus 513 5600 MB Eindhoven
Auteur	Thomas Beks studentnr. 0540472
Begeleidingscommissie	Eerste begeleider Dhr. drs. J.J.A.M. Smeets **TU/e** Tweede begeleider Dhr. ir. S.J.E. Maussen MRE **TU/e** Externe begeleider Dhr. ing.bc. S. Wessels **Beleidsadviseur ruimte en wonen SRE**
Datum	20-12-2006
Status	Eindrapport

Voorwoord

Dit rapport is het resultaat van het door mij verrichte onderzoek naar de slaagkansen van de primaire doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid in de sociale sector. Het onderzoek is verricht in het kader van mijn afstuderen aan de faculteit Bouwkunde van de Technische Universiteit Eindhoven, leerstoelgroep Real Estate Management & Development. Het onderzoek is middels een stage bij het Samenwerkingsverband Regio Eindhoven (SRE) uitgevoerd.

Mijn belangstelling voor het onderwerp werd gewekt door de steeds verder oplopende wachttijden voor huurwoningen in Nederland en het oplopende woningtekort. Bij mijn oriëntatie over het onderwerp kwam ik erachter dat de landelijke slaagkansen in de huursector aan een dalende lijn onderhevig waren. Dit bracht mij ertoe de slaagkansen afzonderlijk te willen bepalen voor een specifiek gebied in mijn eigen omgeving. Het Samenwerkingsverband Regio Eindhoven bood mij de mogelijkheid dit onderwerp verder uit te diepen door middel van een stageplaats. Mijn eerste dank gaat dan ook uit naar mijn externe begeleider van het SRE, Simon Wessels. Ik dank hem voor zijn kritische houding naar zowel de inhoud als de verwoordingswijze van mijn rapport. Daarnaast wil ik Wilma Timmers van de statistische afdeling bedanken voor het leveren van de vaak specifieke informatie voor mijn onderzoek. Tevens wil ik ook mijn dank uitspreken aan mijn interne begeleiders, Jos Smeets en Stephan Maussen, voor hun kritische houding en reflecties.

Verder wil ik de corporaties in de SRE-regio hartelijk bedanken voor hun medewerking aan mijn onderzoek. Het is me meegevallen dat bijna alle corporaties in de regio hun tijd en cijfers wilden investeren in mijn onderzoek. Mijn speciale dank gaat uit naar Jos Klomp van woningcorporatie WoCom, die voor een aanzienlijk deel van de regio de cijfers wist te leveren.

Tot slot gaat mijn dank uit naar mijn familie en vrienden, die totaal gezien urenlang naar mijn cijfers hebben geluisterd, maar ze weten nu wel waar hun kansen liggen in de regio.

Thomas Beks

Eindhoven, 2006

Samenvatting

Aanleiding

De aanleiding van het onderzoek is het steeds verder oplopende woningtekort in Nederland. Het tekort is tot het laatste woningbehoeftenonderzoek uit 2002 opgelopen tot 166.000 woningen. Het tekort is vooral ontstaan door een toename van de vraag door ondermeer de huishoudenverdunning. Het gevolg is dat steeds meer huishoudens moeilijk kunnen slagen in het vinden van passende woonruimte. Met name de primaire doelgroep met haar bescheiden inkomen, waarvoor de koopsector nauwelijks nog betaalbaar en hun keuzevrijheid dus beperkt is tot de kernvoorraad, ondervindt grote problemen bij het vinden van passende woonruimte. Naast de beperkte keuzevrijheid is er ook steeds meer vraag vanuit de secundaire doelgroep naar de kernvoorraad, de inkomensgroep tot € 33.000.

Doelstelling

Het doel van het onderzoek is het vaststellen van de slaagkansen van de primaire doelgroep in de sociale sector door het analyseren van de vraag vanuit de doelgroep en het aanbod in de sociale sector. Om van hieruit bouwstenen aan te dragen die de slaagkansen van de primaire doelgroep kunnen verhogen. De slaagkansen zijn voor Nederland en het SRE-gebied afzonderlijk bepaald en zijn vervolgens onderling met elkaar vergeleken. De slaagkansen zijn volgens de formule uit het Woningbehoeftenonderzoek 2002 bepaald:

Geslaagden(2001+2002)/(Geslaagden(2001+2002)+Vraag(2002)) * 100%

De landelijke slaagkansen zijn voor het laatst in 2002 bepaald. Voor de SRE-regio wordt de slaagkans over de periode 2004-2005 bepaald. De slaagkans drukt het percentage woningzoekenden uit die binnen twee jaar willen verhuizen op een bepaald moment en daar in het eerste jaar na de meting in slagen. Het betreft wel een indicatief percentage omdat beiden variabelen (geslaagden en vraag) geen constante waarden zijn.

De invloed van de overheid op de vraag en het aanbod op de woningmarkt is groot. Tot de primaire doelgroep behoren de huishoudens die gezien hun inkomen recht hebben op huurtoeslag. De sociale sector is het deel van de woningmarkt dat bestemd is voor de huisvesting van de primaire doelgroep. De sociale sector bestaat uit de kernvoorraad huurwoningen. Dit zijn de huurwoningen tot aan een huurprijsniveau van € 508 (prijspeil: juli 2005). Voor het SRE-gebied bestaat de sociale sector naast de kernvoorraad ook uit de goedkope koopwoningen (< € 186.000, prijspeil: juli 2005). Door het bepalen van het aantal te bouwen woningen en de soort woningen hebben het Rijk en de gemeenten invloed op het aanbod. Naast de inzet van huurtoeslag biedt de overheid ook ondersteuning in de koopsector door middel van koopsubsidies. Daarnaast zijn er gemeenten die ondersteuning bieden in de vorm van startersleningen.

Resultaten Nederlandse sociale sector

De gegevens voor het analyseren van de Nederlandse sociale sector en het bepalen van de slaagkansen zijn afkomstig uit het woningbehoeftenonderzoek 2002. De slaagkansen van de primaire doelgroep in de kernvoorraad zijn in 2002 voor Nederland als volgt:

Nederlandse huursector 2002	Slaagkans 1998	Slaagkans 2002
Eengezins goedkoop	50%	40%
Meergezins goedkoop	55%	54%
Huursector goedkoop	53%	48%
Eengezins betaalbaar	62%	28%
Meergezins betaalbaar	60%	33%
Huursector betaalbaar	61%	30%
Kernvoorraad	56%	41%
Eengezins duur	84%	25%
Meergezins duur	54%	24%

Tabel 4.5 Slaagkansen huursector Nederland (VROM, 2002)

Opvallend is dat voor ieder segment uit de huursector de slaagkans is afgenomen en dat de sterkste afname optreedt in de dure huursector. In de kernvoorraad wordt door 46% van de gehuisveste huishoudens goedkoop scheef gewoond. Dit zijn de huishoudens die gezien hun inkomen buiten de primaire doelgroep vallen maar wel gehuisvest zijn in de kernvoorraad.

De goedkope scheefheid heeft een negatief effect op de slaagkans omdat de goedkope scheefwoners de kernvoorraad bezet houden voor de primaire doelgroep. Uit de slaagkansen is te zien dat de slaagkansen voor de dure huurwoningen meer dan gehalveerd zijn.
Dit is een indicator dat de doorstroming van vooral goedkope scheefwoners naar een huurwoning buiten de kernvoorraad stagneert. De dure scheefheid, de huishoudens uit de primaire doelgroep die in een dure huurwoning gehuisvest zijn, bedraagt 6% van de primaire doelgroep.

Resultaten sociale sector SRE-regio

De benodigde gegevens met betrekking tot de vraag vanuit de primaire doelgroep voor het bepalen van de slaagkansen zijn afkomstig uit het kwalitatief woningmarkt onderzoek 2006 van het SRE. Het aantal geslaagde woningzoekenden in huursector is opgevraagd bij de corporaties in de regio. Voor het aantal geslaagden in de koopsector zijn de kooptransacties opgevraagd bij de NVM. De slaagkansen voor het SRE-gebied zijn voor het totale gebied en per subregio bepaald. In het onderstaande schema zijn de verschillende onderzochte factoren en de slaagkansen voor het totale SRE-gebied weergegeven.

SRE 2006	Huur < € 331,-	Huur € 331,- tot € 508,-	Koop < € 186.000,-	% van totale
Directe invloedsfactoren				
Vraag doelgroep < 2 jaar kernvoorraad	4.884	11.049	-	14% primaire doelgroep
Mutaties 2004-2005	3.351	6.663	-	10% kernvoorraad
Vraag doelgroep < 2 jaar koop	-	-	3.481	3% primaire doelgroep
Kooptransacties doelgroep	-	-	850	2% soc. Koopsector
Indirecte invloedsfactoren				
Doelgroep	-	-	-	37% aantal huishoudens
Kernvoorraad	51.270	43.240	-	45% woningvoorraad
Goedkope koop voorraad	-	-	45.510	15% voorraad
Goedkope Scheefwoners	12.600	15.870	-	30% sociale sector
Verhuisgeneigdheid goedkope scheefwoners	-	-	-	27% aantal goedkope scheefwoners
Dure scheefwoners	-	-	-	9% doelgroep
Verhuisgeneigdheid dure scheefwoners	-	-	-	31% aantal dure scheefwoners
Slaagkansen	41%	39%	19%	-

Tabel 5.16 Overzicht slaagkansfactoren SRE

Naast de slaagkansen van de primaire doelgroep voor de kernvoorraad in het SRE-gebied is ook de slaagkans voor de koopsector bepaald omdat deze woningen door het SRE ook tot de sociale sector worden gerekend. Dit in tegenstelling tot het Woningbehoeftenonderzoek 2002 waarbij alleen de kernvoorraad tot de sociale sector behoort. De gemiddelde slaagkans voor de kernvoorraad binnen het SRE-gebied komt uit op 41%. Deze is gelijk aan de Nederlandse slaagkans uit 2002. In het onderstaande overzicht zijn de slaagkansen per subregio binnen het SRE-gebied weergegeven.

Slaagkans 2006	Kernvoorraad		Koopsector
	< € 331,-	€ 332,- tot € 508,-	< € 186.000
Eindhoven	41%	36%	23%
Helmond	68%	46%	42%
Randgemeenten	33%	40%	17%
De Kempen	18%	38%	0%
Heeze-Leende-Cranendonck	28%	33%	12%
De Peel	39%	33%	4%
SRE Totaal	41%	39%	19%

Tabel 5.15 Slaagkansen primaire doelgroep SRE

De grootste invloed op de slaagkans na de directe invloedsfactoren (aantal geslaagden en woningzoekenden) is de grootte van de sociale sector in verhouding tot het aantal doelgroephuishoudens. Opvallend is daarom het grote verschil in slaagkansen tussen Eindhoven en Helmond terwijl het verschil in de verhouding tussen kernvoorraad en aantal doelgroephuishoudens klein is. De slaagkansen voor Eindhoven zijn duidelijk lager dan voor Helmond.

Dit komt door de hogere vraag vanuit de doelgroep en de lagere mutatiegraad voor doelgroephuishoudens in de kernvoorraad. Dit wordt veroorzaakt door het loslaten van passendheidscriteria bij een aantal corporaties in Eindhoven. Hierdoor worden er ook woningen uit de kernvoorraad aan huishoudens buiten de doelgroep toegewezen. De overige, algemeen lagere slaagkansen zijn in eerste instantie het gevolg van een kleinere sociale sector in verhouding tot het aantal doelgroephuishoudens. Met name geldt dit voor de landelijke subregio's. De slaagkansen in de koopsector zijn duidelijk lager dan in de kernvoorraad. Dit komt door het beperkte aantal transacties dat is uitgevoerd door de primaire doelgroep. Het beperkte aantal transacties wordt veroorzaakt door de beperkte hypotheeksom die betaalbaar is voor een doelgroephuishouden, dit is maximaal €135.495. De goedkope scheefheid is met 30% van de kernvoorraad duidelijk lager dan het landelijke percentage van 46%. Dit houdt in dat de doorstroming naar woningen buiten de kernvoorraad in het SRE-gebied beter is dan landelijk. De dure scheefheid in het SRE-gebied is met 9% van de doelgroep hoger dan het landelijke percentage van 6%. Dit is mede een gevolg van de kleinere kernvoorraad in verhouding tot het aantal doelgroephuishoudens in het SRE-gebied in vergelijking met de landelijke cijfers.

Invloed woonruimteverdeelsystemen op de slaagkansen

De gehanteerde woonruimteverdeelsystemen door corporaties in de regio hebben een grote invloed op de slaagkans van de primaire doelgroep in de kernvoorraad. Via passendheidscriteria in de systemen kan de kernvoorraad gereserveerd worden voor de primaire doelgroep. In het Distributiemodel en het Aanbodmodel zijn passendheidscriteria opgenomen. Deze modellen hebben een gunstig effect op de slaagkans van de primaire doelgroep.
De overige twee gehanteerde modellen in het SRE-gebied hebben een minder gunstig effect op de slaagkans. Dit zijn het Optiemodel en het Lotingmodel. Bij het Optiemodel worden niet altijd passendheidscriteria toegepast zodat de kernvoorraad ook bereikbaar wordt voor huishoudens buiten de primaire doelgroep.
Bij het Lotingmodel worden er geen passendheidscriteria toegepast en vindt er toewijzing plaats door middel van loting. Hierdoor kan ieder huishouden zich kan inschrijven voor een woning uit de kernvoorraad en heeft iedereen een even grote kans heeft op toewijzing.
Het lotingmodel heeft wel een gunstig effect op de slaagkans van starters door het loslaten van het criterium inschrijfduur/woonduur bij toewijzing. Een ander positief effect is dat door gedifferentieerde toewijzing (ook aan huishoudens buiten de doelgroep) de segregatie in de wijken wordt tegengegaan.

Ontwikkeling van de slaagkansen

De toekomstige ontwikkeling van de slaagkansen van de primaire doelgroep is afhankelijk van de toekomstige vraag naar sociale sectorwoningen en het aanbod hiervan. In "Nota Wonen 2001" wordt geprognosticeerd dat de omvang van de primaire doelgroep tot 2010 zal afnemen. Uit de cijfers van het laatste kwalitatief woningmarktonderzoek binnen het SRE is gebleken dat de primaire doelgroep in de periode 2002-2005 met 21.000 huishoudens is toegenomen tot 114.000 huishoudens. In relatie met de prognose wordt aangenomen dat de omvang van de primaire doelgroep tot 2010 licht zal stijgen. Hierdoor zal de vraag naar sociale sectorwoningen ook licht toenemen. De afhankelijkheid van de primaire doelgroep van de kernvoorraad zal groter worden door de verdere afname van de betaalbaarheid tot 2010. Verder neemt de vraag naar kernvoorraadwoningen tot 2010 toe door de groeiende vraag van de secundaire doelgroep. Dit heeft een ongunstig effect op de slaagkansen van de primaire doelgroep. In het regionale woningbouwprogramma zijn tot 2010 8.400 sociale sectorwoningen opgenomen. Dit aantal is exclusief vervangende nieuwbouw bij sloop. Een negatief effect op de ontwikkeling van het aanbod is het lage bouwtempo van de afgelopen jaren waarbij het onzeker is geworden of de afgesproken aantallen gerealiseerd gaan worden. Uit recente cijfers van het CBS (2006) blijkt wel dat in de eerste negen maanden van 2006 het bouwtempo duidelijk is gestegen. Er zijn in Brabant 2.600 woningen meer geproduceerd dan in dezelfde periode in 2005.

Conclusie slaagkansen

De conclusie uit de bepaling van de slaagkansen is dat gemiddeld voor het SRE-gebied de slaagkans voor de kernvoorraad gelijk is aan die voor de Nederlandse kernvoorraad in 2002. Naast de directe invloedsfactoren wordt de slaagkans ook duidelijk beïnvloed door de grootte van de kernvoorraad in verhouding tot het aantal doelgroephuishoudens. Wanneer de kernvoorraad kleiner wordt in relatie met het aantal doelgroephuishoudens nemen de slaagkansen duidelijk af.

De slaagkansen in de koopsector zijn lager dan voor de kernvoorraad. Dit wordt vooral veroorzaakt doordat koopwoningen nauwelijks betaalbaar zijn voor de primaire doelgroep.
De goedkope scheefwoners, vooral de verhuisgeneigde goedkope scheefwoners, zijn van invloed op de toekomstige slaagkans want wanneer zij verhuizen naar een woning buiten de kernvoorraad zorgt dit voor extra aanbod voor de primaire doelgroep.

Aanbevelingen

Aanbevelingen voor het verhogen van de slaagkansen zijn:

- Het verlagen van de goedkope scheefheid om zo extra aanbod voor de primaire doelgroep te creëren.
- Voldoende passend aanbod creëren voor goedkope scheefwoners buiten de voorraad, bijvoorbeeld dure huur en goedkope koopwoningen.
- Opnieuw hanteren van passendheidscriteria bij woonruimteverdeling door corporaties zodat de kernvoorraad gereserveerd wordt voor de doelgroep, dit geldt met name voor Eindhoven. Dit is wel ten nadele van de differentiatie in de wijken.
- Via de gemeentelijke huisvestingsverordening de kernvoorraad reserveren voor de primaire doelgroep, zodat alleen de doelgroep in aanmerking komt voor de kernvoorraad.
- Voor de subregio's met een kleine kernvoorraad, het bouwen van goedkope en betaalbare huurwoningen.
- Bouwen van goedkope koopwoningen. Dit kan samen met corporaties, projectontwikkelaars of door het bevorderen van collectief particulier opdrachtgeverschap.
- Bij nieuw te ontwikkelen wijken gedifferentieerd bouwen zodat segregatie in eerste instantie al wordt tegengegaan. Het voordeel hierbij is dat woningen uit de kernvoorraad dan weer gereserveerd kunnen worden voor de primaire doelgroep.
- De druk op de kernvoorraad ontlasten door de ondersteuning van doelgroephuishoudens met een koopwens. Wanneer de koopsector beter betaalbaar is voor de primaire doelgroep zal de vraag naar kernvoorraadwoningen vanuit de doelgroep afnemen, wat een gunstig effect heeft op zowel de slaagkansen in de kernvoorraad als in de koopsector. De ondersteuning kan bestaan uit het stimuleren van hybride koopconstructies zoals Startersleningen en Slimmer Kopen.

Figuren- en Tabellenoverzicht

Figuur 1.1 Conceptueel model 1: Slaagkansen primaire doelgroep Nederland
Figuur 1.2 Conceptueel model 2: Slaagkansen primaire doelgroep SRE-regio
Figuur 1.3 Plan van aanpak
Figuur 2.9 Vraag primaire doelgroep Nederland
Figuur 2.10 Aanbod sociale huurwoningen Nederland
Figuur 2.11 Kaart SRE-gebied 2006
Figuur 3.1 Huishoudensontwikkeling 2001-2010 (SRE, 2006)
Figuur 4.1 Matching vraag en aanbod Nederland 2002 (VROM,2002)
Figuur 5.1 Overzichtskaart SRE-gebied (SRE, 2004)
Figuur 8.2 Kernvoorraad en doelgroep Eindhoven (SRE,2005)
Figuur 8.3 Kernvoorraad en doelgroep Helmond (SRE,2005)
Figuur 8.4 Kernvoorraad en doelgroep De Randgemeenten (SRE,2005)
Figuur 8.5 Kernvoorraad en doelgroep De Kempen (SRE,2005)
Figuur 8.6 Kernvoorraad en doelgroep Heeze-Leende-Cranendonck (SRE,2005)
Figuur 8.7 Kernvoorraad en doelgroep De Peel (SRE,2005)

Tabel 2.1 Huishoudens primaire doelgroep 2001 (VROM, 2002)
Tabel 2.2 Huishoudens primaire doelgroep 2002 (VROM, 2002)
Tabel 2.3 Huishoudens primaire doelgroep 2004 (SRE, 2004)
Tabel 2.4 Huishoudens primaire doelgroep 2005 (SRE, 2005)
Tabel 2.5 Kernvoorraad 2001 (VROM, 2002)
Tabel 2.6 Kernvoorraad 2002 (VROM, 2002)
Tabel 2.7 Sociale sector 2004 (SRE, 2004)
Tabel 2.8 Sociale sector 2005 (SRE, 2005)
Tabel 4.2 Vraag en aanbod 2002 (VROM, 2002)
Tabel 4.3 Vraagdruk Kernvoorraad Nederland (VROM, 2002)
Tabel 4.4 Goedkope scheefheid Kernvoorraad Nederland (VROM, 2002)
Tabel 4.5 Dure scheefheid Nederland (VROM, 2002)
Tabel 4.6 Slaagkansen huursector Nederland (VROM, 2002)
Tabel 5.2 Primaire doelgroep SRE per gemeente (SRE, 2005)
Tabel 5.3 Primaire doelgroep SRE per subregio (SRE, 2005)
Tabel 5.4 Verhuisgeneigdheid naar kernvoorraad (SRE, 2005)
Tabel 5.5 Verhuisgeneigdheid naar koopsector (SRE, 2005)
Tabel 5.6 Sociale sector SRE per subregio (SRE, 2005)
Tabel 5.7 Sociale sector SRE per gemeente (SRE, 2005)
Tabel 5.8 Mutaties kernvoorraad SRE (SRE, 2005)
Tabel 5.9 Kooptransacties primaire doelgroep (NVM, 2006)
Tabel 5.10 Aantal goedkope scheefwoners per subregio (SRE, 2005)
Tabel 5.11 Verhuisgeneigdheid goedkope scheefwoners (SRE, 2005)
Tabel 5.12 Dure scheefwoners per subregio (SRE, 2005)
Tabel 5.13 Verhuisgeneigdheid dure scheefwoners (SRE, 2005)
Tabel 5.14 Slaagkansen primaire doelgroep SRE
Tabel 5.15 Overzicht slaagkansfactoren SRE
Tabel 5.16 Overzicht slaagkansfactoren Helmond
Tabel 5.17 Overzicht slaagkansfactoren Eindhoven
Tabel 5.18 Overzicht slaagkansfactoren De Randgemeenten
Tabel 5.19 Overzicht slaagkansfactoren De Kempen
Tabel 5.20 Overzicht slaagkansfactoren Heeze-Leende-Cranendonck
Tabel 5.21 Overzicht slaagkansfactoren De Peel
Tabel 6.1 Overzicht woonruimteverdeelsystemen SRE-regio
Tabel 7.1 Regionaal Woningbouwprogramma SRE 2004-2009
Tabel 8.1 Slaagkansen kernvoorraad Nederland 2002 (VROM, 2002)

1 Onderzoeksopzet **5**
1.1 Aanleiding / probleemschets 5
1.2 Doelstelling 6
1.3 Onderzoeksvraag 6
1.4 Conceptuele modellen 6
1.4.1 Slaagkansen Nederland 7
1.4.2 Slaagkansen SRE-regio 7
1.4.3 Verklaring van de variabelen 8
1.5 Type / soort onderzoek 8
1.5.1 Grondvorm van het onderzoek 8
1.5.2 Design van het onderzoek 8
1.6 Plan van aanpak 9

2 Methode van het onderzoek **11**
2.1 Inleiding 11
2.2 Begrippen 11
2.3 Operationalisatie 15
2.3.1 Sociale woningmarkt Nederland 2002 en slaagkansen 15
2.3.2 Bepaling slaagkansen primaire doelgroep SRE-gebied 17
2.3.3 Informatieverzameling 18
2.3.4 Invloed woonruimteverdeelsystemen op de slaagkansen 18
2.3.5 Prognose de slaagkansen tot 2010 19

3 Wet- en regelgeving Volkshuisvesting **21**
3.1 Rijksniveau 21
3.1.1 Huisvestingswet 21
3.1.2 Besluit Beheer Sociale Huursector 21
3.1.3 Nota Wonen 2001: "Mensen, Wensen, Wonen; Wonen in 21e eeuw". 22
3.1.4 Liberalisatie huurwoningmarkt 23
3.1.5 Ondersteuningsinstrumenten van het Rijk 25
3.2 Provinciaal niveau 26
3.2.1 Streekplan "Brabant in balans" 26
3.2.2 Kadernotitie "Wonen in perspectief" 26
3.3 Regionaal niveau 27
3.3.1 Regionaal structuurplan 27
3.3.2 Regionale Woonvisie 27

4 Slaagkansen Nederland 2002 **31**
4.1 Inleiding 31
4.2 Resultaten vraag 31
4.2.1 Omvang primaire doelgroep 31
4.2.2 Inkomensontwikkeling primaire doelgroep 31
4.2.3 Betaalbaarheid van het wonen 32
4.2.4 Woningvraag 32
4.2.5 Woningvraag starters 33
4.2.6 Doorstromers binnen de sociale sector 33
4.2.7 Doorstromers uit de dure huur- en koopsector 33
4.3 Resultaten aanbodkant 33
4.3.1 Onttrekkingen en sloop 33

4.3.2 Verkoop sociale huurwoningen 34
4.3.3 Nieuwbouw sociale huurwoningen 34
4.3.4 Aankoop door sociale verhuurders 34
4.3.5 Doorstromers uit de sociale sector 34
4.3.6 Woningverlaters 35
4.4 Confrontatie vraag en aanbod 35
4.4.1 Vraag en aanbod 2002 36
4.4.2 Scheefheid in wonen 36
4.4.3 Slaagkansen 37
4.4.4 Analyse Slaagkansen huursector 37

5 Slaagkansen SRE-regio 39
5.1 Inleiding 39
5.2 Vraag en aanbod SRE-regio 2005 39
5.2.1 Omvang primaire doelgroep 40
5.2.2 Vraag primaire doelgroep 40
5.2.3 Aanbod sociale sector 41
5.2.4 Mutaties in de sociale sector 42
5.2.5 Scheefheid in het wonen 43
5.3 Slaagkansen SRE 2006 45
5.3.1 Slaagkansen SRE per subregio 45
5.3.2 Vergelijking slaagkansen SRE met Nederlandse slaagkansen 46
5.3.3 Analyse slaagkansen per subregio 47

6 Invloed woonruimteverdeelsystemen op de slaagkans 55
6.1 Inleiding 55
6.2 Invloed criteria 56
6.2.1 Vestigingseisen 56
6.2.2 Passendheidscriteria 56
6.2.3 Selectiecriteria 57
6.3 Gehanteerde systemen in de SRE-regio 58
6.3.1 Distributiemodel 58
6.3.2 Aanbodmodel of Delfts model 58
6.3.3 Optiemodel 59
6.3.4 Loting 59
6.4 Conclusie invloed woonruimteverdeelsystemen op de slaagkans 60

7 Toekomstige ontwikkeling slaagkans 63
7.1 Ontwikkeling van de vraag 63
7.1.1 Omvang van de primaire doelgroep 63
7.1.2 Betaalbaarheid van het wonen 63
7.1.3 Vraag aandachtsgroep 64
7.2 Ontwikkeling van het aanbod 65
7.2.1 Regionaal woningbouwprogramma 65
7.2.2 Sociale woningbouw 2006-2010 66
7.2.3 Bouwkostenontwikkeling woningbouw 66
7.2.4 Stagnatie woningbouwproductie 67
7.2.5 Nieuwe huurbeleid 2006 67
7.3 Conclusie ontwikkeling slaagkansen 68

8 Conclusies en aanbevelingen 69
8.1 Conclusie 69
8.1.1 Slaagkansen Nederland 69
8.1.2 Slaagkansen SRE-regio 70
8.1.3 Woonruimteverdeelsystemen 72
8.1.4 Toekomstige ontwikkeling slaagkansen 73
8.2 Aanbevelingen 75
8.2.1 SRE 75
8.2.2 Eindhoven 76
8.2.3 Helmond 77
8.2.4 De Randgemeenten 78
8.2.5 De Kempen 79
8.2.6 Heeze-Leende-Cranendonck 80
8.2.7 De Peel 81
8.2.8 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek 82

9 Literatuur 83
9.1 Documenten 83
9.2 Geraadpleegde Internetsites 84

1 Onderzoeksopzet

1.1 Aanleiding / probleemschets

Wonen neemt een primaire positie in het bestaan van mensen in. Het grootste deel van het leven van mensen speelt zich in en rondom de woning af en heeft daardoor een grote invloed op het welzijn van mensen. Het is niet alleen de woning maar ook de woonomgeving die het woongenot en ontplooiingskansen van mensen bepalen, de zogenaamde woonsituatie. De Overheid onderkent het belang van goede huisvesting en heeft daarom het wonen aangemerkt als grondrecht in de Nederlandse samenleving.

Inherent aan het wonen in Nederland is de huisvestigingsproblematiek. Sinds de tweede wereldoorlog is er sprake van woningnood in Nederland. Enerzijds uit dit zich in de sociale sector door lange wachtlijsten voor huurwoningen. Anderzijds uit dit zich door de alsmaar stijgende prijzen in de koopsector. In 2005 zijn de prijzen gemiddeld met 5,4% gestegen.[1] Door de aanhoudende sterke prijsstijgingen is de betaalbaarheid van de koopsector sterk afgenomen. Hierdoor is deze sector voor steeds minder huishoudens bereikbaar en wordt de keuzevrijheid beperkt tot de huursector.

In cijfers uitgedrukt loopt het tekort op de woningmarkt nog steeds op. Het woningtekort is sinds 1998 met een tekort van 90.000 (1,4% van de gewenste voorraad) woningen toegenomen tot 166.000 (2,4% van de totale gewenste voorraad) woningen in 2002.[2] De nieuwbouwproductie was in het jaar 2003 gezakt tot een laagterecord van 60.000 woningen terwijl er de behoefte bestond voor 80.000 woningen.

Met name de sociale sector kampt de laatste jaren met een oplopend woningtekort. De productie van sociale huurwoningen stagneert door het lage bouwtempo en doordat corporaties zich sinds de verzelfstandiging in 1995 ook mogen richten op de ontwikkeling van woningen buiten de sociale sector. Daarnaast worden ook veel goedkope huurwoningen gesloopt. Naast het beperkte aanbod in de sociale sector loopt het tekort vooral op door de toename van de vraag en de verandering van de vraag. Trends die hieraan ten grondslag liggen zijn de huishoudenverdunning en de nieuwe definiëring van de aandachtsgroep van beleid. Met name de huishoudenverdunning leidt tot een duidelijke toename van de vraag. Zo woonden in 1980 nog gemiddeld 2,86 personen per huishouden in een woning. In 2005 is dit gemiddelde teruggelopen tot 2,37[3]. Dit gemiddelde zal de komende jaren verder dalen. Trends die de huishoudenverdunning veroorzaken zijn de vergrijzing (na het overlijden van de partner komt men alleen te staan), toename van het aantal scheidingen en individualisering van mensen. Naast de toenemende vraag vanuit de primaire doelgroep, de huishoudens die gezien hun inkomen recht hebben op huurtoeslag, ontstaat er steeds meer vraag uit de secundaire doelgroep naar sociale huurwoningen. Dit zijn de huishoudens met een inkomen boven de huurtoeslaggrens tot aan de oude ziekenfondsgrens van € 33.000. Naast de primaire doelgroep kampen zij ook met een afnemende betaalbaarheid van het wonen waardoor hun keuzevrijheid beperkt wordt tot de sociale sector.

[1] Bron: Nederlandse Vereniging van Makelaars, 2006, art: Vraag naar koopwoningen onverminderd hoog
[2] Bron: Ministerie van VROM, 2005, Primos Prognose 2005
[3] Bron: CBS, 2006

1.2 Doelstelling

Het doel van het onderzoek is het bepalen van de slaagkans van de primaire doelgroep door het analyseren van het huidige sociale woningaanbod in de SRE-regio en deze te toetsen aan de huidige vraag van de primaire doelgroep.
Hierbij dient opgemerkt te worden dat de vastgestelde slaagkansen als indicatie gelden omdat vraag en aanbod geen constante waarden zijn. Het doel van het bepalen van de slaagkansen is om de verschillende subregio's binnen het SRE-gebied onderling te kunnen vergelijken om vast te stellen waar er in woningmarkt knelpunten zitten.
De slaagkansen dienen als extra input, naast het bestaande woningmarktonderzoek, voor het bepalen van beleid voor gemeenten en corporaties in de SRE-regio. Aan de slaagkansen kunnen door gemeenten en corporaties ambities en/of prestatieafspraken worden gekoppeld door het hanteren van streefwaarden die in een bepaalde periode bereikt moeten worden. De streefwaarden kunnen achteraf getoetst worden met de slaagkansen uit het volgende woningmarktonderzoek om zo de prestatie van het gevoerde beleid te bepalen.

1.3 Onderzoeksvraag

Onderwerp van het onderzoek is, welke factoren zijn van invloed op de slaagkans van de primaire doelgroep in de SRE-regio. In dit rapport staan de volgende onderzoeksvragen centraal:

1. Wat is de verhouding tussen vraag en aanbod in de Nederlandse sociale sector en tot welke slaagkansen leidt dit?

2. Wat is de verhouding tussen vraag en aanbod in de sociale sector binnen de SRE-regio en tot welke slaagkansen leidt dit?

3. Welke invloed heeft het volkshuisvestingsbeleid op de slaagkansen van de primaire doelgroep?

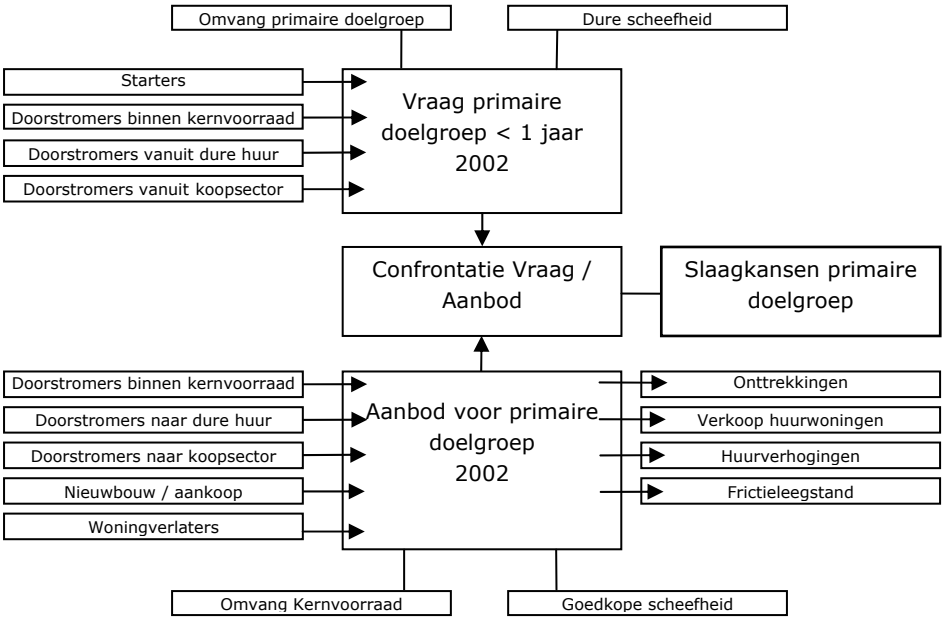
4. Wat is de invloed van woonruimteverdeelsystemen gehanteerd door corporaties op de slaagkans van de primaire doelgroep?

5. Welke factoren beïnvloeden de ontwikkeling van de slaagkans en hoe ontwikkelt de slaagkans zich in de komende jaren?

1.4 Conceptuele modellen

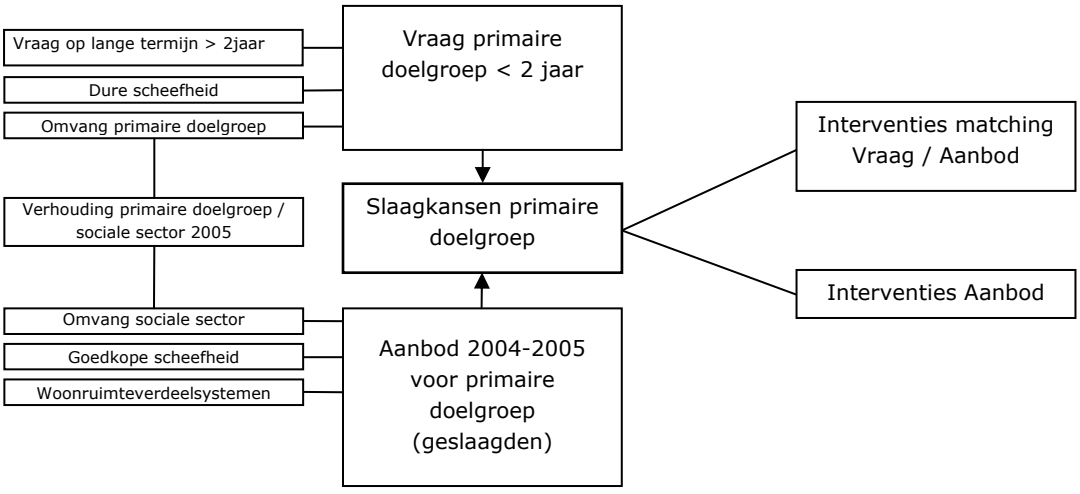
Voor de bepaling van de slaagkansen zijn er twee modellen opgesteld omdat binnen de woningmarktonderzoeken van het Ministerie van VROM en het SRE verschillende variabelen worden gehanteerd. Daarnaast ligt de nadruk van het onderzoek op de SRE-regio en wordt er naast de sociale sector en de primaire doelgroep ook gekeken wat de invloed is van de woonruimteverdeelsystemen, gehanteerd door corporaties in de regio, op de slaagkansen.

1.4.1 Slaagkansen Nederland [4]



Figuur 1.1 Conceptueel model 1: Slaagkansen primaire doelgroep Nederland

1.4.2 Slaagkansen SRE-regio



Figuur 1.2 Conceptueel model 2: Slaagkansen primaire doelgroep SRE-regio

[4] Tussen confrontatie vraag/aanbod en slaagkansen is geen pijl getekend omdat de variabelen bij vraag en aanbod niet direct de variabelen zijn voor het bepalen van de slaagkansen, dit wordt in Hoofdstuk 2 verder verklaart.

1.4.3 Verklaring van de variabelen

De factoren zoals ze zijn opgenomen in de conceptuele modellen worden onderverdeeld in directe invloedsfactoren en indirecte invloedsfactoren. De directe invloedsfactoren hebben een directe invloed op de afhankelijke variabele waaraan ze met een pijl gekoppeld zijn. De indirecte invloedsfactoren zijn gekoppeld met een lijn en hebben een indirecte invloed op de afhankelijke variabele. De afhankelijk variabelen in het model voor Nederland zijn: vraag en aanbod. Voor het SRE-model zijn dit vraag, aanbod en de slaagkansen.

Conceptueel model Nederland
Bij de bepaling van de landelijke vraag, aanbod en slaagkansen is het jaar 2002 beschouwd. De vraag betreft de verhuisgeneigden binnen de primaire doelgroep die binnen één jaar willen verhuizen. Het aanbod in het model is het aanbod dat in 2002 is vrijgekomen in de kernvoorraad. De waarden uit de confrontatie tussen vraag en aanbod hebben niet gediend als input voor de slaagkansen omdat deze afwijken van de van de formule, dit wordt nader verklaard bij de begrippen in paragraaf 2.2.

Conceptueel model SRE-regio
Bij de bepaling van de slaagkansen voor de SRE-regio hebben de resultaten uit vraag en aanbod wel gediend als input voor de slaagkansen. Vraag betreft de huishoudens uit de primaire doelgroep die binnen twee jaar willen verhuizen. Het aanbod in het model zijn het aantal geslaagden woningzoekenden in 2004 en 2005.

1.5 Type / soort onderzoek

Het onderzoek met als doel de vergroting van de slaagkans van de primaire doelgroep betreft een secundaire data-analyse. In eerste instantie worden de factoren die van invloed zijn op de slaagkans beschreven en gekwantificeerd. Het soort onderzoek betreft een probleemoplossend onderzoek. Waarbij vanuit de bepaling van de slaagkans als indicator exploratief naar mogelijkheden wordt gezocht om de slaagkans van de primaire doelgroep te verhogen.

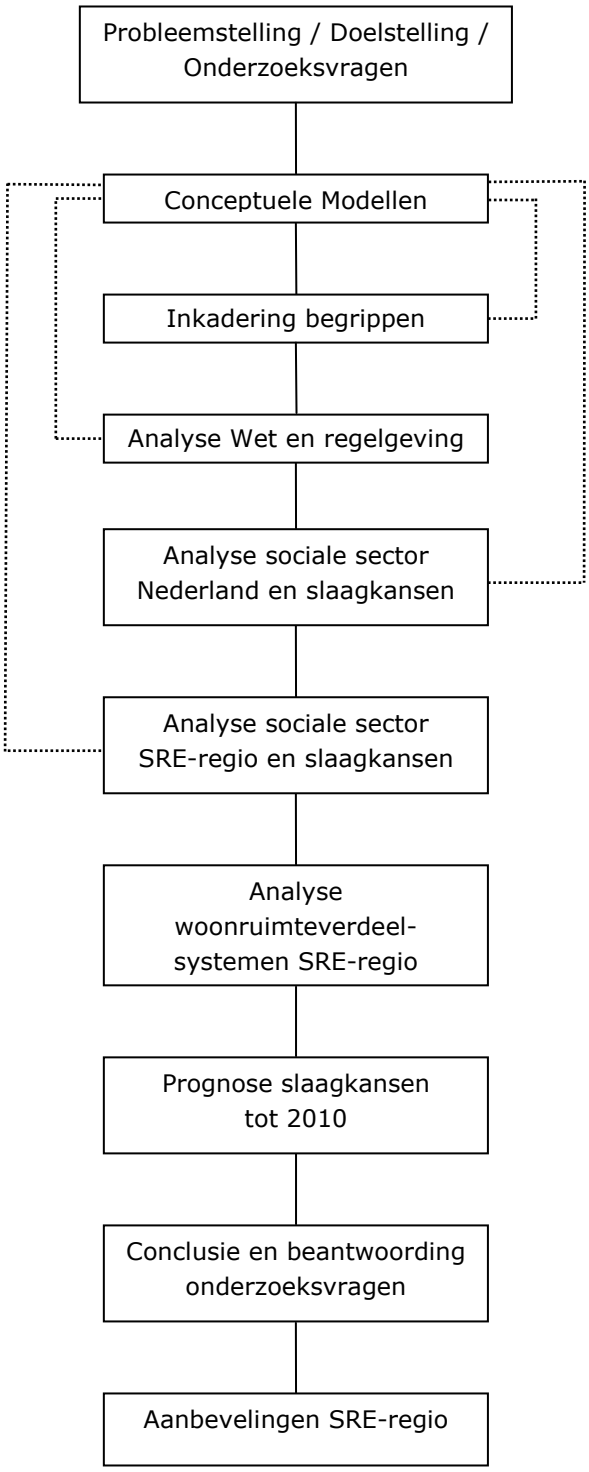
1.5.1 Grondvorm van het onderzoek

De gegevensverzameling gebeurt door middel van deskresearch. In het onderzoek worden zowel de gegevens verzameld die een directe invloed hebben op de slaagkans als de indirecte invloedsfactoren. In het onderzoek wordt niet gezocht naar zuiver causale verbanden. De grondvorm van het onderzoek betreft dus een niet-experimenteel onderzoek.

1.5.2 Design van het onderzoek

De dataverzamelingstechniek die gebruikt worden voor het bepalen van de slaagkans bestaat uit het onderzoeken van bestaande gegevens (cijfers). Deze gegevens worden verzameld bij ministerie van VROM, het Samenwerkingsverband Regio Eindhoven, de corporaties en makelaars in de regio. Van hieruit worden de slaagkansen van Nederland en het SRE-gebied bepaald om deze vervolgens onderling te kunnen vergelijken (indicatief) om zo de prestatie van de SRE-regio ten opzichte van Nederlandse situatie te kunnen bepalen.

1.6 Plan van aanpak



Figuur 1.3 Plan van aanpak

2 Methode van het onderzoek

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt omschreven op welke wijze naar antwoorden wordt gezocht op de gestelde onderzoeksvragen. Het onderzoek bestaat uit drie onderdelen. Het eerste onderdeel betreft een analyse van de Nederlandse sociale woningmarkt, het gedeelte bestemt voor de primaire doelgroep. Hiervoor zijn de gegevens gebruikt uit het laatste WoningBehoeftenonderzoek uit 2002. Vanuit deze gegevens zijn de slaagkans van de primaire doelgroep bepaald. Naast de gegevens die van directe invloed zijn op de slaagkans, zoals aantal geslaagden en woningzoekenden, worden ook woningmarktgegevens geanalyseerd die van indirecte invloed zijn. Deze zijn in het conceptueel met lijnen aan de vraag en het aanbod gekoppeld. Hierna volgt een analyse voor de SRE-regio voor de periode 2004-2005 volgens het conceptueel model. In het tweede deel wordt de invloed van de gehanteerde woonruimteverdeelsysytemen door de corporaties in de SRE-regio op de slaagkans geanalyseerd. In het derde onderdeel is er geprognosticeerd hoe de slaagkansen zich tot 2010 ontwikkelt. Vanuit de resultaten van het onderzoek zijn conclusies en aanbevelingen opgesteld om de slaagkansen van de primaire doelgroep in het SRE-gebied te verhogen.

2.2 Begrippen

In de paragraaf begrippen worden de verschillende, in het onderzoek voorkomende, begrippen omschreven zoals ze in dit onderzoek geïnterpreteerd dienen te worden. De begrippen worden afgebakend in kwalitatieve zin, bijvoorbeeld wat wordt er verstaan onder de slaagkans. En in kwantitatieve zin, bijvoorbeeld wanneer spreekt men van een goedkope huurwoning. Verder wordt er onderscheid gemaakt tussen gehanteerde begrippen op landelijk niveau en regionaal niveau. Omdat in het onderzoek met gegevens wordt gewerkt uit meerdere perioden heeft dit consequenties voor met name kwantitatief omschreven begrippen, vandaar dat hierin ook een onderscheid wordt aangebracht. De te verzamelen gegevens stammen uit de volgende perioden:

- WBO 2002 : 2001-2002
- SRE 2005 : 2004-2005

Primaire doelgroep volkshuisvestingsbeleid

Tot de primaire doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid behoren huishoudens die op de vrije woningmarkt niet kunnen voorzien in hun eigen woningbehoefte, in het vervolg van het onderzoek de doelgroep genoemd. Algemeen wordt de doelgroep gevormd door de huishoudens die gezien hun inkomen recht hebben op huurtoeslag.[5] Naast een maximaal inkomen is er ook een maximum gesteld aan het eigen vermogen van een huishouden.

[5] Bron: Ministerie van VROM, 2004, Cijfers over wonen

Voor de analyse van de Nederlandse sociale woningmarkt in 2002 gelden de volgende inkomensgroepen en eigen vermogensgrenzen[6]:

Huishouden 2001	Maximaal inkomen	Maximaal vermogen
Alleenstaand jonger dan 65 jaar	€ 16.349	€ 17.705
Meerpersoons jonger dan 65 jaar	€ 21.912	€ 32.563
Alleenstaand vanaf 65 jaar	€ 14.640	€ 30.104
Meerpersoons vanaf 65 jaar	€ 19.025	€ 42.075

Tabel 2.1 Huishoudens primaire doelgroep 2001 (VROM, 2002)

Huishouden 2002	Maximaal inkomen	Maximaal vermogen
Alleenstaand jonger dan 65 jaar	€ 16.949	€ 18.405
Meerpersoons jonger dan 65 jaar	€ 22.712	€ 34.463
Alleenstaand vanaf 65 jaar	€ 15.043	€ 31.404
Meerpersoons vanaf 65 jaar	€ 19.625	€ 43.524

Tabel 2.2 Huishoudens primaire doelgroep 2002 (VROM, 2002)

Voor de SRE-regio gelden per vernoemd jaar de volgende inkomensgrenzen:

Huishouden 2004[7]	Maximaal inkomen	Maximaal vermogen
Alleenstaand jonger dan 65 jaar	€ 18.325	€ 19.875
Meerpersoons jonger dan 65 jaar	€ 24.575	€ 36.292
Alleenstaand vanaf 65 jaar	€ 16.275	€ 34.000
Meerpersoons vanaf 65 jaar	€ 21.225	€ 47.075

Tabel 2.3 Huishoudens primaire doelgroep 2004 (SRE, 2004)

Huishouden 2005[8]	Maximaal inkomen	Maximaal vermogen
Alleenstaand jonger dan 65 jaar	€ 18.925	€ 20.550
Meerpersoons jonger dan 65 jaar	€ 25.375	€ 38.504
Alleenstaand vanaf 65 jaar	€ 16.825	€ 35.125
Meerpersoons vanaf 65 jaar	€ 21.925	€ 48.625

Tabel 2.4 Huishoudens primaire doelgroep 2005 (SRE, 2005)

Sociale sector

Onder de sociale sector wordt op landelijk niveau verstaan de kernvoorraad sociale huurwoningen. Onder de kernvoorraad vallen de goedkope- en betaalbare huurwoningen. In het onderstaande schema zijn de grenzen van de huurprijsniveaus van goedkope- en betaalbare huurwoningen voor 2001 en 2002 weergegeven:

Kernvoorraad 2001	Maximaal huurprijsniveau[9]
Goedkope huurwoningen	< € 299
Betaalbare huurwoningen	Van € 299 tot € 458

Tabel 2.5 Kernvoorraad 2001 (VROM, 2002)

Kernvoorraad 2002	Maximaal huurprijsniveau[10]
Goedkope huurwoningen	< € 307
Betaalbare huurwoningen	Van € 307 tot € 472

Tabel 2.6 Kernvoorraad 2002 (VROM, 2002)

6 Bron: Ministerie van VROM, 2004, Cijfers over wonen
7 Bron: SRE, 2004, De kern in beeld
8 Bron: SRE, 2006, Begrippenlijst
9 Bron: Ministerie van VROM, 2004, Cijfers over wonen
10 Bron: Ministerie van VROM, 2004, Cijfers over wonen

Binnen de SRE-regio behoren naast de goedkope- en betaalbare huurwoningen (kernvoorraad) ook de goedkope koopwoningen tot de sociale sector. In het onderstaande schema zijn de huurprijsgrenzen en de koopprijsgrenzen voor 2005 opgenomen.

Sociale sector SRE 2004	Maximaal prijsniveau[11]
Goedkope huurwoningen	< € 317
Betaalbare huurwoningen	Van € 317 tot € 486
Goedkope koopwoningen	€ 186.000
Goedkope starters koopwoning	€ 156.000

Tabel 2.7 Sociale sector 2004 (SRE, 2004)

Sociale sector SRE 2005	Maximaal prijsniveau[12]
Goedkope huurwoningen	< € 331
Betaalbare huurwoningen	Van € 331 tot € 508
Goedkope koopwoningen	€ 186.000
Goedkope starters koopwoning	€ 163.508

Tabel 2.8 Sociale sector 2005 (SRE, 2005)

Betaalbaarheid en huurquote

Onder het begrip betaalbaarheid wordt verstaan de verhouding tussen woonlasten en inkomen. Het begrip betaalbaarheid wordt uitgedrukt in een quote, die procentueel de verhouding weergeeft tussen de uitgaven voor het wonen en het inkomen. Bijvoorbeeld, een huishouden heeft een netto inkomen van € 1000,- en besteedt € 300,- aan huur. De netto huurquote wordt dan als volgt bepaald: 300/1000 * 100% = 30%.

Slaagkans primaire doelgroep

De slaagkans legt de relatie tussen het aantal woningzoekenden op een bepaald moment en het aantal geslaagde woningzoekenden gedurende twee voorafgaande jaren. De slaagkans is het quotiënt van: geslaagd(2001+2002)/(geslaagd(2001+2002)+zoekend(2002)). De woningzoekenden in de formule zijn de huishoudens die binnen twee jaar willen verhuizen. De slaagkans wordt uitgedrukt in een percentage. Het percentage geeft het aandeel aan van het aantal woningzoekenden die erin slagen binnen een jaar na de vaststelling van de slaagkans een nieuwe woning te betrekken. Bijvoorbeeld: Er zijn in twee jaar tijd 100 geslaagden in een bepaald woningmarktsegment. Aan het einde van die periode zijn er 100 huishoudens met een woningvraag naar datzelfde segment. De slaagkans om binnen 1 jaar invulling te geven aan hun verhuiswens is dan als volgt:

100 / (100+100) * 100% = 50%

De conclusie uit dit voorbeeld is dat de helft van de 100 woningzoekenden, in het eerste jaar naar de meting, erin zal slagen een nieuwe woning te betrekken. Het betreft hierbij alleen de geslaagden binnen 1 jaar omdat het aantal geslaagden over twee jaar is gemeten. Ook is dit uit de input van de formule te herleiden omdat wanneer er 100 geslaagden zijn en 100 woningzoekenden, de slaagkans logischerwijs 100% zou moeten zijn. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat het een indicatief percentage is omdat vraag en aanbod geen constante waarden zijn.
De formule is afkomstig uit het laatste WoningBehoeftenonderzoek van het ministerie van VROM uit 2002. De Formule wordt ook gebruikt om de slaagkansen van de primaire doelgroep binnen de SRE-regio te bepalen. Dit gebeurt wel over een meer recentere periode, namelijk 2004-2005.

[11] Bron: SRE, 2004, Weten over wonen deel 1
[12] Bron: SRE, 2006, Begrippenlijst

De bepaling van beide slaagkansen op dezelfde manier, landelijk en voor het SRE-gbied, maakt het mogelijk ze onderling te vergelijken om zo het functioneren van de sociale woningmarkt van het SRE-gebied ten opzichte van Nederland uit te bepalen.

Woningbehoefte sociale sector

De woningbehoefte is de som van alle huishoudens binnen de doelgroep die in een bepaald segment wonen en niet verhuisgeneigd zijn (woont daar al) plus de huishoudens die wel verhuisgeneigd zijn en die op zoek zijn naar een woning in dat segment (wil daar wonen).

Woningvraag

Onder woningvraag wordt verstaan de vraag van alle huishoudens binnen de doelgroep die binnen twee jaar willen verhuizen naar een andere woning, ook wel de woningzoekenden of verhuisgeneigden genoemd.

Scheefheid

Scheefheid in wonen houdt in dat een huishouden naar inkomenspositie en betaalbaarheid niet in een voor hem passende woning is gehuisvest. Dure scheefheid betreft de bewoners uit de doelgroep in dure huurwoningen, zij wonen te duur. Onder goedkope scheefheid wordt verstaan de huishoudens die naar hun inkomen buiten de doelgroep vallen maar wel in een woning gehuisvest zijn die bestemd is voor huishoudens uit de doelgroep.

Aanbod

Onder het aanbod wordt verstaan de woningen die via mutatie vrijkomen of worden toegevoegd aan de voorraad door nieuwbouw of aankoop en binnen twee jaar beschikbaar zijn. Deze woningen zijn beschikbaar voor het huisvesten van een woningzoekende.

Onttrekkingen

Onttrekkingen aan de woningvoorraad vinden plaats door verbouw, onbewoonbaarverklaring, afbraak (sloop), brand en andere vormen van rampspoed.

Woningverlaters

Onder woningverlaters worden huishoudens verstaan die vanuit een zelfstandige woning naar een onzelfstandige woning verhuizen. Voorbeelden hiervan zijn senioren die verhuizen naar verzorgingshuizen of huishoudens die vanuit een zelfstandige woning op kamers gaan wonen.

Frictieleegstand

Frictieleegstand is de leegstand in de voorraad die nodig is voor het goed functioneren van de woningmarkt. Frictieleegstand is van belang om de doorstroming op gang te houden en huishoudens te kunnen herhuisvesten bij herstructureringsopgaven.

Uitbreidingsbehoefte

De uitbreidingsbehoefte is het tekort vastgesteld in een bepaalde periode. De uitbreidingsbehoefte in een bepaalde periode is exclusief het vooraf bestaande tekort of overschot.

Vraagdruk

De vraagdruk legt de relatie tussen vraag en aanbod. Deze wordt bepaald door het aanbod te delen door de vraag.

Vestigers

Vestigers zijn huishoudens die willen verhuizen vanuit hun huidige gemeente elders naar een gemeente binnen de SRE-regio.

Nultredenwoning

Onder nultredenwoningen wordt verstaan woningen waarbij alle primaire ruimten (woonkamer, keuken, sanitair en minimaal één slaapkamer) gelijkvloers zijn, waarbij de voordeur zonder trap is te bereiken en waar drempels laag zijn of ontbreken. Deze woningen zijn geschikt voor bewoning tot op hoge leeftijd (met of zonder zorg) of deze zijn daarvoor eenvoudig geschikt te maken.

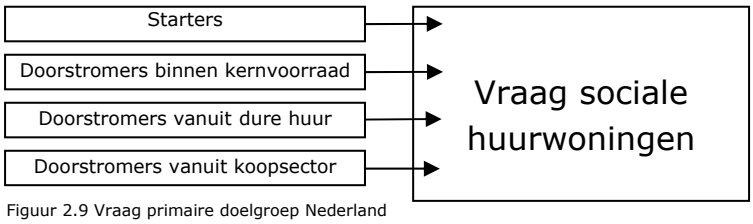
2.3 Operationalisatie

Bij de operationalisatie van de onderzoeksvariabelen zijn de variabelen ingekaderd in meetbare begrippen. Dus wat wordt er verstaan onder een bepaald begrip, hoe zijn deze kwantitatief meetbaar en over welke periode zijn de begrippen gemeten.

2.3.1 Sociale woningmarkt Nederland 2002 en slaagkansen

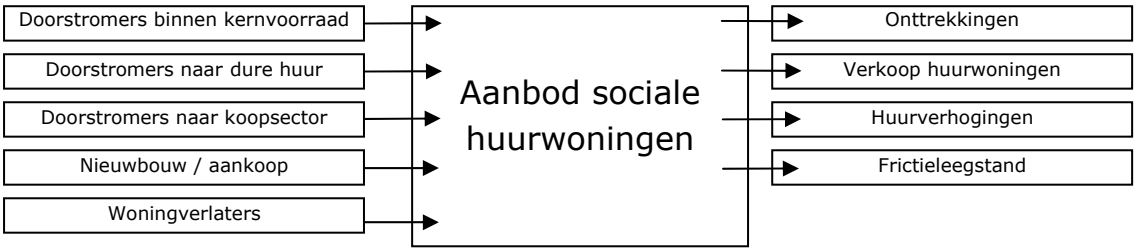
De Nederlandse sociale sector wordt onderzocht op de vraag naar goedkope en betaalbare huurwoningen en het aanbod in dat marktsegment.
In eerste instantie wordt de doelgroep in kaart gebracht. Relevante gegevens hierbij zijn de omvang van de primaire doelgroep en betaalbaarheid van het wonen. De verhouding tussen vraag en aanbod wordt onderzocht aan de hand van het laatste woningbehoeftenonderzoek 2002. Voor de bepaling van de vraag die geconfronteerd wordt met het aanbod is de vraag van de doelgroep bepaald die binnen één jaar willen verhuizen. Hetzelfde geldt voor het aanbod, het aanbod wat alleen in 2002 is vrijgekomen uit de voorraad wordt geconfronteerd met de vraag. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat de vraag voor de bepaling van de slaagkansen de vraag betreft van de huishoudens die binnen twee jaar willen verhuizen.

In het onderstaande schema is de vraag onderverdeeld in verschillende vraaggroepen binnen de primaire doelgroep:



Figuur 2.9 Vraag primaire doelgroep Nederland

Bij de bepaling van de vraag die geconfronteerd wordt met het aanbod is ook de urgente woningvraag opgenomen. De urgente woningvraag bestaat uit huishoudens die gezien hun persoonlijke situatie dringend een woning of andere woning nodig hebben. Urgentiecriteria zijn o.a. medische urgentie, sociale urgentie, resocialisatie, gedwongen herhuisvesting en calamiteiten[13].
Het aanbod van huurwoningen wordt bepaald door het verschil te nemen tussen woningen die aan de voorraad zijn toegevoegd of vrij komen via mutatie en de woningen die aan de voorraad onttrokken zijn. In het onderstaande schema zijn beide variabelen in verschillende factoren uiteengezet.



Figuur 2.10 Aanbod sociale huurwoningen Nederland

Onder onttrekkingen vallen de woningen die gesloopt, herbestemd of onbewoonbaar verklaard worden. De frictieleegstand ten behoeve van de doorstroming bedraagt 1,5% van het aanbod. Na de aantallen van vraag en aanbod bepaald te hebben wordt de uitbreidingsbehoefte bepaald. De uitbreidingsbehoefte is het tekort vastgesteld in 2002, dit is exclusief het vooraf bestaande tekort. Om dit tekort onderling per segment binnen de sociale sector te kunnen vergelijken is de vraagdruk bepaald. Bij de bepaling van de vraagdruk wordt het aanbod gedeeld door de vraag. Vanuit de gegevens van het laatste woningbehoeftenonderzoek is voor de huursector vervolgens de slaagkans opgenomen.

[13] Bron: J.Kamminga, 2006, Keuzeruimte van lage inkomensgroepen in de sociale huursector.

2.3.2 Bepaling slaagkansen primaire doelgroep SRE-gebied

Zoals al is beschreven bij de begrippen wordt de slaagkans bepaald volgens de volgende formule:

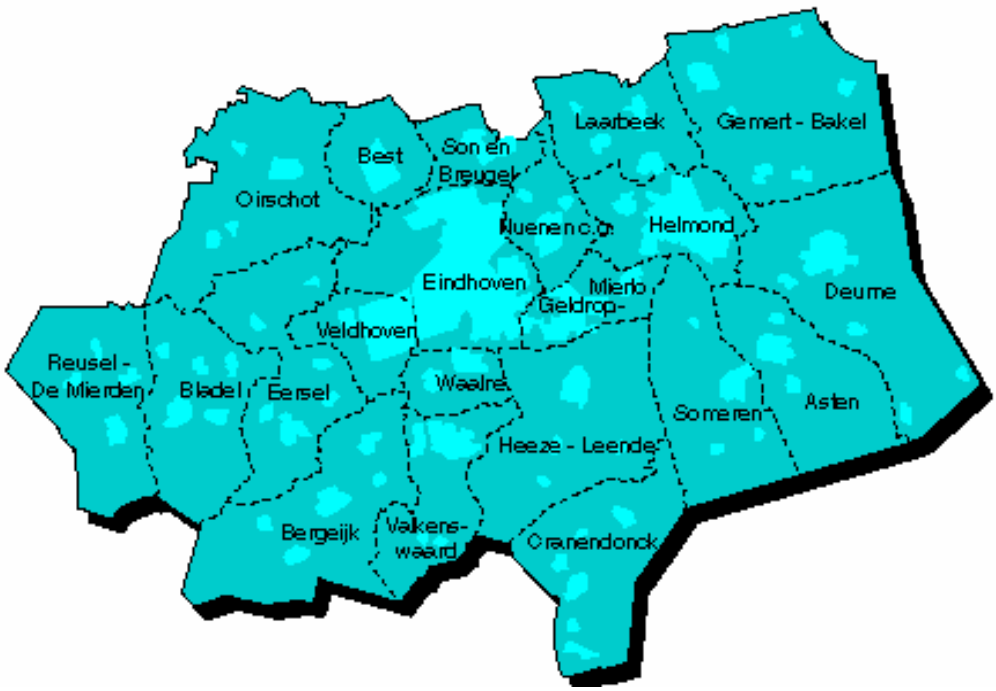
Geslaagd (2004+2005)/(Geslaagd (2004+2005) + Woningzoekenden (20005)

De slaagkans van de primaire doelgroep wordt in de volgende richtingen gemeten.

Slaagkans 1 : Primaire doelgroep naar een goedkope koopwoning
Slaagkans 2 : Primaire doelgroep naar een goedkope huurwoning.
Slaagkans 3 : Primaire doelgroep naar een betaalbare huurwoning.

Het aantal woningzoekenden wordt afgeleid vanuit het kwalitatief woningmarktonderzoek 2005 van het SRE. Dit zijn de woningzoekenden die hun verhuiswens binnen twee jaar willen realiseren. De meting vindt plaats in het SRE-gebied. Dit gebied bestaat uit de volgende 21 gemeenten:

- Eindhoven
- Helmond
- Subregio's:
  - De randgemeenten:
    - Best, Geldrop-Mierlo, Nuenen, Son en Breugel, Valkenswaard, Veldhoven en Waalre
  - De Kempen:
    - Bergeijk, Bladel, Eersel, Oirschot en Reusel-De Mierden
  - Heeze-Leende Cranendonck
  - De Peel:
    - Asten, Deurne, Gemert-Bakel, Laarbeek en Someren



Figuur 2.11 Kaart SRE-gebied 2006

2.3.3 Informatieverzameling

Voor de bepaling van de slaagkans en de sociale sector op landelijk niveau worden de gegevens gebruikt vanuit het meest recente Woningbehoeftenonderzoek, dit is het WBO 2002. De slaagkans voor de SRE-regio wordt bepaald op het moment december 2005. Voor december 2005 is gekozen omdat op dit moment het laatste Kwalitatief Woningmarktonderzoek binnen de SRE-regio is uitgevoerd. Bij de vergelijking van de slaagkansen op landelijk niveau met die van de SRE-regio dient wel opgemerkt te worden dat er een tijdsverschil is tussen beide metingen. Hierdoor kan de vergelijking van de slaagkansen binnen de SRE-regio en Nederland alleen als indicatie gezien worden. De slaagkansen voor de SRE-regio worden per subregio bepaald. In eerste instantie zouden deze per gemeente worden bepaald maar door de specificiteit van de gegevens wordt op gemeentelijk niveau het vereiste aantal respondenten niet gehaald. Hierdoor mogen bepaalde cijfers op gemeentelijk niveau niet als representatief beschouwd worden.

Geslaagden goedkope koopwoningen
Het aantal geslaagden in een goedkope koopwoning per gemeente opvragen bij makelaars. De huishoudens die in de te onderzoeken perioden een nieuwe goedkope koopwoning hebben betrokken zijn de geslaagden:

Slaagkans 1 : Primaire doelgroep naar een goedkope koopwoning

Geslaagden sociale huursector
Het aantal geslaagden in de sociale huursector opvragen bij de verschillende corporaties. Het aantal huishoudens dat een woning heeft toegewezen gekregen en heeft geaccepteerd over een periode 2004-2005 zijn hierbij de geslaagden. Het aantal geslaagden wordt dan voor de sociale huursector als volgt onderverdeeld:

Slaagkans 2 : Primaire doelgroep naar een goedkope huurwoning.
Slaagkans 3 : Primaire doelgroep naar een betaalbare huurwoning.

Het aantal woningzoekenden dat nodig is voor de berekening van de verschillende slaagkansen (1 t/m 3) op het moment dec. 2005 wordt afgeleid vanuit het kwalitatieve woningmarktonderzoek 2005.

2.3.4 Invloed woonruimteverdeelsystemen op de slaagkansen

Het woonruimteverdeelsysteem is de methode die gehanteerd wordt door een corporatie om het vrijgekomen aanbod van woningen te verdelen over de woningzoekenden. Dus wanneer krijgt een woningzoekende een woning van een corporatie toegewezen. De volgende systemen zijn in de regio te onderscheiden:

- Distributiemodel;
- Aanbodmodel;
- Optiemodel;
- Loting;

2.3.5 Prognose voor de slaagkansen tot 2010

Bij de toekomstige ontwikkeling van de slaagkans zijn de regionale woningbouwafspraken van belang. Hieruit zijn de hoeveelheden in de toekomst te bouwen en te slopen woningen in de sociale sector vastgelegd. Deze hoeveelheden geven inzicht in het toekomstige aanbod. De ontwikkeling van de vraag is afhankelijk van het aantal huishoudens dat in de toekomst tot de primaire doelgroep wordt gerekend.

3 Wet- en regelgeving Volkshuisvesting

Om de maatschappij te voorzien van een optimaal functionerende woningmarkt is deze gebonden aan wet- en regelgeving in Nederland. Het doel van deze wet- en regelgeving is om iedereen een zo goed mogelijk onderkomen te bieden. In dit hoofdstuk wordt vooral gekeken naar wet- en regelgeving die van invloed zijn op de sociale woningmarkt, voor Nederland de kernvoorraad huurwoningen, en voor het SRE-gebied naast de kernvoorraad ook de goedkope koopwoningen.
Op rijksniveau zijn de Huisvestingswet, het Besluit Beheer Sociale Huursector, Nota Wonen 2001: "Mensen, Wensen, Wonen; Wonen in 21e eeuw", het nieuw voorgestelde huurbeleid en vraagondersteuningsinstrumenten van invloed op de sociale woningmarkt. Naast wet- en regelgeving op rijksniveau zijn ook de verschillende visies en plannen op provinciaal en regionaal niveau van invloed omdat van hieruit de verschillende woningprogramma's worden opgesteld.

3.1 Rijksniveau

3.1.1 Huisvestingswet

De Huisvestingswet is opgesteld met als uitgangspunt te zorgen voor vrije vestiging van burgers. Naast de vrije vestiging dient de Huisvestigingswet ook als instrument voor gemeenten om regels te stellen aan de verdeling van woonruimte. Aan de hand van de Huisvestingswet kan door gemeenten een huisvestingsverordening worden opgesteld, dit is overigens niet verplicht. Aan de hand van deze verordening wordt daarna de beschikbare woonruimte binnen een gemeente verdeeld. De verordening geldt niet voor de totale woningmarkt maar voor een beperkt gedeelte en mag alleen toegepast worden onder bepaalde voorwaarden. Die voorwaarden en bepalingen zijn:

- De overheid heeft in het gebied restrictieve eisen gesteld aan uitbreiding van de van de woningvoorraad
- Het marktgebied is beperkt tot goedkope koopwoningen, per gemeente vast te stellen, en huurwoningen tot de maximale huurtoeslaggrens € 604,-
- Men mag slechts beperkte bindingseisen stellen. (In de provinciale kadernotitie "Wonen in perspectief" is aangegeven dat er in Noord Brabant geen gemeenten zijn die bindingseisen mogen stellen)
- Gedeputeerde Staten kan goedkeuring onthouden als er onvoldoende vestigingsmogelijkheden zijn voor groepen en/of er onvoldoende regionale afstemming is.

3.1.2 Besluit Beheer Sociale Huursector

In het BBSH staan aanwijzingen en voorschriften hoe woningcorporaties invulling moeten geven aan hun volkshuisvestingstaak en welke prestaties zij moeten leveren. Van de corporatie wordt verwacht dat zij het beschikbare vermogen optimaal inzet voor nieuwbouw, herstructurering van het woningbezit en de leefbaarheid ten behoeve van de primaire doelgroep. Corporaties dienen zich niet alleen te richten op de kwantiteit van woningen maar tegenwoordig ook op de kwaliteit van de woonomgeving, de zogenaamde woonsituatie.

Om deze prestaties concreet te maken bevat het BBSH zes prestatievelden:

1. Het huisvesten van de doelgroep, de huishoudens die via de reguliere woningmarkt niet kunnen voorzien in hun eigen woonbehoefte;
2. Het instandhouden van de kwaliteit van het woningbezit;
3. Het betrekken van de huurders bij het beheer en beleid, het is verplicht voor corporaties minimaal 1 keer per jaar overleg te voeren met huurders via huurdercomités of andere huurdersbelangenverenigingen;
4. Het waarborgen van de continuïteit van de organisatie door goed financieel beleid;
5. Het bijdragen aan leefbaarheid in buurten en wijken;
6. Het bijdragen aan wonen en zorg.

Relatie corporaties en gemeenten[14]

Het te voeren volkshuisvestingsbeleid is voor een belangrijk deel lokaal beleid. Om dit beleid goed te kunnen invullen dienen gemeenten en corporaties samen te werken. Aan de hand van de zes prestatievelden maakt een corporatie een activiteitenoverzicht. De corporaties zijn verplicht cijfers te presenteren over onder andere het te bouwen en te slopen aantal woningen, de verwachte huuropbrengst, de begrote investeringen, het voorgenomen onderhoud, de plannen voor duurzaam bouwen en de wijze waarop huurders betrokken worden bij het te voeren beleid. Dit activiteitenoverzicht moet ingediend worden bij de gemeente waarna overleg plaatsvindt tussen beide partijen. Het activiteitenoverzicht dient als basis waarop prestatieafspraken worden gemaakt tussen gemeenten en corporaties. Het doel van de prestatieafspraken is het op elkaar afstemmen van plannen en maken van afspraken over de coördinatie van activiteiten. Van de uitgevoerde activiteiten dient ieder jaar een volkshuisvestingsverslag door de corporatie ingediend te worden bij de gemeente om te toetsen in hoeverre de afgesproken prestaties geleverd zijn door de corporatie.

3.1.3 Nota Wonen 2001: "Mensen, Wensen, Wonen; Wonen in 21e eeuw".

De Nota Wonen 2001 stelt de burger centraal in zijn vraag naar huisvesting. Het uitgangspunt van de Nota is meer individuele keuzevrijheid voor de burger. Maar deze vrijheid van de burger mag niet ten koste gaan van de andere burger, de aandacht voor maatschappelijke waarden is hierdoor ook een uitgangspunt in de Nota. Naast deze twee uitgangspunten zijn de betrokkenheid van de overheid en een beheersbare markt ook speerpunten van beleid in de Nota.[15] Wat dus duidelijk uit Nota naar voren komt is dat er meer vanuit een vraaggestuurde strategie geopereerd (kwalitatief) dient te worden door de verschillende actoren op de woningmarkt in plaats van de meer kwantitatieve aanbodsgestuurde strategie. Eén van de vijf kernopgaven uit de Nota, "Kansen scheppen voor kwetsbare groepen", geeft aan dat er aandacht moet blijven voor huishoudens die zonder steun niet kunnen voorzien in hun woonbehoefte. In deze kernopgave wordt vastgesteld dat de meeste mensen goed in staat zijn in hun eigen huisvesting te voorzien. Maar er blijven huishoudens die zonder hulp niet in staat zijn passende woonruimte te vinden. Het gaat hierbij om verschillende groepen: ouderen, asielzoekers, gehandicapten, woonwagenbewoners, jongeren, studenten, starters en lagere inkomensklassen.

[14] Bron: SRE, 2004, Woning gezocht, kiezen of (ver)delen
[15] Bron: Ministerie van VROM, 2000, Nota Wonen; Mensen, wensen, wonen. Wonen in de 21e eeuw.

Verstedelijkingsafspraken[16]

In het kader van de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening Extra (VINEX) en de Actualisering Vierde Nota Ruimtelijke Ordening (VINAC) zijn er tussen het Rijk en het SRE uitvoeringsafspraken gemaakt over de verstedelijkingsopgave tot het jaar 2010. Hierbij is tussen beide partijen een convenant gesloten waarin de ambities zijn vastgelegd. De ambities op het gebied van wonen:

- Versterkte inzet op stedelijke transformatie: dit wordt ook wel de beweging van buiten naar binnen genoemd. Hierbij gaat het vooral om tekorten aan centrumstedelijke en groenstedelijke woonmilieus terug te brengen. Om dit tot uitvoering te brengen stelt de provincie met betrokken partijen regionale kwalitatieve woonprogramma's op. Hierin wordt vermeld welke transformaties van woonmilieus nodig zijn en welke sloop- en nieuwbouwprogramma's hierbij horen.
- In totaal is met de provincie overeengekomen dat er tot 2010 in de SRE-regio totaal 23.820 nieuwbouwwoningen worden gerealiseerd, hiervan zijn 3.224 woningen die aangemerkt worden als vervangende nieuwbouw bij sloop. De netto uitbreiding van het woningbestand in de regio komt uit op 20.596 woningen.[17]
- Vergroten van het aantal woningen dat in particulier opdrachtgeverschap wordt gebouwd: Deze ambitie sluit aan op de Nota Wonen 2001, het vergroten van zeggenschap over woning en woonomgeving.
- De vergroting van het eigen woningbezit: De ambitie is erop gericht in de steden in 2010 een percentage eigenwoningbezit te bereiken van 60% en in de overige gebieden binnen het SRE 65%. Om dit te kunnen realiseren wordt onder andere ingezet op de verkoop van huurwoningen.
- Versterking sociale pijler: De ambitie om 10% van de nieuw te bouwen woningen in bestaand bebouwd gebied te realiseren als sociale koop. Hierbij bedragen de stichtingskosten[18] niet meer dan € 136.134,-[19]

3.1.4 Liberalisatie huurwoningmarkt

Het nieuwe huurbeleid, voorgesteld door Minister S. Dekker in december 2005, heeft als doel het vergroten van de slaagkans van alle woningzoekenden in de huursector. Hiervoor is volgens de minister een grotere vrije huurmarkt noodzakelijk. Het nieuwe huurbeleid geldt alleen voor zelfstandige woonruimten, dus niet voor kamers, woonwagens en andere standplaatsen. Om de vrije huurmarkt te vergroten wordt het woningwaarderingsstelsel aangepast door het huurprijsniveau gedeeltelijk op de WOZ-waarde van een woning te baseren.
Deze huurmodernisering moet zorgen voor een betere prijs-kwaliteitverhouding van huurwoningen en het stimuleren van verhuurders meer woningen te bouwen om zo de doorstroming te bevorderen.
De invoering van het nieuwe huurbeleid vindt plaats in twee stappen. Bij de eerste stap op 1 januari 2007 wordt het woningwaarderingsstelsel aangepast. De WOZ-waarde gaat voor ongeveer 20% de maximale huurprijs bepalen, 80% van de maximale huurprijs blijft gebaseerd op de overige punten uit het huidige stelsel. Bij stap twee, op 1 juli 2007, wordt de huurwoningmarkt ingedeeld in drie gebieden, nu zijn dat nog twee gebieden, namelijk het gereguleerde gebied (95% van alle huurwoningen) en het geliberaliseerde gebied (5%). Naast de twee bestaande gebieden komt er een extra gebied bij, het overgangsgebied.

---

16 Bron: SRE, 2004, Woning gezocht, Kiezen of (ver)delen
17 De woningbouwafspraken worden uitgebreider behandeld in hoofdstuk: Toekomstige ontwikkeling van de slaagkans
18 De stichtingskosten zijn alle kosten die gemaakt worden voor de bouw van een woning, alsmede grondkosten en kosten van meerwerk en renteverlies.
19 Prijspeil: 2004

De afbakening van het overgangsgebied wordt bepaald aan de hand van de WOZ-waarde van de huurwoning. Grenswaarden voor het SRE-gebied zijn als volgt:

- Bovengrens gereguleerd gebied : € 175.000
- Bovengrens overgangsgebied : € 275.000

De huurwoningen die met hun WOZ-waarde boven de bovengrens van het gereguleerde gebied en onder de bovengrens van het overgangsgebied zitten worden opgenomen in het overgangsgebied tot een maximum van 20% van de totale huurmarkt, dit zijn plusminus 600.000 woningen van de 735.000 potentieel te liberaliseren huurwoningen. De woningen in het overgangsgebied zijn de woningen die op termijn vrijgegeven worden voor verhuur in de vrije markt, dit zijn de potentieel te liberaliseren huurwoningen. De voorwaarde voor het op termijn vrijgeven van de woningen in het overgangsgebied is dat er in de regio voldoende nieuwe woningen zijn gebouwd. Of er voldoende woningen zijn, wordt in 2008 en 2010 getoetst. Zolang er nog niet voldoende gebouwd is, worden de woningen in het overgangsgebied niet vrijgegeven voor de vrije huurmarkt. In het overgangsgebied geldt een maximale huur op basis van het aangepaste woningwaarderingstelsel, met een opslag van 10%. Huurders uit het overgangsgebied die huurtoeslag ontvangen worden volledig beschermd en zittende huurders zonder huurtoeslag worden beschermd met een maximum huurverhogingpercentage, ook na 2010. Het gaat dus om nieuwe huurders die kiezen voor een woning in het overgangsgebied. In het onderstaande overzicht zijn per gebied de voorgestelde huurprijsstijgingen vermeld:

- Gereguleerd gebied
  - Maximale huurprijsstijging per woning 2007-2009:1,5%-2,5%-2,5%-3,0% boven inflatie
  - Maximale huurprijs volgens het aangepaste woningwaarderingsstelsel
  - Bestaande huurtoeslagsysteem blijft gehandhaafd

- Overgangsgebied tot 1 juli 2008
  - Zittende huurder met huurtoeslag: woning blijft gereguleerd tot verhuizing
  - Zittende huurder maximale huurstijging 2006-2007: 2,0%-3,0% boven inflatie
  - Feitelijke huurprijs nooit meer dan 10% boven maximale huurprijs volgens het aangepaste woningwaarderingsstelsel

- Overgangssegment vanaf 1 juli 2008
  - Zittende huurder met huurtoeslag: woning blijft gereguleerd tot verhuizing
  - Zittende huurder maximale huurstijging 2008-2009: 3,5%-4,0% boven inflatie
  - Geen maximale huur

- Te liberaliseren gebied
  - Zittende huurder met huurtoeslag: woning blijft gereguleerd tot mutatie
  - Zittende huurder maximale huurstijging 2006-2009: 2,0%-3,0%-3,5%-4,0% boven inflatie, vanaf 2010: vrij
  - Geen maximale huur

- Reeds geliberaliseerde woningen
  - Eenmaal geliberaliseerde woningen blijven geliberaliseerd

Op basis van de WOZ-grens zijn er totaal 735.000 huurwoningen die potentieel geliberaliseerd zouden kunnen worden. Dit betreft 24% van alle huurwoningen, buiten het reeds geliberaliseerde deel, in Nederland. In het SRE-gebied is het aandeel potentieel te liberaliseren huurwoningen het grootst, namelijk 37% van de voorraad.

Een groot deel van de potentieel te liberaliseren woningen in Nederland wordt bewoond door huurders die momenteel huurtoeslag ontvangen, dit zijn totaal 188.500 huishoudens. Zolang deze huurders het recht behouden op huurtoeslag mogen die woningen niet geliberaliseerd worden. Hierdoor resteren er nog 548.000 huurwoningen die potentieel te liberaliseren zijn, dit is 18% van alle huurwoningen. Het aantal woningen dat daadwerkelijk geliberaliseerd wordt is afhankelijk van het beleid van de verhuurders. Zij kunnen er ook voor kiezen liberaliseerbare woningen op te nemen in het gereguleerd gebied.

3.1.5 Ondersteuningsinstrumenten van het Rijk

Al sinds geruime tijd voorziet het Nederlandse woonbeleid in vraagondersteuning, zowel in de huursector met de huurtoeslag als ook in de koopsector met de hypotheekrenteaftrek en koopsubsidie.

Huurtoeslag[20]

In de Nota Wonen is aangegeven dat de huursubsidie, tegenwoordig huurtoeslag, een kerninstrument is en blijft om mensen met een laag inkomen een fatsoenlijke en betaalbare woning te garanderen en de keuzevrijheid wat betreft wonen te vergroten. Om voor huurtoeslag in aanmerking te komen dient een huishouden qua inkomen en vermogenspositie binnen de grenzen van de primaire doelgroep te vallen. De huurtoeslag die een huishouden ontvangt wordt bepaald door het huurbedrag te verminderen met de normhuur, deze bedraagt in 2006 € 182,47. De normhuur is afhankelijk van huishoudensamenstelling en hoogte van het inkomen, de eerder genoemde normhuur geld voor de laagste inkomensklasse.
Voor de verdere bepaling van het huurtoeslagbedrag gelden er drie grenzen qua huurprijzen, namelijk:

- Kwaliteitskortingsgrens : € 339,-
- Aftoppingsgrens : € 520,-
- Maximale huurtoeslaggrens : € 604,-

Tot aan de kwaliteitskortingsgrens kan een huishouden 100% huurtoeslag ontvangen over het huurbedrag minus de normhuur. Bij een huur vanaf de kwaliteitskortingsgrens tot aan de aftoppingsgrens ontvangt men over dit deel 75%. Bij een huur vanaf de aftoppingsgrens tot aan de maximale huurtoeslaggrens is afhankelijk van gezinssamenstelling maximaal 50% huurtoeslag mogelijk. Boven de maximale huurtoeslaggrens is geen huurtoeslag mogelijk.

Hypotheekrenteaftrek

In de koopsector biedt de overheid vraagondersteuning door de hypotheekrenteaftrek, waarbij het betaalde bedrag aan rente over het geleende kapitaal minus het eigen woningforfait (0,6% van de WOZ-waarde) afgetrokken mag worden van het bruto jaarsalaris, waarna alleen over het resterende bruto bedrag inkomsten belasting afgedragen dient te worden.

Koopsubsidie

Voor de periode 2007 – 2011 wordt voor huishoudens met een laag inkomen € 25 miljoen gereserveerd. Dit geld wordt ingezet als koopsubsidie, wat inhoudt dat lage inkomensgroepen en

[20] Bron: SRE, P. Kieboom, 2004, De kern in beeld

starters een maandelijkse tegemoetkoming krijgen in de hypotheeklasten. Bij deze regeling, de BEW-plusregeling, wordt het maximale aankoopbedrag van een woning waarvoor de regeling geldt verhoogd van € 106.600,- naar € 171.000, -[21].

Starterslening

Om de betaalbaarheid van het wonen in de koopsector te vergroten voor de primaire doelgroep is er door het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten een fonds opgericht. Dit fonds heeft als doel het ondersteunen van starters op de koopwoningmarkt. Vanuit het fonds kan een startend huishouden een starterslening krijgen indien het huishouden zonder deze lening niet in staat is een woning te kopen. Deze lening kan maximaal € 35.000,- bedragen, is per gemeente zelf vast te stellen, en is de eerste drie jaar renteloos. Na drie jaar wordt er getoetst of het inkomen op dat moment toereikend is om rente en aflossing over de starterslening te gaan betalen. Indien het inkomen zich de afgelopen jaren niet dusdanig heeft ontwikkeld, dat er rente en aflossing betaald kan worden, wordt de starterslening renteloos gecontinueerd. Na 6, 10 en 15 wordt deze toets herhaald. De praktijk wijst uit dat door middel van de starterslening de koopmarkt bereikbaar wordt voor starters met inkomens die gemiddeld 25% tot 30% lager liggen dan van inkomensgroepen die zelfstandig de koopmarkt betreden[22]. Recentelijk heeft het ministerie van VROM een bedrag van € 40.000.000 gestort in het fonds van het SVN als extra bijdrage voor starters op de koopmarkt.

3.2 Provinciaal niveau

3.2.1 Streekplan "Brabant in balans"

In het provinciaal streekplan "Brabant in balans" wordt een onderscheid gemaakt tussen stedelijke- en landelijke regio's. De provincie ziet de stedelijke regio's als samenhangende verstedelijkte gebieden. Deze gebieden moeten zich in de toekomst verder ontwikkelen tot aantrekkelijke woon-, werk-, en leefmilieus. De stedelijke regio's nemen ook het grootste deel van het woningbouwprogramma voor hun rekening. De landelijke regio's moeten meer ontzien worden qua uitbreiding in de vorm van woongebieden en bedrijventerreinen. Dit om te voorkomen dat landelijke gebieden dichtslibben door bebouwing wat ten koste gaat van de natuurlijke omgeving. Met betrekking tot wonen dienen de landelijke regio's alleen te bouwen voor de eigen natuurlijke bevolkingsgroei, ofwel de groei die optreedt als het saldo van alle verhuisbewegingen op nul wordt gesteld. Dit wordt ook wel 'bouwen voor migratiesaldo-nul' genoemd.

3.2.2 Kadernotitie "Wonen in perspectief"

Volgens de notitie "Wonen in perspectief", kadernotitie "Naar een provinciale woonvisie" heeft de woningmarkt in Brabant een steeds opener en ook steeds meer een regionaal karakter. De woonconsument voelt zich niet meer gebonden aan één specifieke gemeente maar oriënteert zich steeds vaker op de regio om te kunnen voorzien in zijn woonbehoefte. Om hierop in te spelen vraagt de woningmarkt naar een meer regionale aanpak dan naar beleid per specifieke gemeente. De provincie neemt daarom het initiatief voor het opstellen van regionale ontwikkelingsstrategieën voor wonen, met als doel een evenwichtig regionaal woonbeleid voor stedelijke en landelijke gebieden te realiseren.

[21] Bron: Ministerie van VROM, 2006, Persbericht 13-05-2006: Minister Dekker ondersteunt starters op woningmarkt
[22] Bron: SVN, 2005, SVN Nieuwsblad

In Zuidoost-Brabant verzorgt het SRE de regionale ontwikkelingsstrategie in de Regionale Woonvisie: "Samen wonen in zeven ambities". Deze visie wordt verder behandeld in paragraaf 3.3. Voortkomend uit het streekplan wordt het concentratiebeleid voortgezet. Inbreiding krijgt de voorkeur op uitbreiding met betrekking tot woningbouw. Verder wordt er in de kadernotitie aangedacht geschonken aan starters en senioren die vooral in de kleine kernen moeilijk kunnen slagen in het vinden van passende huisvesting. Op dit moment draaien er twee pilots binnen de SRE-regio. De eerste pilot 'bouwen voor specifieke groepen in kleine kernen' is er om de mogelijkheden voor genoemde doelgroepen te vergroten om in de kleine kernen te kunnen (blijven) wonen en om gemeenten te stimuleren hier in hun woon- en volkshuisvestingsbeleid ook extra aandacht aan te besteden. De provincie stelt voor deze pilot totaal 600 woningen extra beschikbaar om deze doelgroepen beter te bedienen. De tweede pilot 'bouwen binnen strakke contouren' is een experiment waarbij gemeenten die bereid zijn bestaande uitbreidingsplannen in te trekken, de vrije ruimte krijgen om binnen het bestaand stedelijk gebied in een periode van vijf jaar zonder kwantitatieve beperkingen vooraf te bouwen. De gemeente Heeze-Leende neemt deel aan de tweede pilot. In eerste instantie nam Heeze-leende ook deel aan de eerste pilot, maar omdat er binnen de bebouwde contouren geen beperkingen meer gelden in de tweede pilot vervallen de voordelen van de eerste pilot.

3.3 Regionaal niveau

3.3.1 Regionaal structuurplan

In het Regionaal structuurplan wordt de visie vanuit het streekplan overgenomen waarbij de landelijke regio's bouwen voor migratiesaldo-nul. De groei van de bevolking buiten de eigen natuurlijke aanwas om zoals in de vorm van vestigers, huishoudens die van buiten de regio verhuizen naar de SRE-regio, dient zoveel mogelijk gehuisvest te worden in de stedelijke regio's. Dit houdt in dat er binnen de stedelijke regio's meer gebouwd mag gaan worden dan alleen voor de eigen aanwas. De prioriteit bij nieuwbouw in de SRE-regio ligt bij inbreiding, herstructureren en intensiveren van bestaand bebouwd gebied.
De stedelijke regio in het SRE-gebied, vooral Eindhoven, begint ruimtelijk gezien vol te raken en zal de komende decennia haar vraag naar woningbouw en bedrijventerreinen niet meer kunnen invullen. Om dit probleem op te kunnen lossen zijn er in het Bestuurlijk Overleg Randgemeenten (BOR) afspraken gemaakt waarin is vastgelegd dat de randgemeenten van Eindhoven een deel van de vraag naar woningbouw en bedrijventerreinen overnemen. De gemeenten bouwen vanaf 2010 tot 2030 voor de eigen vraag en ook voor een deel van de vraag van Eindhoven. Naast de gedeeltelijke invulling van de vraag na 2010 zijn Eindhoven en de randgemeenten ook overeengekomen de scheefheid in het woningbestand in de stedelijke regio terug te dringen. Zo gaan de randgemeenten meer sociale sectorwoningen realiseren in de periode tot 2010. De Eindhovense behoefte aan sociale woningbouw na 2010 wordt geleidelijk verdeeld over de randgemeenten. Zo nemen de randgemeenten na 2010 de realisatie van 10.000 woningen over van Eindhoven. Deze komen buiten de gemeentegrenzen van Eindhoven.

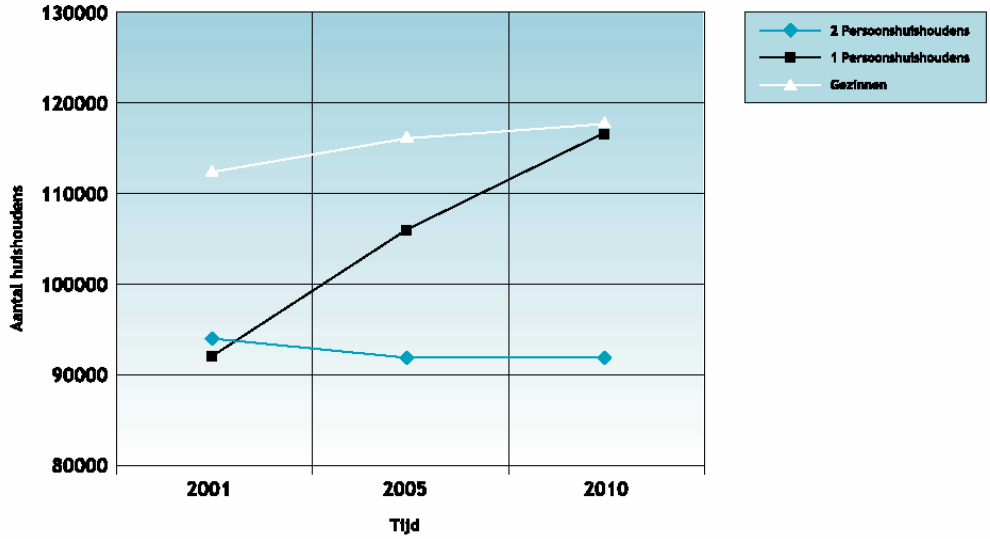
3.3.2 Regionale Woonvisie

Het uitgangspunt van de visie is de woningmarkt in de regio meer aan te laten sluiten op de vraag van de burgers. De regionale Woonvisie is het kwalitatieve kader voor het afstemmen van ontwikkelingen op de woningmarkt.

De gemeentelijke woonvisies zullen binnen de kaders van de regionale woonvisie moeten worden opgesteld. De regionale Woonvisie onderscheidt een zevental ambities. Deze ambities zijn:

- Meer keuzevrijheid en zeggenschap voor de burger, met meer inzicht in de kansen op de woningmarkt;
- Meer evenwicht in de koop-huur-verhouding tussen steden en dorpen;
- Meer capaciteit en kwaliteit in wonen, welzijn en zorg;
- Meer samenwerking tussen alle woningmarktpartijen;
- Meer aandacht voor doelgroepen en betaalbaarheid van het woningen;
- Meer zorg voor kwaliteit van woning en woonomgeving;
- Monitoring van wat er gebeurt.

Met name de ambitie "Meer aandacht voor doelgroepen en betaalbaarheid van het wonen" heeft een directe relatie met het huisvesten van de primaire doelgroep in de regio. In deze ambitie komt naar voren dat de aandachtsgroepen van beleid naast de primaire doelgroep ook bestaat uit starters, één- en tweepersoonshuishoudens, tijdelijke buitenlandse werknemers en statushouders. Er wordt benadrukt dat de betaalbaarheid van het wonen voor deze groep in de laatste tijd is afgenomen. Dit komt vooral door de sterk gestegen prijzen van koopwoningen. Gemeenten en corporaties moeten daarom zorgen dat ze grip houden op de betaalbaarheid door voldoende goedkope- en betaalbare woningen te bouwen. Het SRE en gemeenten moeten zich inzetten om het Rijk ervan bewust te maken dat rijkssubsidies noodzakelijk zijn om het wonen betaalbaar te houden en om aan de rijksdoelstellingen te kunnen voldoen.
In de SRE-regio wijzigt de bevolkingssamenstelling de komende decennia in zeer sterke mate. Het aantal huishoudens groeit nog steeds wat sneller dan het aantal personen. Een oorzaak hiervan is de toename van het aantal éénpersoonshuishoudens binnen de regio. De toename komt deels door de vergrijzing (na het overlijden van de partner komt men alleen te staan), maar ook door de toename van het aantal echtscheidingen en de individualisering van mensen. In het onderstaande schema zijn de geprognosticeerde ontwikkelingen in de huishoudensamenstelling tot 2010 afgebeeld.



Figuur 3.1 Huishoudensontwikkeling 2001-2010 (SRE, 2006)

In de ambitie "Meer keuzevrijheid en zeggenschap voor de burger" wordt de ambitie uitgesproken de gehanteerde woonruimteverdeelsystemen in de huursector transparanter voor de woonconsument te maken. De ambitie is er om de woonruimteverdeelsystemen, zoals ze nu binnen de regio gehanteerd worden, om te smeden naar één systeem per subregio en uiteindelijk één systeem voor de hele regio. Dit om eenduidigheid en een goed inzicht in de kansen van de woonconsument op een huurwoning te verruimen.

4 Slaagkansen Nederland 2002

4.1 Inleiding

De sociale woningmarkt van Nederland bestaat uit de vraag van de primaire doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid en het aanbod van goedkope en betaalbare huurwoningen, de kernvoorraad. In paragraaf 4.2 en 4.3 wordt de vraag van de primaire doelgroep en het aanbod van goedkope en betaalbare huurwoningen bepaald. Vervolgens worden vraag en aanbod in paragraaf 4.4 met elkaar geconfronteerd om te bepalen of er sprake is van een tekort of overschot. Vervolgens zijn de slaagkansen van primaire doelgroep bepaald vanuit het woningbehoeftenonderzoek 2002.

4.2 Resultaten vraag

Allereerst wordt de omvang van de primaire doelgroep bepaald. Hierbij worden ook de factoren die de omvang beïnvloeden onderzocht. Deze factoren zijn de inkomensontwikkeling van de primaire doelgroep en de betaalbaarheid van het wonen. Daarnaast heeft het overheidsbeleid ook invloed op de omvang van de primaire doelgroep, namelijk welke huishoudens behoren volgens het ministerie van VROM tot de primaire doelgroep?
De woningvraag wordt verdeeld in actuele verhuisgeneigden en overige verhuisgeneigden. De actuele verhuisgeneigden betreft de huishoudens uit de doelgroep die binnen één jaar willen verhuizen, overige verhuisgeneigden binnen twee jaar. De input voor de slaagkans betreft het totale aantal verhuisgeneigden die binnen twee jaar willen verhuizen. Als laatste wordt het aantal verhuisgeneigden van de doelgroep onderverdeeld in starters, doorstromers binnen de kernvoorraad en doorstromers buiten de kernvoorraad.

4.2.1 Omvang primaire doelgroep

De aandachtsgroep bestaat in 2002 uit totaal 1.964.033 huishoudens. Hiervan huren 1.473.025 huishoudens een woning. Het aandeel 65-plussers is sterk vertegenwoordigd binnen de doelgroep met 634.380 huishoudens. In vergelijking met de jaren tachtig en negentig, toen de aandachtgroep uit ongeveer 2,5 miljoen huishoudens bestond, is de omvang van de aandachtgroep duidelijk aan het afnemen. Ook het aandeel huishoudens uit de aandachtgroep ten opzichte van het totale aantal huishoudens in Nederland is sterk afgenomen. Zo is het percentage huishoudens behorend tot de aandachtgroep afgenomen van 50% midden jaren tachtig naar 36,4% met totaal 2.282.080 huishoudens in 2000 tot 29,6% in 2002.[23]

4.2.2 Inkomensontwikkeling primaire doelgroep

De inkomensontwikkeling van de primaire doelgroep loopt achter ten opzichte van de overige huishoudens. In de periode 1990-2002 zagen lagere tot midden inkomensgroepen hun inkomen gemiddeld met 41% toenemen, terwijl de gemiddelde stijging van het besteedbare huishoudinkomen voor midden en hogere inkomensgroepen 71% was.

[23] Bron: Ministerie van VROM, 2002, Nota Wonen, Mensen, wensen en wonen in 21ste eeuw.

De inkomensgroei over de periode 1990-2002 lag voor de lagere inkomens (primaire doelgroep) iets boven de inflatie, namelijk (34%)[24]. Dit is duidelijk lager dan de overige huishoudens.

4.2.3 Betaalbaarheid van het wonen

De betaalbaarheid van het wonen is in de periode 1982 tot 1998 steeds verder afgenomen, men is steeds meer gaan betalen voor het wonen in verhouding tot het inkomen. De oorzaak hiervan is dat de groei van de woonuitgaven groter is geweest dan de stijging van het inkomen.
De betaalbaarheid van het wonen wordt uitgedrukt in een quote. Voor de huursector geldt er een huurquote. De huurquote is het percentage van het inkomen wat per maand aan woonlasten wordt uitgegeven. De ontwikkeling van de huurquoten voor de totale huursector is in de periode 1982-2002 opgelopen van 15,8% tot 23,8%. De huurquoten van de primaire doelgroep zijn in die periode sneller gestegen dan voor de niet-aandachsgroep. Zo is de huurquote voor de primaire doelgroep voor dezelfde periode van 19,8% opgelopen tot 30,1% terwijl de quoten voor de niet aandachtsgroep van 11,7% naar 18,4% is gestegen. Een verklaring hiervoor is de achterblijvende inkomensontwikkeling van de aandachtsgroep. Door de stijgende huurquoten van de primaire doelgroep wordt deze groep steeds afhankelijker van de sociale sector. Ook wordt door de afnemende betaalbaarheid de bereikbaarheid van woningen buiten de sociale voorraad beperkter.
De grootste betaalbaarheidsproblemen komen voor bij de lage inkomensgroepen en de inkomensgroepen tot de oude ziekenfondsgrens die geen recht hebben op huursubsidie. De netto huurquote van huishoudens met huursubsidie bedraagt gemiddeld 24%. Huishoudens zonder huursubsidie met een inkomen tot aan de ziekenfondsgrens hebben een gemiddelde huurquote van 26%[25]. Bij de laagste inkomensgroepen, inkomens rond het sociaal minimum, liggen de quotes nog hoger. De gemiddelde huurquote bedraagt 33% voor deze inkomensgroep waarbij er bij een kwart van deze groep sprake is van een huurquote van 40% of hoger. In vergelijking met zowel historisch als internationaal onderzoek zijn de huidige (2002) quotes hoog. In de jaren zeventig werden nog quotes van 17% voor huisvesting als redelijk aangehouden voor modale inkomensgroepen.

4.2.4 Woningvraag

De woningvraag bestaat uit verhuisgeneigden en actuele verhuisgeneigden. De actuele verhuisgeneigden zijn actief op zoek en willen binnen één jaar verhuizen. De overige verhuisgeneigden willen binnen één tot vijf jaar verhuizen. Van de 463.487 huishoudens die willen verhuizen naar een goedkope of betaalbare huurwoningen zijn er 255.000 huishoudens met een actuele vraag.[26]

[24] Bron: Ministerie van VROM, 2004, Betaalbaarheid van het wonen.
[25] Bron: Dekker, S, 2004, Uitwerking voorstellen modernisering huurbeleid, Den Haag Uit: PvdA, projectgroep Wonen 2005
[26] Bron: Ministerie van VROM, 2003, Beter thuis in wonen.

De uiteindelijke vraag woningen uit de kernvoorraad, die na de bepaling van het aanbod, wordt geconfronteerd met het aanbod bedraagt 255.000. In de volgende paragrafen wordt de actuele vraag gespecificeerd in subgroepen.

4.2.5 Woningvraag starters

Een groot deel van de huishoudens die willen verhuizen bestaat uit starters. Omdat ze net beginnen aan hun arbeidscarriere beschikken deze huishoudens vaak over een beperkt inkomen waardoor woningen buiten de sociale sector financieel moeilijk bereikbaar zijn. Het aantal starters onder verhuisgeneigden komt voor het jaar 2002 uit op 151.000 huishoudens[27].

4.2.6 Doorstromers binnen de sociale sector

Het aantal doorstromers uit een sociale of betaalbare huurwoning naar een woning uit hetzelfde segment komt voor het jaar 2002 uit op 85.000 huishoudens.

4.2.7 Doorstromers uit de dure huur- en koopsector

De laatste groep actuele verhuisgeneigden zijn de doorstromers vanuit de dure huur en koopsector. Oorzaken voor deze mutaties zijn senioren die vanuit de koopsector naar de huursector verhuizen, scheidende huishoudens en huishoudens waarvan het inkomen sterk is afgenomen. Senioren doen dit vooral om kwalitatieve redenen. Hierbij kan gedacht worden aan aangepaste woningen waarbij rekening is gehouden met hun beperkingen. Het aantal actuele verhuisgeneigden van de dure huursector naar de kernvoorraad komt voor het jaar 2002 uit op 11.000 huishoudens. Voor huishoudens vanuit de koopsector komt het aantal uit op 8.000 huishoudens.[28]

4.3 Resultaten aanbodkant

Het aanbod van woningen uit de sociale sector is het saldo van het aantal woningen wat ontrokken is aan de voorraad en het aantal woningen wat toegevoegd is of vrijgekomen is uit de bestaande voorraad. De totale kernvoorraad bestaat in 2002 uit 2.637.000 huurwoningen.

4.3.1 Onttrekkingen en sloop

Het totale aantal onttrekkingen uit de sociale sector kwam op totaal 17.890 woningen. Deze onttrekking bestaat naast sloop uit functieverandering van het object, samenvoeging van woningen en rampspoed zoals brand en andere calamiteiten die verdere bewoning onmogelijk maken.[29] Van de totale onttrekking behoorde 74% tot de goedkope voorraad en 20% tot de betaalbare voorraad. Van het totale aantal onttrekkingen zijn de meergezinswoningen (80%) en de naoorlogse voorraad het sterkst vertegenwoordigd. Het totale aantal ontrokken woningen, die bestemd zijn voor de primaire doelgroep, komt uit op 16.100.

[27] Bron: Ministerie van VROM, 2004, Cijfers over wonen
[28] Bron: Ministerie van VROM, 2004, Cijfers over wonen
[29] Bron: TU Delft, 2004, Sloop en sloopmotieven sociale huurwoningen.

4.3.2 Verkoop sociale huurwoningen

Een steeds meer voorkomende trend op de sociale woningmarkt is de verkoop van goedkope en betaalbare huurwoningen. In eerste instantie worden in geval van verkoop de woningen te koop aangeboden aan de zittende huurders. Hebben zij geen belangstelling, dan wordt de woning op de markt gebracht zodra de laatste huurders zijn vertrokken. In de jaren 2001 en 2002 zijn er totaal 27.469 woningen verkocht aan zittende huurders (54%) en aan toekomstige bewoners (46%). Hiervan behoort 70% (19.230 woningen) tot de goedkope voorraad en 18% (4.940 woningen) tot de betaalbare voorraad. Dit zijn totaal 24.170 goedkope en betaalbare huurwoningen.
De meeste huurders die hun huurwoning kopen zijn kapitaalkrachtige huurders. Van alle huurders heeft 66% een inkomen beneden modaal, van de kopers van hun voormalige huurwoning is dit voor slechts 27% het geval.

4.3.3 Nieuwbouw sociale huurwoningen

In de nieuwbouwproductie van sociale huurwoningen is sinds 1997 een dalende trend te onderkennen. Voor de jaren 2001 en 2002 zijn er totaal door corporaties en overheid 26.200 woningen gebouwd. Omdat woningcorporaties sinds de verzelfstandiging in 1995 ook voor andere marktsegmenten, buiten de sociale sector, mogen bouwen dient het aantal nieuwbouwwoningen gecorrigeerd te worden. Van de gerealiseerde nieuwbouw in 2001 en 2002 behoort 65% tot goedkope en betaalbare voorraad. Dit komt neer op 17.030 woningen die toegevoegd zijn aan de sociale voorraad.

4.3.4 Aankoop door sociale verhuurders

Het aankopen van woningen voor het huisvesten van de primaire doelgroep door woningcorporaties zorgt naast nieuwbouw ook voor een uitbreiding van het aanbod. In 2001-2002 zijn er door de corporaties in totaal 16.440 woningen aangekocht. Het aandeel woningen dat ingezet wordt als goedkope of betaalbare huurwoning bedraagt 65%. Dit komt neer op 10.680 woningen[30].

4.3.5 Doorstromers uit de sociale sector

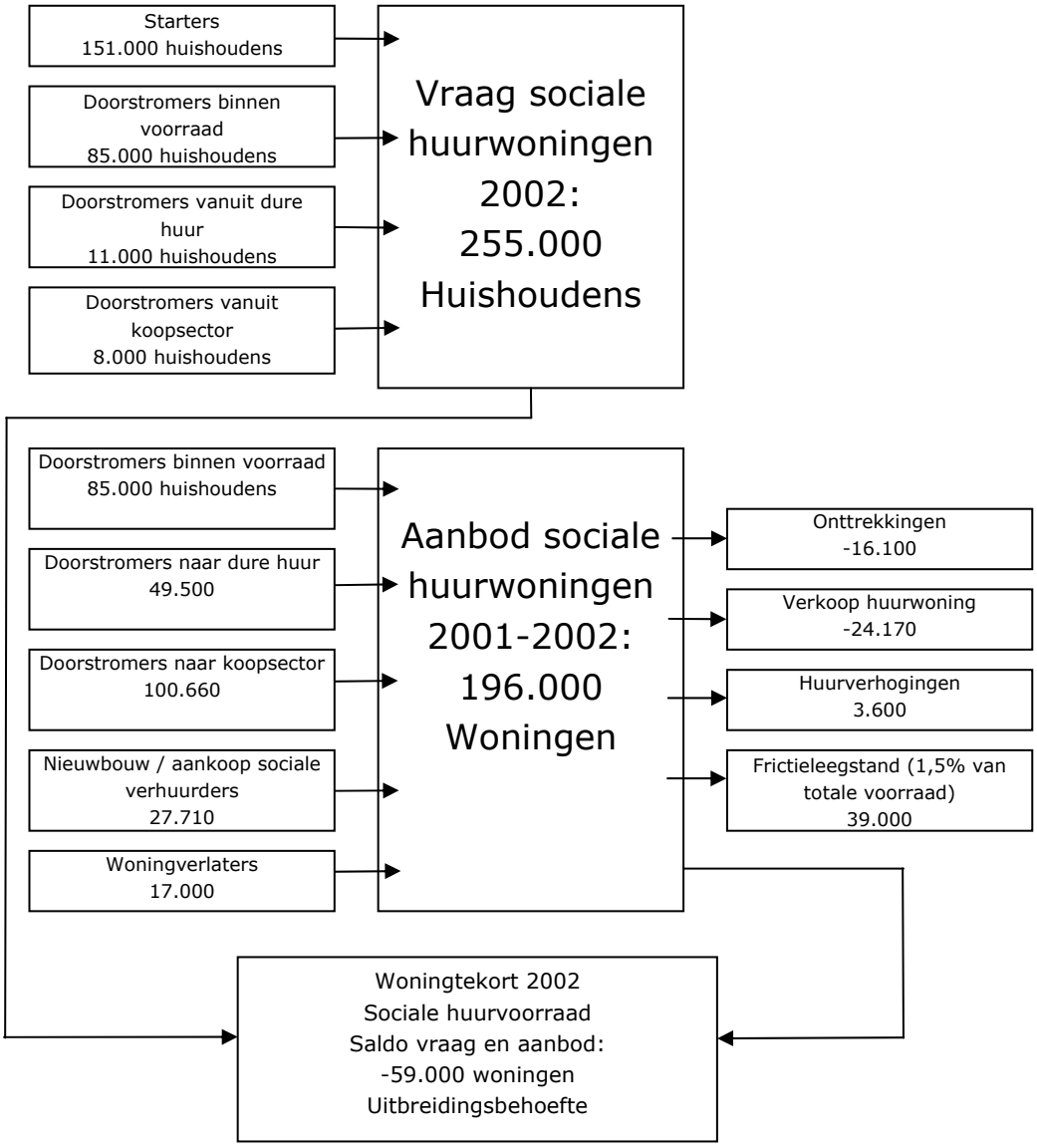
De uitstroom van woningzoekenden naar woningen buiten de sociale sector zorgt voor direct nieuw aanbod doordat deze groep doorstromers geen gebruik meer maken van de sociale voorraad. De doorstroom (uitstroom) is in twee categorieën te verdelen. Zo is er een groep doorstromers naar dure huurwoningen en een groep naar de koopwoningmarkt. Het aantal doorstromers uit de sociale sector naar dure huurwoningen in 2001-2002 bedraagt 49.500 huishoudens. Het aantal doorstromers naar de koopsector komt in 2001-2002 uit op 100.660 huishoudens. Dit aantal is inclusief het aantal kopers van de eigen huurwoning. Het totale aantal doorstromers uit de sociale sector komt uit op 150.160 huishoudens[31].

[30] Bron: Ministerie van VROM, 2004, Toezichtverslag woningcorporaties
[31] [34] Bron: Ministerie van VROM, 2004, Cijfers over wonen

4.3.6 Woningverlaters

Woningverlaters die niet terugkeren als hoofdbewoner of zelfstandig bewoner van een sociale of betaalbare huurwoning maar naar zorginstellingen verhuizen zorgen voor direct aanbod. Onder woningverlaters vallen ook huishoudens die vanuit een zelfstandige woning op kamers gaan wonen. Het totale aantal woningverlaters kwam in 2001-2002 voor de totale woningmarkt uit op 40.000 huishoudens.[32] Het aantal woningverlaters uit de sociale en betaalbare voorraad kwam uit op 17.000 huishoudens.

4.4 Confrontatie vraag en aanbod



Figuur 4.1 Matching vraag en aanbod Nederland 2002 (VROM,2002)

4.4.1 Vraag en aanbod 2002

In het onderstaande schema zijn de actuele vraag en het actuele aanbod verder gespecificeerd.

Nederland 2002		Actuele vraag	Actueel aanbod
Huur eengezins	**goedkoop**	**48.000**	**30.000**
	betaalbaar	**56.000**	**27.000**
Huur meergezins	**goedkoop**	**80.000**	**98.000**
	betaalbaar	**71.000**	**41.000**

Tabel 4.2 Vraag en aanbod 2002 (VROM, 2002)

Uit het schema blijkt dat er één segment is waar het aanbod de vraag overstijgt, namelijk de goedkope meergezinswoningen. Om tot een vergelijking te komen met het totale tekort op de Nederlandse woningmarkt wordt het tekort procentueel bepaald ten opzichte van de voorraad.

Nederland 2002		Verschil vraag/aanbod	Voorraad	Vraagdruk %
Huur eengezins	**goedkoop**	**-17.000**	**636.000**	**-2,7%**
	betaalbaar	**-29.000**	**563.000**	**-5,1%**
Huur meergezins	**goedkoop**	**18.000**	**923.000**	**1,9%**
	betaalbaar	**-29.000**	**515.000**	**-5,7%**

Tabel 4.3 Vraagdruk Kernvoorraad Nederland (VROM, 2002)

4.4.2 Scheefheid in wonen

De matching van vraag en aanbod wordt niet alleen beïnvloed door de kwantitatieve afstemming tussen vraag en aanbod, maar ook door het aantal huishoudens wat scheef woont in de sociale en betaalbare voorraad. Zo is er sprake van goedkope scheefheid wanneer huishoudens met een te hoog inkomen in een sociale en betaalbare huurwoning wonen. Dit zijn inkomens boven de huurtoeslaggrens. Van dure scheefheid is sprake wanneer huishoudens uit de aandachtsgroep gehuisvest zijn in de sectoren buiten de kernvoorraad. In het onderstaande schema zijn het aantal scheefwonende huishoudens opgenomen en hoe deze zich verhouden ten opzichte van de voorraad en de doelgroep.[33]

Scheefheid:	Aantal Huishoudens / Totale kernvoorraad	% van de voorraad	% huishoudens van niet aandachtsgroep
Goedkoop	**1.332.963 / 2.637.677**	**50%**	**15%**

Tabel 4.4 Goedkope scheefheid Kernvoorraad Nederland (VROM, 2002)

Scheefheid:	Aantal Huishoudens / Totale doelgroep	% huishoudens van doelgroep
Duur	**127.082 / 1.964.033**	**6%**

Tabel 4.5 Dure scheefheid Nederland (VROM, 2002)

Het percentage dure scheefwoners betreffen de huishoudens uit de doelgroep die gehuisvest zijn in dure huurwoningen. Dit percentage is dus exclusief de doelgroephuishoudens die gehuisvest zijn in de koopsector.

[33] Bron: Ministerie van VROM, 2004, Cijfers over wonen, pag. 94

4.4.3 Slaagkansen

In de onderstaande tabel staan de slaagkansen voor de diverse sectoren in de huursector weergegeven.

Nederlandse huursector	Slaagkans 1998	Slaagkans 2002
Eengezins goedkoop	50%	40%
Meergezins goedkoop	55%	54%
Huursector goedkoop	53%	48%
Eengezins betaalbaar	62%	28%
Meergezins betaalbaar	60%	33%
Huursector betaalbaar	61%	30%
Kernvoorraad	56%	41%
Eengezins duur	84%	25%
Meergezins duur	54%	24%

Tabel 4.6 Slaagkansen huursector Nederland (VROM, 2002)

De slaagkans bedraagt gemiddeld 37% voor alle groepen verhuisgeneigden die een zelfstandige huurwoning zoeken in 2002[34]. Groepen die het meest van het gemiddelde in negatieve zin afwijken zijn de ouderen (55+). Ook degenen die terugstromen vanuit de koopsector, dit zijn vaak ouderen en scheidende huishoudens, zorgen voor een toename in de vraag.
De starters ondervinden de sterkste daling van hun slaagkans. In 1998 kon nog ruim 50% van de starters een woning bemachtigen. Dat is in 2002 afgenomen tot 37%.[35] Voor ouderen, 55 plussers, is de kans van slagen nog geringer: 33%.
De slaagkans is het laagst voor de categorie 55 jaar tot 74 jaar binnen de groep 55 plussers. Dit betreffen vooral de huishoudens die een vraag hebben naar een nultredenwoning. De hogere leeftijdsgroepen, vanaf 75 jaar, maken meer kans omdat deze groep korter gehuisvest wordt waardoor er meer mutaties zijn.

4.4.4 Analyse Slaagkansen huursector

Algemeen voor de totale huursector zijn de slaagkansen sterk afgenomen. Gemiddeld voor de totale huursector van 57% naar 37%. In de kernvoorraad is het slagingspercentage het sterkst afgenomen voor de betaalbare huurwoningen. De slaagkans is meer dan gehalveerd voor dit deel van de huurmarkt.[36] De goedkope huurwoningen zijn relatief het meest stabiel gebleven. Dit komt omdat de vraag van de doelgroep minder is toegenomen dan de vraag voor betaalbare huurwoningen. Reden hiervoor is dat woningen uit de goedkope voorraad vaak niet meer voldoen aan de woonbehoeften van de doelgroephuishoudens. Opmerkelijk is dat de slaagkans voor de goedkope meergezinswoningen niet is toegenomen maar licht is afgenomen terwijl er sprake is van een overschot qua aanbod in dat segment, volgens de cijfers van vraag en aanbod in paragraaf 4.4.2. De toch betrekkelijk lage slaagkansen voor dit segment worden veroorzaakt door het beperkte aanbod in de overige sectoren van de huursector waar de slaagkansen nog lager zijn. Hierdoor blijft er toch een substantiële vraag bestaan naar goedkope meergezinswoningen. Aan de andere kant worden goedkope meergezinswoningen het meest vaak geweigerd omdat ze niet voldoen aan de woonbehoeften van de woonconsument. Dit houdt in dat ze relatief gezien naar vraag minder geslaagde woningzoekenden huisvesten dan in overige segmenten van de kernvoorraad.

[34] Bron: Min. VROM, 2004, Met zorg gekozen
[35] Bron: Min. VROM, 2003, Gescheiden markten? De ontwikkelingen op de huur- en koopwoningmarkt
[36] Bron: Ministerie van VROM, 2004, Cijfers over wonen

Redenen tot weigering zijn:

- Het kleine woonoppervlak;
- Het lage voorzieningenniveau, zoals het ontbreken van een lift;
- De algemene bouwtechnische staat, zoals gebrekkige thermische en geluidsisolatie.

De slaagkansen buiten de kernvoorraad, de dure huurwoningen, zijn sterker afgenomen dan voor de kernvoorraad. Dit heeft een grote invloed op de slaagkansen van de primaire doelgroep. Door de beperkte slaagkans in de dure huursector wordt de doorstroming van goedkope scheefwoners gehinderd en blijft er dus sprake van een grote scheefheid, in 2002 werd de kernvoorraad voor 46% bewoond door huishoudens buiten de primaire doelgroep. Ook de doorstroming naar de koopsector wordt steeds moeilijker voor goedkope scheefwoners door de prijsstijgingen van koopwoningen. Door de sterke afname van de slaagkansen in de dure huursector en de afname van de betaalbaarheid in de koopsector stagneert de doorstroming. Door deze stagnatie komen er minder woningen vrij in de kernvoorraad voor de primaire doelgroep wat mede de lage slaagkansen tot gevolg heeft.

5 Slaagkansen SRE-regio

5.1 Inleiding

De SRE-regio bestaat uit 21 gemeenten die op verschillende terreinen samenwerken. In de onderstaande kaart zijn de gemeenten binnen de SRE-regio afgebeeld.

Figuur 5.1 Overzichtskaart SRE-gebied (SRE, 2004)

Eén van die terreinen is volkshuisvesting. Het SRE heeft in samenwerking met de gemeenten een regionale Woonvisie opgesteld waarin de gezamenlijke visie op de regionale woningmarkt van de gemeenten is opgenomen. Als uitwerking van deze visie is er onder meer een regionaal woningbouwprogramma opgesteld. Naast het ontwikkelen van woningbouwprogramma's houdt het SRE zich ook bezig met het monitoren van de regionale woningmarkt, waarbij zowel de sociale als de vrije sector worden gemonitord. In dit onderzoek wordt de aandacht beperkt tot de sociale sector.

5.2 Vraag en aanbod SRE-regio 2005

De gegevens worden per gemeente opgesteld. Indien de respons voor bepaalde gemeenten te laag is, waardoor deze cijfers niet als representatief beschouwd mogen worden, zijn de cijfers per subregio weergegeven. Naast de directe factoren, zoals vraag op korte termijn en aantal geslaagden, zijn ook indirecte factoren onderzocht. De volgende indirecte factoren hebben naast de directe factoren invloed op de slaagkans van de primaire doelgroep:

- Omvang van de primaire doelgroep
- Vraag op de lange termijn
- Scheefheid in het wonen
- Verhuisgeneigdheid onder de scheefwoners

5.2.1 Omvang primaire doelgroep

In 2005 zijn in de SRE-regio totaal 308.823 huishoudens gehuisvest. Het aantal huishoudens behorend tot de primaire doelgroep is gestegen van 93.080[37] in 2002 naar 114.460[38] huishoudens in 2005. In verhouding tot de ontwikkeling van het totale aantal huishoudens is de primaire doelgroep toegenomen. Het percentage primaire doelgroep van het totale aantal huishoudens is toegenomen van 30% naar 37%. Opvallend binnen de ontwikkeling van het aantal huishoudens is de toenemende vergrijzing en de toename van het aantal éénpersoonshuishoudens. In de onderstaande schema's wordt een overzicht gegeven van het aantal huishoudens behorend tot de primaire doelgroep en het percentage doelgroep in verhouding tot het totale aantal huishoudens per gemeente binnen de SRE-regio.

Aantal huishoudens behorend tot de primaire doelgroep per gemeente:		
	2005	% van tot.
Asten	2.190	35%
Bergeijk	2.240	32%
Best	3.550	31%
Bladel	2.260	31%
Cranendonck	2.850	35%
Deurne	4.870	40%
Eersel	2.300	34%
Eindhoven	40.780	40%
Geldrop-Mierlo	5.390	34%
Gemert-Bakel	3.890	37%
Heeze-Leende	1.760	30%
Helmond	15.890	44%
Laarbeek	2.920	35%
Nuenen c.a.	2.700	30%
Oirschot	2.110	31%
Reusel-De Mierden	1.450	32%
Someren	2.580	38%
Son en Breugel	2.050	33%
Valkenswaard	5.270	40%
Veldhoven	5.190	30%
Waalre	2.230	32%
Totaal	114.470	37%

Tabel 5.2 Primaire doelgroep SRE per gemeente (SRE, 2005)

Aantal huishoudens behorend tot de primaire doelgroep per subregio:		
	2005	% van tot.
Eindhoven	40.780	40%
Helmond	15.890	44%
Randgemeenten	26.380	33%
De Kempen	10.360	32%
Heeze-Leende-Cr.	4.610	33%
De Peel	16.450	38%
Totaal	114.470	37%

Tabel 5.3 Primaire doelgroep SRE per subregio (SRE, 2005)

De primaire doelgroep is in het stedelijk gebied sterker vertegenwoordigd dan in het landelijk gebied, 38% tegen 35%. De primaire doelgroep is vooral sterk vertegenwoordigd in de twee steden Eindhoven en Helmond. In Eindhoven bedraagt het percentage huishoudens behorend tot de primaire doelgroep 40% van het totale aantal huishoudens, in Helmond 44%.

5.2.2 Vraag primaire doelgroep

De vraag van de primaire doelgroep wordt in het "Kwalitatief woningmarktonderzoek" van het SRE verdeeld in een vraag op korte en lange termijn. De vraag op korte termijn betreft de vraag van verhuisgeneigden die binnen twee jaar willen verhuizen, voor de lange termijn geldt twee tot vijf jaar. In 2005 zijn er in totaal binnen de SRE-regio 22.900 huishoudens uit de primaire doelgroep die binnen twee jaar willen verhuizen. Van dit aantal zijn er 15.527 huishoudens die wensen te verhuizen naar een huurwoning uit de kernvoorraad, waarvan 8.285 doorstromers en 7.242 starters. De overige 7.373 huishoudens wensen een woning in de vrije sector.

[37] Bron: SRE, 2004, De kern in beeld.
[38] Bron: SRE, 2006, Monitor Wonen 2006

Van dit aantal willen er 3.581 huishoudens verhuizen naar een goedkope koopwoning, 1.550 doorstromers en 2.031 starters. Het aantal huishoudens uit de primaire doelgroep dat op de lange termijn wil verhuizen, tussen de twee en vijf jaar, bedraagt 18.200 huishoudens. In het onderstaande overzicht is het aantal verhuisgeneigde huishoudens uit de primaire doelgroep, die binnen twee jaar willen verhuizen, per subregio weergegeven.

Verhuisgeneigdheid < 2 jaar naar kernvoorraad	Doorstromers		Starters			
	< € 331,-	€ 331,- tot € 508,-	< € 331,-	€ 331,- tot € 508,-	Totaal	% doelgroep met verhuiswens
Eindhoven	917	2.702	1.103	1.780	6.502	16%
Helmond	168	796	202	524	1.690	11%
Randgemeenten	264	1.483	670	1.053	3.470	13%
De Kempen	228	520	215	202	1.165	11%
Heeze-Leende-Cranendonck	117	82	82	428	709	15%
De Peel	339	669	244	739	1.991	12%
Totaal	2.033	6.252	2.516	4.726	15.527	14%

Tabel 5.4 Verhuisgeneigdheid naar kernvoorraad (SRE, 2005)

In het onderstaande schema is per subregio de verhuiswens van de primaire doelgroep naar een goedkope koopwoning (< € 186.000) weergegeven.

Verhuisgeneigdheid < 2 jaar naar goedkope koopwoning	Doorstromers	Starters	Totaal	% doelgroep met verhuiswens
Eindhoven	808	900	1.708	4%
Helmond	109	122	231	2%
Randgemeenten	226	296	522	2%
De Kempen	106	242	348	3%
Heeze-Leende-Cr.	80	79	159	3%
De Peel	221	392	613	4%
Totaal	1.550	2.031	3.581	3%

Tabel 5.5 Verhuisgeneigdheid naar koopsector (SRE, 2005)

5.2.3 Aanbod sociale sector

De totale woningvoorraad in het SRE-gebied bestaat uit 300.260 woningen. De sociale sector in de SRE-regio bestaat uit de kernvoorraad huurwoningen en de voorraad goedkope koopwoningen. De kernvoorraad omhelst alle huurwoningen tot een maximaal huurprijsniveau van € 508. Koopwoningen tot een maximaal prijsniveau van € 186.000 behoren binnen het SRE-gebied tot de goedkope koopwoningen. In 2005 bestaat de kernvoorraad uit 94.510 woningen. Het aantal goedkope koopwoningen bedraagt 45.510 woningen. Het percentage woningen behorend tot de sociale sector ten opzichte van de totale voorraad komt hierdoor uit op 47%. De sociale sector per subregio ziet er als volgt uit[39]:

Sociale sector	Huur < € 331,-	Huur € 331,- tot € 508,-	Koop < € 186.000,-	% van totale voorraad
Eindhoven	24.560	17.020	13.920	60%
Helmond	5.057	11.920	3.612	58%
Randgemeenten	4.200	12.710	10.900	32%
De Kempen	1.810	2.740	2.340	23%
Heez-Leende-Cranendonck	1.260	1.070	1.100	25%
De Peel	3.090	9.100	4.900	39%
Totaal	39.977	45.460	36.772	41%

Tabel 5.6 Sociale sector SRE per subregio (SRE, 2005)

[39] Bron: SRE, KWO 2005, Quickstep (www.sre-wmo.databank.nl)

Per gemeente ziet de sociale sector als volgt uit:

Sociale sector	Huur < € 331,-	Huur € 331,- tot € 508,-	Koop < € 186.000,-	% van totale voorraad
Asten	190	1.260	820	38%
Bergeijk	330	350	1.150	27%
Best	x	470	4.490	61%
Bladel	500	440	10	13%
Cranendonck	1.040	320	940	29%
Deurne	970	2.920	660	39%
Eersel	580	550	700	28%
Eindhoven	24.560	17.020	13.920	60%
Geldrop-Mierlo	520	3.540	2.020	39%
Gemert-Bakel	650	2.540	800	39%
Heeze-Leende	230	750	160	20%
Helmond	5.057	11.920	3.612	58%
Laarbeek	980	1.000	1.260	40%
Nuenen c.a.	160	760	500	16%
Oirschot	270	860	270	22%
Reusel-De Mierden	130	530	210	20%
Someren	300	1.390	1.350	46%
Son en Breugel	170	740	440	22%
Valkenswaard	930	2.810	1.220	37%
Veldhoven	430	3.640	1.630	32%
Waalre	138	790	600	23%
Totaal	39.977	45.460	36.772	41%

Tabel 5.7 Sociale sector SRE per gemeente (SRE, 2005)
Met **x** wordt aangegeven dat de gegevens van het gebied onder de drempelwaarde liggen.

5.2.4 Mutaties in de sociale sector

Nu de voorraad in de regio in kaart is gebracht is het voor de bepaling van de slaagkans van belang welke verhuizingen (mutaties) er binnen de sociale sector hebben plaatsgevonden. Het aantal geslaagden in de kernvoorraad wordt bepaald aan de hand van het aantal mutaties bij woningcorporaties in de SRE-regio. Dit is gedaan voor de periode 2004-2005. Voor het aantal geslaagden in koopsector zijn het aantal uitgevoerde transacties door de primaire doelgroep verzameld over dezelfde periode.
In de regio zijn 19 corporaties actief die ook in de regio gevestigd zijn. Naast de in de regio gevestigde corporaties zijn er ook een aantal corporaties actief van buiten de regio. Dit zijn de volgende corporaties:

- Woonzorg Nederland;
- Vitalis;
- De Woonplaats;
- Vestia Groep;
- Wonen Weert

In het onderstaande overzicht is per gemeente het aantal mutaties bij de corporaties in de jaren 2004 en 2005 opgenomen.

De mutaties in de kernvoorraad zijn onderverdeeld in de verschillende prijscategorieën.

Mutaties Kernvoorraad	< € 331,-	€ 331,- tot € 508,-	Mutaties totaal	% van kernvoorraad
Asten	68	107	175	12%
Bergeijk	12	127	139	21%
Best	44	144	188	10%
Bladel	21	81	102	10%
Cranendonck	37	173	210	15%
Deurne	137	171	308	8%
Eersel	24	93	117	12%
Eindhoven	1.387	2.576	3963	9%
Geldrop-Mierlo	131	444	575	9%
Gemert-Bakel	61	84	145	5%
Heeze-Leende	42	74	116	12%
Helmond	799	1.137	2036	13%
Laarbeek	42	190	232	11%
Nuenen c.a.	22	97	119	11%
Oirschot	27	89	116	9%
Reusel-De Mierden	11	46	57	9%
Someren	72	130	202	4%
Son en Breugel	16	40	56	6%
Valkenswaard	46	229	275	7%
Veldhoven	181	669	850	21%
Waalre	27	95	122	11%
Totaal	3.351	6.663	10.014	10%

Tabel 5.8 Mutaties kernvoorraad SRE (SRE, 2005)

Voor de bepaling van de slaagkans voor de koopsector worden alle binnen het SRE-gebied gedane transacties in 2004 en 2005 verzameld. Bij de verzameling van de transacties wordt verondersteld dat niet alle transacties tot € 186.000 zijn uitgevoerd door huishoudens uit de primaire doelgroep omdat de goedkope koopwoningen ook toegankelijk zijn voor overige huishoudens. Om te bepalen welke transacties zijn uitgevoerd door de primaire doelgroep wordt bepaald tot welk maximaal prijsniveau een koopwoning betaalbaar is voor doelgroephuishoudens. Gezien het inkomen en het maximaal eigen vermogen wat een huishouden uit de primaire doelgroep mag hebben kunnen zij een maximale hypotheeksom dragen van € 135.495. Er wordt aangenomen dat alle transacties tot € 135.495 door de primaire doelgroep zijn gedaan. In het onderstaande schema zijn het aantal transacties per gemeente weergegeven.

Transacties goedkope koopwoningen door primaire doelgroep 2004-2005	Transacties < 135.495	Overige transacties < €186.000	% transacties door doelgroep (< € 135.405)
Eindhoven	523	1.966	21%
Helmond	168	757	18%
Randgemeenten	110	804	12%
De kempen	1	73	0%
Heeze-Leende Cranendonck	22	46	32%
De Peel	26	163	14%
Totaal	850	3.809	18%

Tabel 5.9 Kooptransacties primaire doelgroep (NVM, 2006)

5.2.5 Scheefheid in het wonen

Scheefheid in het wonen houdt in dat huishoudens gehuisvest zijn in een bepaald deel van de woningvoorraad terwijl dat deel niet bestemd is voor die huishoudens. Er is sprake van goedkope scheefheid wanneer een huishouden buiten de primaire doelgroep, dus met een te hoog inkomen, gehuisvest is in de kernvoorraad. Bij dure scheefheid zijn er huishoudens behorend tot de primaire doelgroep gehuisvest buiten sociale sector, de vrije sector.

In het onderstaande overzicht zijn het aantal huishoudens dat goedkoop scheefwoont in de kernvoorraad per subregio binnen de SRE-regio weergegeven. De goedkope scheefwoners zijn de huishoudens die gezien hun inkomen buiten de doelgroep vallen maar wel gehuisvest zijn in de kernvoorraad. Om de mate van goedkope scheefheid uit te drukken is daarnaast het percentage scheefwoners ten opzichte van het totale aantal huishoudens opgenomen. Daarnaast heeft de verhuisgeneigdheid van de scheefwoners ook invloed op de slaagkans. Wanneer goedkope scheefwoners verhuizen uit de kernvoorraad ontstaat er aanbod voor de doelgroephuishoudens. De dure scheefwoners zijn de doelgroephuishoudens die in de dure huursector zijn gehuisvest. De verhuisgeneigdheid van dure scheefwoners bepaald mede de vraag naar sociale sectorwoningen en heeft dus een directe invloed op de slaagkans. In de onderstaande schema's zijn het aantal scheefwoners en de verhuisgeneigdheid van de scheefwoners opgenomen.

Goedkope scheefwoners SRE-regio 2005	< € 331,-	€ 331,- tot € 508,-	% van totaal gehuisvest
Eindhoven	6.960	6.670	33%
Helmond	1.617	3.233	29%
Randgemeenten	420	4.410	29%
De Kempen	270	870	25%
Heeze-Leende-Cranendonck	310	380	30%
De Peel	600	3.320	32%
Totaal	10.177	18.883	30%

Tabel 5.10 Aantal goedkope scheefwoners per subregio (SRE, 2005)

Verhuisgeneigdheid Goedkope scheefwoners	Verhuisgeneigd	% van het totale aantal goedkope scheefwoners
Eindhoven	4.096	30%
Helmond	1.659	34%
Randgemeenten	1.109	23%
De Kempen	283	25%
Heeze-Leende-Cranendonck	197	29%
De Peel	615	16%
Totaal	7.959	27%

Tabel 5.11 Verhuisgeneigdheid goedkope scheefwoners (SRE, 2005)

Dure scheefwoners SRE-regio 2005	Vrije sector	% van totale doelgroep
Eindhoven	4.810	12%
Helmond	220	1%
Randgemeenten	2.740	10%
De Kempen	970	9%
Heeze-Leende-Cranendonck	680	5%
De Peel	1.220	7%
Totaal	10.640	9%

Tabel 5.12 Dure scheefwoners per subregio (SRE, 2005)

Verhuisgeneigdheid dure scheefwoners[40]	Verhuisgeneigd	% van het totale aantal dure scheefwoners
Eindhoven	691	14%
Helmond	37	15%
Randgemeenten	907	33%
De Kempen	585	60%
Heeze-Leende-Cranendonck	258	38%
De Peel	670	55%
Totaal	3.148	31%

Tabel 5.13 Verhuisgeneigdheid dure scheefwoners (SRE, 2005)

[40] Opmerking: Bij dure scheefwoners is interessant te weten waar naar toe zij willen verhuizen. Het deel wat invloed heeft op de slaagkans qua verhuisgeneigdheid, degenen die willen verhuizen naar de sociale sector, is al opgenomen in de verhuisgeneigdheid van de primaire doelgroep in paragraaf 4.2.2.

5.3 Slaagkansen SRE 2006

5.3.1 Slaagkansen SRE per subregio

De slaagkansen binnen de SRE-regio zijn per subregio bepaald. Een aantal directe invloedsfactoren zijn in de vorige paragrafen per gemeente vastgesteld. In de onderstaande schema's zijn de variabelen per subregio bij elkaar opgeteld. Aan de hand van deze gegevens zijn de slaagkansen bepaald.

Verhuisgeneigdheid < 2 jaar naar sociale huursector	Doorstromers		Starters			
	< € 331,-	€ 331,- tot € 508,-	< € 331,-	€ 331,- tot € 508,-	Totaal	% doelgroep met verhuiswens
Eindhoven	917	2.702	1.103	1.780	6.502	16%
Helmond	168	796	202	524	1.690	11%
Randgemeenten	264	1.483	670	1.053	3.470	13%
De Kempen	228	520	215	202	1.165	11%
Heeze-Leende-Cranendonck	117	82	82	428	709	15%
De Peel	339	669	244	739	1.991	12%
Totaal	2.033	6.252	2.516	4.726	15.527	14%

Tabel 5.4 Verhuisgeneigdheid naar kernvoorraad (SRE, 2005)

Verhuisgeneigdheid < 2 jaar naar goedkope koopwoning	Doorstromers	Starters	Totaal	% doelgroep met verhuiswens
Eindhoven	808	900	1.708	4%
Helmond	109	122	231	2%
Randgemeenten	226	296	522	2%
De Kempen	106	242	348	3%
Heeze-Leende-Cr.	80	79	159	3%
De Peel	221	392	613	4%
Totaal	1.550	2.031	3.581	3%

Tabel 5.5 Verhuisgeneigdheid naar koopsector (SRE, 2005)

Mutaties Kernvoorraad	< € 331,-	€ 331,- tot € 508,-	Mutaties totaal	% van kernvoorraad
Eindhoven	1387	2576	3963	9%
Helmond	799	1.137	1936	13%
Randgemeenten	467	1718	2185	13%
De Kempen	95	436	531	11%
Heeze-Leende-Cranendonck	79	247	326	14%
De Peel	380	682	1062	9%
SRE Totaal	3.207	6.896	10.103	10%

Tabel 5.8 Mutaties kernvoorraad SRE (SRE, 2005)

Kooptransacties primaire doelgroep 2004-2005	Transacties < 135.495,-	% van de voorraad goedkope koopwoningen < €186.00,-
Eindhoven	523	4%
Helmond	168	1%
Randgemeenten	110	1%
De Kempen	1	0%
Heeze-Leende-Cranendonck	22	2%
De Peel	26	1%
Totaal	850	2%

Tabel 5.9 Kooptransacties primaire doelgroep (SRE, 2005)

De slaagkansen zijn volgens de in hoofdstuk 2 vastgestelde formule bepaald:

Geslaagd(2004-2005)/(Geslaagd(2004-2005) +woningzoekend (2005))

Voor Eindhoven zijn de slaagkansen als volgt:

Goedkope huur	:	1387	/	(1387 + 2020) * 100	=	41%
Betaalbare huur	:	2576	/	(2576 + 4482) * 100	=	36%
Goedkope koop	:	523	/	(523 + 1708) * 100	=	23%

Slaagkans 2006	Kernvoorraad		Koopsector
	< € 331,-	€ 331,- tot € 508,-	< € 135.495
Eindhoven	41%	36%	23%
Helmond	68%	46%	42%
Randgemeenten	33%	40%	17%
De Kempen	18%	38%	0%
Heeze-Leende-Cranendonck	28%	33%	12%
De Peel	39%	33%	4%
SRE Totaal	41%	39%	19%

Groen: hoogste waarde ten opzichte van gemiddelde, rood: laagste waarde.
Tabel 5.14 Slaagkansen primaire doelgroep SRE

Slaagkans kernvoorraad SRE gemiddeld : 40%

5.3.2 Vergelijking slaagkansen SRE met Nederlandse slaagkansen

De slaagkansen voor de SRE-regio wijken af van de landelijke slaagkansen. De landelijke slaagkansen zoals die in hoofdstuk 4 zijn vastgesteld waren in 2002:

- Goedkope huur : 48% : 40% voor eengezinswoningen
  54% voor meergezinswoningen
- Betaalbare huur : 30% : 28% voor eengezinswoningen
  33% voor meergezinswoningen
- Totale kernvoorraad : 41%

Door de afbakening van de sociale sector tot alleen de kernvoorraad wordt de slaagkans van de primaire doelgroep in de goedkope koopsector niet bepaald in het WBO 2002.
Bij de landelijke slaagkansen dient wel opgemerkt te worden dat de slaagkansen voor Nederland het meest recent in 2002 zijn vastgesteld en dat de slaagkansen voor de SRE-regio in 2006 zijn vastgesteld. De vergelijking van slaagkansen tussen SRE-regio en Nederland laat zien dat de slaagkans voor goedkope huurwoningen in de SRE-regio (41%) lager is dan van Nederland (48%). De slaagkans in de betaalbare huursector is in het SRE-gebied (39%) hoger dan die van Nederland (30%). De gemiddelde slaagkans voor de kernvoorraad in het SRE-gebied (40%) ligt ten opzichte van de landelijke slaagkans (41%) iets lager. Oorzaak hiervan is dat een groot deel van de kernvoorraad binnen het SRE-gebied in Eindhoven ligt, namelijk 44%, waardoor het een grote invloed heeft op de gemiddelde slaagkans van het SRE-gebied. Met name de slaagkans in Eindhoven voor betaalbare huurwoningen is lager ten opzichte van het gemiddelde.
Een oorzaak van de lage slaagkans is het loslaten van de passendheidscriteria door een aantal corporaties in Eindhoven waardoor de kernvoorraad ook voor huishoudens buiten de primaire doelgroep toegankelijk is en de vraag toeneemt. Dit onderwerp wordt verder in hoofdstuk 6 behandeld.

De indirecte invloedsfactoren wijken tussen het SRE-gebied en Nederland ook van elkaar af. Zo is de goedkope scheefheid met 30% ruim lager dan het Nederlandse gemiddelde van 46%. Opvallend is wel dat het percentage dure scheefwoners hoger is in het SRE-gebied met 9% tegen 6% landelijk. De oorzaak hiervan is de verhouding doelgroep en kernvoorraad. De kernvoorraad maakt op landelijk niveau 40% uit van de totale woningvoorraad en het aandeel doelgroephuishoudens binnen het totale aantal huishoudens is 29%. Op landelijk niveau is er dus een duidelijk overschot aan kernvoorraadwoningen indien er geen sprake zou zijn van goedkope scheefheid. In het SRE-gebied behoort 45% van de woningen tot de kernvoorraad en 37% van het totale aantal huishoudens tot de primaire doelgroep. Ook is er in het SRE-gebied sprake van een overschot indien er geen sprake zou zijn van goedkope scheefheid, maar het overschot is verhoudingsgewijs wel kleiner dan op landelijk niveau.

5.3.3 Analyse slaagkansen per subregio

De slaagkansen voor de sociale sector in het SRE-gebied wijken per subregio onderling sterk van elkaar. Van 18% tot 68% voor goedkope huurwoningen, 33% tot 46% voor de betaalbare huurwoningen en 0% tot 42% voor de goedkope koopwoningen. Helmond scoort het hoogst in de beide sectoren, kernvoorraad en goedkope koopwoningen.
Om uitspraken te kunnen doen waarom de slaagkansen onderling afwijken worden de directe en indirecte invloedsfactoren met elkaar vergeleken. In de onderstaande tabel zijn de onderzochte factoren van het totale SRE-gebied opgenomen. De twee steden worden onderling vergeleken omdat zij een groot deel van zowel de primaire doelgroep (50%) als de sociale sector (62%) binnen het SRE-gebied vertegenwoordigen. En omdat beide onderling substantieel afwijken qua slaagkansen. Hierna volgen de overige subregio's.

SRE	Huur < € 331,-	Huur € 331,- tot € 508,-	Koop < € 186.000,-	% van totale
Directe invloedsfactoren				
Vraag doelgroep < 2 jaar kernvoorraad	**4.884**	**11.049**	**-**	**14% primaire doelgroep**
Mutaties 2004-2005	**3.351**	**6.663**	**-**	**10% kernvoorraad**
Vraag doelgroep < 2 jaar koop	**-**	**-**	**3.481**	**3% primaire doelgroep**
Kooptransacties doelgroep	**-**	**-**	**850**	**2% soc. Koopsector**
Indirecte invloedsfactoren				
Goedkope Scheefwoners	**12.600**	**15.870**	**-**	**30% sociale sector**
Doelgroep	**-**	**-**	**-**	**37% aantal huishoudens**
Kernvoorraad	**39.977**	**45.460**	**-**	**30% woningvoorraad**
Goedkope koop voorraad	**-**	**-**	**36.772**	**12% voorraad**
Verhuisgeneigdheid goedkope scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**27% aantal goedkope scheefwoners**
Dure scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**9% doelgroep**
Verhuisgeneigdheid dure scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**31% aantal dure scheefwoners**
Slaagkansen	**41%**	**39%**	**19%**	**-**

Tabel 5.15 Overzicht slaagkansfactoren SRE

Vergelijking Helmond met totale SRE-gebied

Helmond	Huur < € 331,-	Huur € 331,- tot € 508,-	Koop < € 186.000,-	% van totale
Directe invloedsfactoren				
Vraag doelgroep < 2 jaar kernvoorraad	**370**	**1.320**	**-**	**11% primaire doelgroep**
Mutaties 2004-2005	**799**	**1.137**	**-**	**13% kernvoorraad**
Vraag doelgroep < 2 jaar koop	**-**	**-**	**231**	**2% primaire doelgroep**
Kooptransacties doelgroep	**-**	**-**	**168**	**1% soc. Koopsector**
Indirecte invloedsfactoren				
Doelgroep	**-**	**-**	**-**	**44% aantal huishoudens**
Kernvoorraad	**4.958**	**11.729**	**-**	**48% voorraad**
Goedkope koop	**-**	**-**	**3.612**	**10% voorraad**
Goedkope Scheefwoners	**1.617**	**3.233**	**-**	**29% kernvoorraad**
Verhuisgeneigdheid goedkope scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**34% aantal goedkope scheefwoners**
Dure scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**1% primaire doelgroep**
Verhuisgeneigdheid dure scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**15% aantal dure scheefwoners**
Slaagkansen	**68%**	**46%**	**42%**	**-**

Tabel 5.16 Overzicht slaagkansfactoren Helmond

De hoge slaagkansen in de kernvoorraad in Helmond worden in eerste instantie veroorzaakt door:

- De relatief lage vraag, Helmond: 11% van de doelgroep (SRE:14%)
- Hoger aantal mutaties in de kernvoorraad, Helmond: 13% in 2004 en 2005 (SRE:10%)

De hoge slaagkans in de koopsector wordt vooral veroorzaakt door de lage vraag van de doelgroep. Wat verder de hoge slaagkansen in Helmond ondersteunt is het lage aandeel dure scheefwoners, slechts 1% van de doelgroep tegen 9% voor het totale SRE-gebied. Daarbij is de verhuisgeneigdheid van de dure scheefwoners ook duidelijk lager in Helmond met 15% ten opzichte van het SRE-gemiddelde 31%. Dit heeft een gunstig effect op de vraag omdat mede hierdoor de vraag lager uitkomt voor Helmond. In tegen stelling tot de vraag vanuit de dure scheefwoners is de vraag van de goedkope scheefwoners in Helmond met 34% hoger dan het SRE-gemiddelde 27%. Dit heeft een gunstig effect op de toekomstige slaagkansen van de primaire doelgroep als de goedkope scheefwoners verhuizen naar een woning buiten de kernvoorraad, mits er voldoende en passend aanbod is. Dit zorgt in de toekomst voor relatief meer aanbod van kernvoorraadwoningen in Helmond ten opzichte van het totale SRE-gebied.

Vergelijking Eindhoven met Helmond

Eindhoven	Huur < € 331,-	Huur € 331,- tot € 508,-	Koop < € 186.000,-	% van totale
Directe invloedsfactoren				
Vraag doelgroep < 2 jaar kernvoorraad	**2.020**	**4.482**	**-**	**16% primaire doelgroep**
Mutaties 2004-2005	**1.387**	**2.576**	**-**	**9% kernvoorraad**
Vraag doelgroep < 2 jaar koop	**-**	**-**	**1.708**	**4% primaire doelgroep**
Kooptransacties doelgroep	**-**	**-**	**523**	**4% soc. Koopsector**
Indirecte invloedsfactoren				
Doelgroep	**-**	**-**	**-**	**40% aantal huishoudens**
Kernvoorraad	**24.560**	**17.020**	**-**	**48% voorraad**
Goedkope koop	**-**	**-**	**13.920**	**15% voorraad**
Goedkope Scheefwoners	**6.960**	**6.670**	**-**	**33% sociale sector**
Verhuisgeneigdheid goedkope scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**30% aantal goedkope scheefwoners**
Dure scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**12% doelgroep**
Verhuisgeneigdheid dure scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**14% aantal dure scheefwoners**
Slaagkansen	**41%**	**36%**	**23%**	

Tabel 5.17 Overzicht slaagkansfactoren Eindhoven

In Eindhoven zijn de slaagkansen duidelijk lager dan in Helmond en voor de betaalbare huurwoningen ook lager dan het SRE-gemiddelde. De slaagkansen voor de goedkope huurwoningen liggen, op Helmond na, wel ruim hoger dan de overige subregio's en is gelijk aan het SRE-gemiddelde. De kernvoorraad in Eindhoven vormt een even groot aandeel van de woningvoorraad als in Helmond, namelijk 48%. Dit geldt ook voor het aandeel primaire doelgroep van het totale aantal huishoudens. De lagere slaagkansen voor de kernvoorraad ten opzichte van Helmond wordt veroorzaakt door het volgende :

- De hogere vraag van uit de doelgroep in Eindhoven:16% (Helmond:11%)
- Het lagere aantal mutaties voor de primaire doelgroep in Eindhoven: 9% (Helmond: 13%)

Ook de slaagkansen in de koopsector zijn in Eindhoven duidelijk lager dan in Helmond. Dit komt door de relatief hogere vraag onder de doelgroep naar koopwoningen, namelijk 4% in Eindehoven tegen 2% in Helmond.

De indirecte factoren in Eindhoven wijken ook af van Helmond al is het verschil klein:

- Goedkope scheefheid in Eindhoven: 33% (Helmond: 29%)
    - Verhuisgeneigdheid: 30% (Helmond: 34%)
- Dure scheefwoners in Eindhoven: 12% (Helmond: 1%)
    - Verhuisgeneigdheid: 14% (Helmond: 15%)

Nadelig voor de slaagkans in Eindhoven is het hogere percentage dure scheefheid bij een nagenoeg gelijke verhuisgeneigdheid. Dit draagt mede bij aan de vraag in Eindhoven en heeft dus een negatief effect op de slaagkans. De goedkope scheefheid heeft voor de toekomstige slaagkans in Eindhoven een licht negatief effect in vergelijking met Helmond.

Vergelijking Randgemeenten met stedelijk gebied

De Randgemeenten	Huur < € 331,-	Huur € 331,- tot € 508,-	Koop < € 186.000,-	% van totale
Directe invloedsfactoren				
Vraag doelgroep < 2 jaar kernvoorraad	**934**	**2.536**	**-**	**13% primaire doelgroep**
Mutaties 2004-2005	**467**	**1718**	**-**	**13% kernvoorraad**
Vraag doelgroep < 2 jaar koop	**-**	**-**	**522**	**2% primaire doelgroep**
Kooptransacties doelgroep	**-**	**-**	**110**	**1% soc. Koopsector**
Indirecte invloedsfactoren				
Doelgroep	**-**	**-**	**-**	**33% aantal huishoudens**
Kernvoorraad	**4.200**	**12.710**	**-**	**21% voorraad**
Goedkope koop	**-**	**-**	**10.900**	**11% voorraad**
Goedkope Scheefwoners	**420**	**4.410**	**-**	**29% sociale sector**
Verhuisgeneigdheid goedkope scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**23% aantal goedkope scheefwoners**
Dure scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**10% doelgroep**
Verhuisgeneigdheid dure scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**33% aantal dure scheefwoners**
Slaagkansen	**33%**	**40%**	**17%**	

Tabel 5.18 Overzicht slaagkansfactoren De Randgemeenten

De slaagkansen voor de Randgemeenten liggen tussen de slaagkansen van het stedelijk gebied (Eindhoven en Helmond) en de landelijke subregio's, op de slaagkans van de betaalbare huurwoningen na. De lagere slaagkansen in de Randgemeenten ten opzichte van het stedelijk gebied hebben de volgende oorzaken:
Kernvoorraad:

- Slechtere verhouding tussen het aandeel kernvoorraad in de totale voorraad en het percentage doelgroephuishouden van het totale aantal huishoudens, namelijk 21% kernvoorraad tegen 33% doelgroephuishoudens in de Randgemeenten. Eindhoven: 48% kernvoorraad tegen 40% doelgroephuishoudens. Helmond: 48% kernvoorraad tegen 44% doelgroephuishoudens.
- Het aantal mutaties in de kernvoorraad is in de Randgemeenten (13%) hoger dan in Eindhoven (9%) maar door de kleinere voorraad is het absolute aantal geslaagden verhoudingsgewijs lager dan in Eindhoven.

Koopsector:

- Door de kleinere voorraad goedkope koopwoningen in de Randgemeenten (11%) ten opzichte van het gemiddelde in het stedelijk gebied. Eindhoven: 15% en Helmond: 10%.
- Lager aantal geslaagden in de goedkope koopsector.

De indirecte invloedsfactoren wijken licht af ten opzichte van het stedelijk gebied:

- Goedkope scheefheid in de Randgemeenten: 29% (Eindhoven: 33% Helmond: 29%)
  - Verhuisgeneigdheid: 23% (Eindhoven: 30%Helmond: 34%)
- Dure scheefwoners in de Randgemeenten: 10% (Eindhoven:12% Helmond: 1%)
  - Verhuisgeneigdheid: 33% (Eindhoven:14% Helmond: 15%)

De lagere goedkope scheefheid heeft geen effect gehad op de huidig vastgestelde slaagkans, maar wel op de toekomstige slaagkans. Vooral de lagere verhuisgeneigdheid levert in de toekomst minder aanbod op van kernvoorraadwoningen, wat een negatief effect heeft op de toekomstige slaagkans.

Het lagere aandeel dure scheefwoners onder de doelgroep in de Randgemeenten wordt mede veroorzaakt door de lagere goedkope scheefheid. De verhuisgeneigdheid onder de dure scheefwoners is in de Randgemeenten duidelijk hoger dan in het stedelijk gebied. Deze verhuisgeneigdheid heeft mede de vraag bepaald en dus ook de hoogte van de slaagkans. Door een hogere verhuisgeneigdheid onder dure scheefwoners wordt de slaagkans negatief beïnvloed.

Vergelijking landelijke subregio's met randgemeenten

De Kempen	Huur < € 331,-	Huur € 331,- tot € 508,-	Koop < € 186.000,-	% van totale
Directe invloedsfactoren				
Vraag doelgroep < 2 jaar kernvoorraad	**443**	**722**	**-**	**11% primaire doelgroep**
Mutaties 2004-2005	**95**	**436**	**-**	**11% kernvoorraad**
Vraag doelgroep < 2 jaar koop	**-**	**-**	**348**	**3% primaire doelgroep**
Kooptransacties doelgroep	**-**	**-**	**1**	**0% soc. Koopsector**
Indirecte invloedsfactoren				
Doelgroep	**-**	**-**	**-**	**32% aantal huishoudens**
Kernvoorraad	**1.810**	**2.740**	**-**	**15% voorraad**
Goedkope koop	**-**	**-**	**2.340**	**8% voorraad**
Goedkope Scheefwoners	**270**	**870**	**-**	**25% sociale sector**
Verhuisgeneigdheid goedkope scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**25% aantal goedkope scheefwoners**
Dure scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**9% doelgroep**
Verhuisgeneigdheid dure scheefwoners	**-**	**-**	**-**	**60% aantal dure scheefwoners**
Slaagkansen	**18%**	**38%**	**0%**	**-**

Tabel 5.19 Overzicht slaagkansfactoren De Kempen

De Kempen scoort het laagst als landelijke subregio in de slaagkansen voor goedkope huurwoningen (18%) en goedkope koopwoningen (0%) ten opzichte van de SRE-gemiddelden. Dit wordt veroorzaakt door de volgende factoren:

- De slechtere verhouding tussen het aandeel kernvoorraad binnen de totale voorraad en percentage doelgroep van het totale aantal huishoudens in De Kempen, namelijk 15% kernvoorraadwoningen en 32% doelgroephuishoudens. Tegen 21% kernvoorraadwoningen en 33% doelgroephuishoudens in de Randgemeenten.
- Lage mutatiegraad van de kernvoorraad, met name de goedkope huurwoningen, in De Kempen: 11% (randgemeenten: 13%)
- Lage aantal kooptransacties door de doelgroep in De Kempen: 1 (randgemeenten: 110)

Opvallend in De Kempen is dat de slaagkans voor betaalbare huurwoningen, 38%, slechts licht afwijkt van de Randgemeenten met 40%. Dit komt door de hoge mutatiegraad van de betaalbare huurvoorraad in vergelijking met de goedkope voorraad in De Kempen. Dit verklaart ook de zeer lage slaagkans voor goedkope huurwoningen in De Kempen. Ook moet hierbij opgemerkt worden dat de vraag naar goedkope huurwoningen een groter aandeel in de totale vraag heeft in vergelijking met de randgemeenten.

De indirecte factoren in De Kempen wijken ook af van de Randgemeenten:

- Goedkope scheefheid in De Kempen: 25% (Randgemeenten: 29%)
  - Verhuisgeneigdheid: 25% (Randgemeenten: 23%)
- Dure scheefwoners in De Kempen: 9% (Randgemeenten: 10%)
  - Verhuisgeneigdheid: 60% (Randgemeenten: 33%)

Door het kleinere aandeel goedkope scheefwoners en de hogere verhuisgeneigdheid in De Kempen zal het effect op het toekomstige aanbod ongeveer gelijk zijn in vergelijking met de Randgemeenten. Ook het aandeel dure scheefwoners wijkt weinig af van elkaar. Opvallend is wel dat de verhuisgeneigdheid van de dure scheefwoners in De Kempen duidelijk hoger is met 60% tegen 33% in de randgemeenten. Een reden hiervoor is dat veel dure scheefwoners veel te duur huren, bijvoorbeeld boven de huurtoeslaggrens van € 604. Hierdoor kunnen deze huishoudens geen huurtoeslag ontvangen wat leidt tot extreem hoge huurquoten.

Heeze-Leende-Cranendonck	Huur < € 331,-	Huur € 331,- tot € 508,-	Koop < € 186.000,-	% van totale
Directe invloedsfactoren				
Vraag doelgroep < 2 jaar kernvoorraad	199	510	-	15% primaire doelgroep
Mutaties 2004-2005	79	247	-	14% kernvoorraad
Vraag doelgroep < 2 jaar koop	-	-	159	3% primaire doelgroep
Kooptransacties doelgroep	-	-	22	2% soc. Koopsector
Indirecte invloedsfactoren				
Doelgroep	-	-	-	33% aantal huishoudens
Kernvoorraad	1.260	1.070	-	17% voorraad
Goedkope koop	-	-	1.100	8% voorraad
Goedkope Scheefwoners	310	380	-	30% sociale sector
Verhuisgeneigdheid goedkope scheefwoners	-	-	-	29% aantal goedkope scheefwoners
Dure scheefwoners	-	-	-	5% doelgroep
Verhuisgeneigdheid dure scheefwoners	-	-	-	38% aantal dure scheefwoners
Slaagkansen	28%	33%	12%	-

Tabel 5.20 Overzicht slaagkansfactoren Heeze-Leende-Cranendonck

De Peel	Huur < € 331,-	Huur € 331,- tot € 508,-	Koop < € 186.000,-	% van totale
Directe invloedsfactoren				
Vraag doelgroep < 2 jaar kernvoorraad	583	1.408	-	12% primaire doelgroep
Mutaties 2004-2005	380	682	-	9% kernvoorraad
Vraag doelgroep < 2 jaar koop	-	-	613	4% primaire doelgroep
Kooptransacties doelgroep	-	-	26	1% soc. Koopsector
Indirecte invloedsfactoren				
Doelgroep	-	-	-	38% aantal huishoudens
Kernvoorraad	3.090	9.100	-	28% voorraad
Goedkope koop	-	-	4.900	11% voorraad
Goedkope Scheefwoners	600	3.320	-	32% sociale sector
Verhuisgeneigdheid goedkope scheefwoners	-	-	-	16% aantal goedkope scheefwoners
Dure scheefwoners	-	-	-	7% doelgroep
Verhuisgeneigdheid dure scheefwoners	-	-	-	55% aantal dure scheefwoners
Slaagkansen	39%	33%	4%	-

Tabel 5.21 Overzicht slaagkansfactoren De Peel

Heeze-Leende-Cranendonck en De Peel hebben in het SRE-gebied de laagste slaagkansen voor de betaalbare huur, namelijk 33%. In vergelijking met de Randgemeenten scoort De Peel een hogere slaagkans voor goedkope huurwoningen en Heeze-Leende-Cranendonck weer lager.

Oorzaken van de lage slaagkansen zijn:

- De kleinere kernvoorraad in verhouding tot het aantal doelgroephuishoudens in Heeze-Leende-Cranendonck: 17% kernvoorraad, 33% doelgroephuishoudens tegen 21% en 33% voor de Randgemeenten.
- De hogere vraag onder de doelgroep naar kernvoorraadwoningen in Heeze-Leende-Cranendonck: 15% tegen 13% in de Randgemeenten.
- In De Peel het lagere aantal mutaties in de betaalbare huur 7% (380/3.090) in vergelijking met de Randgemeenten 14% (1.718/12.710).

De slaagkans voor goedkope huurwoningen in De Peel is juist weer hoger dan in de randgemeenten. Dit wordt veroorzaakt door:

- Hoger aantal mutaties voor goedkope huurwoningen in de Peel: 12% tegen 11% in de Randgemeenten.
- Licht lagere vraag naar goedkope huurwoningen in De Peel: 3% van de doelgroep tegen 4% in de Randgemeenten.

De slaagkansen voor de koopsector zijn ook lager in Heeze-Leende-Cranendonck en De Peel ten opzichte van de Randgemeenten. Oorzaken hiervan zijn:

- De kleinere voorraad goedkope koopwoningen in Heeze-Leende-Cranendonck : 8% van de totale voorraad, De Peel: 11% tegen 15% in de Randgemeenten.
- De hogere vraag vanuit de doelgroep in Heeze-Leende-Cranendonck: 3% van de doelgroep, De Peel: 4% tegen 2% in de Randgemeenten.

De indirecte factoren in Heeze-Leende-Cranendonck(=HLC) en De Peel wijken ook af van de Randgemeenten:

- Goedkope scheefheid in: HLC: 30% en De Peel 32% (Randgemeenten: 29%)
    - Verhuisgeneigdheid: HLC: 29% en De Peel: 16% (Randgemeenten: 23%)
- Dure scheefwoners in HLC: 5% en De Peel: 7% (Randgemeenten: 10%)
    - Verhuisgeneigdheid: HLC: 38% en De Peel: 55% (Randgemeenten: 33%)

Het aandeel goedkope scheefwoners in de twee landelijke subregio's is hoger dan in de Randgemeenten. Vooral De Peel heeft duidelijk meer goedkope scheefwoners dan de Randgemeenten. Een oorzaak hiervan is de lage mutatiegraad in de kernvoorraad, waardoor ook minder goedkope scheefwoners verhuizen uit de kernvoorraad. De verhuisgeneigdheid onder de goedkope scheefwoners is ook laag. Dit heeft een negatief effect op de toekomstige slaagkans van de doelgroep omdat dit leidt tot minder aanbod.
Opvallend is dat het aandeel dure scheefwoners duidelijk lager is terwijl het aantal goedkope scheefwoners licht hoger is in beide landelijke subregio's. Dit is tevens opvallend omdat de sociale sector ten opzichte van het aandeel doelgroephuishoudens duidelijk kleiner is dan in de Randgemeenten. Dit houdt in dat er veel primaire doelgroephuishoudens gehuisvest zijn in de koopsector. De verhuisgeneigdheid onder dure scheefwoners is duidelijk hoger dan in de Randgemeenten. Dit kan dezelfde oorzaak hebben als de hoge verhuisgeneigdheid onder de dure scheefwoners in De Kempen. Door de hogere verhuisgeneigdheid tegen het lager percentage dure scheefwoners ten opzichte van de Randgemeenten zal de invloed van de dure scheefwoners op de vraag en dus direct op de slaagkans ongeveer even groot zijn als in de Randgemeenten.

6 Invloed woonruimteverdeelsystemen op de slaagkans

6.1 Inleiding

Naast de matching van vraag en aanbod is de wijze waarop een woning door een woningcorporatie wordt toegewezen van invloed op de slaagkans. In dit hoofdstuk worden de verschillende in de regio gehanteerde criteria en verdeelsystemen omschreven en geëvalueerd op de invloed op de slaagkans.

Het woonruimteverdeelsysteem heeft zowel invloed op de vraag als op het aanbod. De invloed op het aanbod kan worden uitgeoefend door het labelen van woningen. Hierbij worden vrijgekomen woningen gereserveerd voor bijvoorbeeld doorstromers of starters. Ook heeft het een invloed op de vraag. Zo kan door passendheidscriteria in het woonruimteverdeelsysteem de sociale voorraad gereserveerd worden voor de primaire doelgroep. Dit zorgt ervoor dat huishoudens buiten de primaire doelgroep niet gehuisvest worden in de kernvoorraad en dus alleen aan de vraag vanuit de primaire doelgroep wordt voldaan. Door de reservering van de kernvoorraad voor de primaire doelgroep wordt de vraag van de secundaire doelgroep en overige huishoudens geweerd wat leidt tot een hogere slaagkans van de primaire doelgroep. Ook heeft het woonruimteverdeelsysteem invloed op de slaagkans van subgroepen binnen de primaire doelgroep. Het nadeel hierbij is dat een toename van de slaagkans bij de ene subgroep wel vaak ten koste gaat van de slaagkans van andere subgroepen. De grootste subgroepen uit de primaire doelgroep zijn jongeren (studenten), starters, grote huishoudens en senioren.
Om in aanmerking te komen voor een huurwoning via het woonruimteverdeelsysteem worden door corporaties criteria gehanteerd. De volgende criteria zijn te onderscheiden:

- Vestigingscriteria;
- Passendheidscriteria;
- Selectiecriteria.

Binnen deze criteria zijn weer verschillende criteria die per woonruimteverdeelsysteem kunnen afwijken van elkaar. Bij vestigingscriteria wordt getoetst of er sprake is van een maatschappelijke- of economische binding met de gemeente waar men in gehuisvest wil worden. Passendheidscriteria worden gehanteerd door corporaties om te toetsen in hoeverre de eigenschappen van de woning (grootte, prijsniveau) overeenkomen met de eigenschappen van het huishouden (grootte huishouden, inkomen, leeftijd). Indien aan alle criteria tot dusver voldaan is komt een bepaald huishouden in aanmerking om een woning aangeboden te krijgen. Selectiecriteria bepalen uiteindelijk aan welk huishouden de woning wordt aangeboden. Criteria die hierbij gehanteerd worden zijn woonduur, inschrijfduur, optieduur en loting. In dit hoofdstuk worden nu eerst de verschillende criteria geanalyseerd op de invloed op de slaagkans. Hierna worden de woonruimteverdeelsystemen, die opgebouwd zijn uit de verschillende criteria, geanalyseerd op de slaagkans.

6.2 Invloed criteria

6.2.1 Vestigingseisen

Vestigingscriteria hebben betrekking op de noodzaak zich vanuit een andere gemeente te willen vestigen in een bepaalde gemeente. De vestigingseisen hebben betrekking op de binding die een bepaald huishouden heeft met een gemeente. Zo kan er sprake zijn van sociaal-maatschappelijke binding en/of economische binding. De invloed van vestigingseisen op de slaagkans is beperkt. Alleen de huishoudens van buiten de gemeente ondervinden problemen wanneer zij geen binding hebben met de gemeente naar waar zij naar toe willen verhuizen. Vestigingseisen hebben als effect dat er voorrang wordt verschaft aan lokale woningzoekenden ten opzichte van vestigers. Vooral lokale starters binnen gemeenten ondervinden hierbij voordeel. De vestigingseisen gelden, op sommige nieuwbouw koopwoningprojecten na, alleen voor de sociale huursector. Vestigingscriteria hebben dus een negatief effect op de slaagkans van vestigers, maar hebben wel een gunstig effect op de slaagkans van locale woningzoekenden. Met name grote huishoudens binnen de primaire doelgroep die een grote woning behoeven ondervinden een negatief effect op de slaagkans. Vaak zijn grote woningen in de sociale sector schaars waardoor grote huishoudens buiten hun gemeente moeten gaan zoeken naar passende huisvesting. Hierbij vormen de vestigingseisen dan een obstakel. Vooral landelijke gemeenten stellen vaak vestigingseisen. Hiermee proberen zij hun voorraad vrij te houden voor het huisvesten van de eigen inwoners, zoals eigen aanwas en huishoudensverdunning, zoals de toename van het aantal éénpersoonshuishoudens door individualisering van mensen, het aantal senioren (weduwen en weduwnaren) wat alleen woont en gezinsverdunning door relatiebreuk.

6.2.2 Passendheidscriteria

Passendheidscriteria worden onderscheiden in de volgende criteria:

- Huishoudensamenstelling / grootte woning;
- Inkomen / huurprijsniveau;
- Starter / doorstromer;
- Leeftijd.

<u>Huishoudensamenstelling</u>

Passendheidscriteria met betrekking tot huishoudensamenstelling, zoals het aantal personen waaruit een huishouden bestaat, hebben een gering effect op de slaagkans. Vooral grote huishoudens binnen de primaire doelgroep ondervinden een gunstig effect op de slaagkans. Wanneer deze criteria niet toegepast worden blijkt dat meer huishoudens, vooral kleine huishoudens vaker kiezen voor een grotere woning. Hierdoor worden de grote huishoudens beperkt in de toch al spaarzame voorraad grote woningen binnen de kernvoorraad. Dit blijkt uit de vergelijking van de slaagkansen van grote huishoudens in Eindhoven, Rotterdam en Den Haag. In Eindhoven, waar de passendheidscriteria bijna volledig zijn losgelaten, hebben de grote huishoudens de laagste slaagkans.

Inkomen / huurprijsniveau

De relatie inkomen en huurprijsniveau in geval van een maximum inkomen bij een bepaald huurprijsniveau heeft een gunstig effect op de slaagkans van de primaire doelgroep. Hierbij wordt de eis gesteld dat huishoudens niet boven een vooraf bepaald inkomensniveau mogen uitkomen om voor een bepaalde woning in aanmerking te komen. Door dit criterium wordt de kernvoorraad gereserveerd voor de lage inkomensgroepen. Ouderen en grote huishoudens ondervinden een licht negatief effect op hun slaagkans omdat zij vaak wat hogere inkomens hebben. Het loslaten van het maximum inkomenscriterium leidt tot een grotere vraag naar woningen uit de kernvoorraad doordat ook huishoudens buiten de primaire doelgroep kunnen reageren op deze woningen. Dit verschijnsel is met name in Eindhoven vastgesteld omdat daar in veel gevallen de maximum inkomenstoets is losgelaten. Het effect hiervan is dat de slaagkans afneemt voor de primaire doelgroep.

Starter / doorstromer

Als corporaties onderscheid maken tussen starters en doorstromers heeft dat een negatief effect op de slaagkans van de primaire doelgroep, met name voor starters. Het negatieve effect voor starters heeft twee oorzaken. Aan de ene kant door het hanteren van verschillende selectiecriteria, namelijk woonduur bij doorstromers en inschrijfduur bij starters. De duur van beide wijkt vaak sterk af doordat starters aan het begin van hun wooncarrière staan en dus nog maar voor een beperkte duur staan ingeschreven. Aan de andere kant doordat vaak woningen voor starters worden gelabeld, wat inhoudt dat ze gereserveerd worden voor starters. Dit labelen gebeurt ook voor doorstromers. Door het labelen van woningen voor starters en doorstromers vindt er verdeling plaats van het aanbod voor de twee groepen. Hierbij worden door corporaties meer woningen gelabeld voor doorstromers. Doorstromers zijn voor corporaties voordelig, zij laten na verhuizing een vrije woning achter. Deze woning kan dan opnieuw verhuurd worden aan een doorstromer of starter. In Eindhoven is het onderscheid tussen starters en doorstromers losgelaten. Dit heeft een positief effect op de slaagkans voor starters omdat zij nu op meer woningen kunnen reageren.

Leeftijd

Het stellen van leeftijdcriteria heeft een gunstig effect op de slaagkans van jongeren en ouderen binnen de primaire doelgroep. Het nadeel is wel dat de slaagkans voor de overige groepen binnen de doelgroep beperkt wordt, vooral voor grote huishoudens neemt de slaagkans af.
In de volgende paragraaf worden de verschillende criteria in relatie gebracht met de verschillende woonruimteverdelingsmodellen en wordt de invloed op de slaagkans bepaald.

6.2.3 Selectiecriteria

De selectiecriteria bepalen uiteindelijk aan welk huishoudens de woning wordt toegewezen.
Selectie kan plaats van op basis van woonduur bij doorstromers en inschrijfduur bij starters of door middel van loting. De selectie op basis woonduur of inschrijfduur heeft een gunstig effect op de slaagkans van doorstromers. Het heeft wel een negatief effect op de slaagkans voor starters door hun vaak nog maar beperkte inschrijfduur. Selectie door middel van loting heeft een gunstig effect op de slaagkans van starters. Doordat loting de uiteindelijke selectie bepaald zijn de kansen voor starters en doorstromers gelijk.

6.3 Gehanteerde systemen in de SRE-regio

In de SRE-regio zijn in totaal 23 corporaties actief, 19 hiervan zijn gevestigd binnen de regio en 4 buiten de regio. In de regio maken de corporaties gebruik van de volgende woonruimteverdelingsystemen:

- Distributiemodel
- Aanbodmodel
- Optiemodel
- Loting

In Nuenen (gedeeltelijk), Mierlo, Helmond en Laarbeek worden de woningen door corporaties verdeeld volgens het distributiemodel. In Eindhoven worden meerdere systemen gebruikt. In Eindhoven wordt door Woonbedrijf en Domein gebruik gemaakt van het aanbodmodel.
Wooninc. verdeelt haar woningen volgens het optiemodel en Trudo maakt gebruik van loting. Binnen de overige gemeenten vindt verdeling door de corporaties plaats via het aanbodmodel. In Nuenen wordt naast het distributiemodel ook het aanbodmodel gehanteerd.

6.3.1 Distributiemodel

Bij dit model schrijft de woningzoekende zich in bij de corporatie en overlegt hierbij zijn of haar voorkeuren. De voorkeuren hebben betrekking op soort wijk, huurprijs, woningtype en woninggrootte. Na het inschrijven van de woningzoekende wordt hij / zij op een wachtlijst geplaatst. Hierna is het afwachten voor de woningzoekende tot de corporatie een passende woning aanbiedt. Selectie van de huurder door de corporatie gebeurt op basis van passendheid, wachttijd en eventueel urgentie.

<u>Evaluatie invloed op de slaagkans</u>

Het distributiemodel heeft een positief effect op de slaagkans door het toepassen van passendheidscriteria waardoor de sociale voorraad gereserveerd wordt voor de doelgroep. Hierdoor worden de woningen bestemd voor de primaire doelgroep in de meeste gevallen ook aan de primaire doelgroep toegewezen. De uiteindelijke toewijzing gebeurt op basis van selectiecriteria zoals inschrijfduur of woonduur. Dit selectieprincipe heeft wel een negatief effect voor vestigers en starters binnen de doelgroep. Dit komt omdat zij vaak nog niet lang staan ingeschreven.

6.3.2 Aanbodmodel of Delfts model

Net als bij het distributiemodel kan de woningzoekende zich inschrijven. Bij deze inschrijving worden geen voorkeuren of wensen opgenomen. Iedere week publiceert de corporatie het aanbod van vrij te komen woningen in een regionale krant, woonkrant en tegenwoordig in veel gevallen ook op internet. In de advertenties staan de woningen en woonomgevingen uitvoerig omschreven. Naast de omschrijving staan in deze advertenties vaak ook passendheidscriteria zoals criteria betreffende inkomen, leeftijd en huishoudensamenstelling. Woningzoekenden die aan de voorwaarden voldoen en geïnteresseerd zijn kunnen via een in de advertentie opgenomen woonkeuzebon, telefonisch of via het internet reageren.
In het geval dat er meer dan één huishouden reageert op een vrijgekomen woning vindt er selectie plaats op basis van inschrijvingsduur of woonduur. Dit houdt in dat de woning uiteindelijk wordt toegewezen aan de geïnteresseerde die het langst als woningzoekende staat ingeschreven of over de langste woonduur beschikt. Het weigeren van de woning is beperkt mogelijk.

Evaluatie invloed op de slaagkans

Het aanbodmodel heeft evenals het distributiemodel een positief effect op de slaagkans door het toepassen van passendheidscriteria. De uiteindelijke toewijzing geschiedt vaak op basis van inschrijfduur of woonduur. De combinatie passendheid en toewijzing heeft vooral een gunstig effect op de slaagkans van ouderen en grote huishoudens. Het heeft een negatief effect op de slaagkans van vestigers en starters. Dit komt doordat zij vaak nog niet lang zijn ingeschreven.

6.3.3 Optiemodel

Het optiemodel is vergelijkbaar met het aanbodmodel. Een wezenlijk verschil is dat de woningzoekenden niet iedere week de advertenties hoeft na te pluizen maar zijn voorkeuren kenbaar maakt aan de corporatie en vervolgens voor een woning met zijn specifieke voorkeuren op een wachtlijst geplaatst wordt. Wanneer er een woning aan de voorkeuren van het huishouden voldoet, zoals grootte van de woning, prijsniveau, woonomgeving, wordt deze aangeboden aan het huishouden dat aan de beurt is.

Evaluatie invloed op de slaagkans

Bij het optiemodel richt een huishouden zich op één type woning en staat daar vervolgens voor op een wachtlijst. Het nadeel hierbij is dat de woningzoekende specifiek voor één bepaalde woning op een wachtlijst staat en niet voor alle vrijkomende woningen. Het nadeel is dat wijzigingen in opties moeilijk uitvoerbaar zijn. Als de huisvestingsbehoefte verandert is de wachttijdduur bij een bepaalde optie vaak niet over te hevelen naar een nieuwe optie op een ander type woning. Het effect op de slaagkans is ongeveer gelijk aan het aanbodmodel. Vestigers en starters hebben in het optiemodel een kleinere kans dan bij het aanbodmodel. Naast toewijzing op basis van inschrijfduur of woonduur wordt ook loting gebruikt. Bij loting wordt de slaagkans van starters en vestigers weer vergroot.

6.3.4 Loting

Het verdeelsysteem door middel van loting is een betrekkelijk nieuw systeem van verdelen van woonruimte. Het systeem komt overeen met het aanbodmodel maar wijkt af omdat het geen volgordebepaling kent op basis van inschrijvingsduur, wachttijd of woonduur. Hierdoor maken vooral starters, met een minder langere inschrijvingsduur, meer kans op een woning dan bij het aanbodmodel. De procedure bij het lotingmodel is in grote mate hetzelfde als bij het aanbodmodel. Het belangrijkste verschil is dat de uiteindelijke toewijzing plaats vindt door middel van loting, waarbij ieder huishouden dat op een bepaalde woning heeft gereageerd evenveel kans heeft op die woning.

Evaluatie invloed op de slaagkans

Het lotingsysteem waarbij passendheidscriteria worden losgelaten leidt tot een afname van de slaagkans voor de primaire doelgroep in zijn geheel. Dit komt door het loslaten van passendheidscriteria waardoor ook huishoudens buiten de primaire doelgroep kunnen reageren op een woning en de vraag dus toeneemt. De slaagkans van starters en vestigers is door het lotingmodel wel sterk toegenomen.

6.4 Conclusie invloed woonruimteverdeelsystemen op de slaagkans

Uit de analyse van de gehanteerde criteria en verdeelsystemen binnen de SRE-regio komt duidelijk naar voren dat deze in veel gevallen een gunstig effect hebben op de slaagkans.

Door het toepassen van vestigingseisen neemt de slaagkans van vestigers van buiten de gemeente sterk af of wordt gereduceerd tot nul indien er geen sprake is van een sociale of economische binding. Vestigingseisen hebben vooral een negatief effect op de slaagkans van jongeren, starters en grote huishoudens van buiten de gemeente. Hierdoor wordt de slaagkans van lokale jongeren en starters in de betreffende gemeente wel vergroot.

Passendheidscriteria hebben een gunstig effect op de slaagkansen van doelgroephuishoudens. Door het stellen van eisen over huishoudensamenstelling en inkomen wordt de sociale voorraad huurwoningen gereserveerd voor de primaire doelgroep. Het tegendeel is vastgesteld in een vergelijking van Eindhoven, waar het inkomenscriterium is losgelaten, met Den Haag. Hierbij is vastgesteld dat het loslaten van de inkomencriteria de slaagkansen van doelgroephuishoudens negatief beïnvloed. Doordat ook huishoudens buiten de primaire doelgroep kunnen reageren op een sociale huurwoning neemt de vraag naar deze woningen toe. Daarnaast neemt het aantal nieuwe verhuringen aan de doelgroep af doordat er ook woningen worden toegewezen aan huishoudens buiten de doelgroep. Dit leidt ook tot lagere slaagkansen voor de primaire doelgroep. Als argument voor het loslaten van het inkomenscriterium wordt gesteld, bijvoorbeeld in Eindhoven, dat dit in het kader van de vergroting van de keuzevrijheid van de woonconsument is gedaan, wat een speerpunt is uit de Nota Wonen 2001. Wat ook duidelijk wordt gesteld in dezelfde Nota is dat de verruiming van de keuzevrijheid van de burger niet ten koste mag gaan van andere burgers, de kwetsbare groepen in dit verband. Wat tevens als argument wordt aangedragen is dat het de segregatie in de wijken tegengaat. Door het loslaten van passendheidscriteria wordt de huishoudenssamenstelling van wijken gedifferentieerder. Wat een positief effect heeft op de leefbaarheid. Dit effect is met name in Eindhoven gesignaleerd.

Het toepassen van het passendheidscriterium starter / doorstromer heeft een negatief effect op de slaagkans van starters, vooral doordat veel vrijkomende woningen gereserveerd worden voor doorstromers. In principe is dit logisch omdat doorstromers, na verhuizing, ook weer een woning vrijmaken voor een andere doorstromer of starter. Dit is niet het geval bij starters, die vaak vanuit een niet-zelfstandige woonsituatie verhuizen naar een zelfstandige woning en dus geen verhuurbare woning achterlaten. In bijna alle gemeenten binnen de SRE-regio is het onderscheid starter / doorstromer overigens losgelaten, ten gunste van de slaagkans van starters. Het toepassen van het leeftijdcriterium heeft een gunstig effect op de slaagkans van jongeren, starters en senioren. Dit positieve effect gaat wel ten koste van de slaagkans van de overige huishoudens binnen de primaire doelgroep. Met name grote huishoudens ondervinden hierbij een negatief effect op hun slaagkans.

De woonruimteverdeelsystemen, die in de SRE-regio gehanteerd worden, zijn te onderscheiden in de volgende systemen (modellen): distributiemodel, aanbodmodel, optiemodel en lotingmodel. Het effect op de slaagkans per model is in het onderstaande schema aan de hand van de criteria opgenomen.

	Passendheidscriteria	Selectiecriteria	Effect op de slaagkans
Distributiemodel	**Ja**	**Woonduur/Inschrijduur/Leeftijd**	**++**
Aanbodmodel	**Ja**	**Woonduur/Inschrijduur/Leeftijd**	**++**
Optiemodel	**Mogelijk**	**Loting/Optieduur**	**+/-**
Lotingmodel	**Niet / Beperkt**	**Loting**	**-**

Tabel 6.1 Overzicht woonruimteverdeelsystemen SRE-regio

Het distributiemodel heeft een gunstig effect op de slaagkans door het toepassen van passendheidscriteria omdat de kernvoorraad wordt gereserveerd voor de primaire doelgroep. De uiteindelijke toewijzing heeft, via de selectiecriteria woonduur / inschrijfduur of leeftijd, een negatief effect op starters en vestigers. De selectiecriteria hebben wel een positief effect op de slaagkansen van senioren en grote huishoudens. Het aanbodmodel werkt volgens dezelfde criteria en heeft een vergelijkbare invloed op de slaagkans. Het optiemodel heeft een negatieve invloed op de slaagkans van starters en vestigers door het selectiecriterium optieduur. Het selectiecriterium loting wordt ook wel eens bij het optiemodel toegepast. Loting heeft bij het optiemodel weer een gunstige invloed op de slaagkans van starters en vestigers doordat bij loting iedere optienemer evenveel kans maakt een woning toegewezen te krijgen. Het lotingmodel zelf heeft een negatieve invloed op de slaagkans van de primaire doelgroep doordat passendheidscriteria worden losgelaten. Hierdoor neemt de vraag toe, van huishoudens buiten de primaire doelgroep. De slaagkans van starters en vestigers neemt wel sterk toe door het lotingmodel.

De invloed van de woonruimteverdelingsmodellen op de slaagkans is groot. Hoe groot is afhankelijk van de toegepaste criteria. Wat duidelijk naar voren komt is dat wanneer passendheidscriteria worden losgelaten de slaagkans duidelijk afneemt doordat de kernvoorraad naast de primaire doelgroep ook voor overige huishoudens bereikbaar wordt. Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat het alleen de slaagkans voor de kernvoorraad betreft. Als de passendheidscriteria bij woonruimteverdeling worden losgelaten neemt de slaagkans voor doelgroephuishoudens voor dure huurwoningen wel toe. Dit blijkt onder andere in Eindhoven het geval te zijn. Het nadeel bij het huisvesten van doelgroephuishoudens in dure huurwoningen is dat er meer gebruik wordt gemaakt van huurtoeslag en ook het bedrag aan huurtoeslag hoger is. Zo is het aantal huurtoeslagontvangers in de periode 2002 – 2005 met 8% gestegen in Eindhoven. Dit is een sterkere groei dan het landelijke gemiddelde, 7%. Ook is het gemiddelde bedrag aan huurtoeslag gestegen. Over de periode 2002 – 2005 met 9% (8%, landelijk) tot € 1707,- per huishouden per jaar. Dit bedrag ligt nog net onder het Nederlands gemiddelde, € 1716,- .[41]

Afhankelijk van de wijze waarop er invulling wordt gegeven aan de passendheid en selectie door middel van criteria ondervinden sommige subgroepen een gunstiger effect op de slaagkans dan de overige huishoudens uit de doelgroep. Dit gunstiger effect gaat wel ten koste van de slaagkans van die overige huishoudens. De analyse onderstreept dus het belang van criteria bij de verdeling van woonruimte als het gaat om de slaagkans van de primaire doelgroep.

Duidelijk is te zien dat de slaagkansen tussen Helmond en Eindhoven sterk van elkaar afwijken. Dit is opvallend omdat de verhouding kernvoorraad en primaire doelgroep in beide steden bijna gelijk is.

[41] Bron: Concernstaf gemeente Eindhoven, Jan Vriens, Monitor woonruimteverhuur 2004-2005,

Oorzaak hiervan is de hogere mutatiegraad in de kernvoorraad voor doelgroephuishoudens in Helmond. Het verschil is te verklaren doordat in Eindhoven de passendheidscriteria zijn losgelaten waardoor de kernvoorraad ook bereikbaar wordt voor huishoudens buiten de primaire doelgroep. Doordat vrijkomende woningen ook aan huishoudens buiten de doelgroep worden verhuurd neemt het aantal verhuringen aan de doelgroep zelf af. Dit heeft een negatief effect op de slaagkansen van de primaire doelgroep. Op deze manier wordt wel de segregatie in de wijken van Eindhoven tegengegaan wat een gunstig effect heeft op de leefbaarheid in de wijken.

7 Toekomstige ontwikkeling slaagkans

In dit hoofdstuk wordt de ontwikkeling van de slaagkans van de primaire doelgroep beschouwd, over 2006-2010. Bij de toekomstige ontwikkeling van de slaagkans van de primaire doelgroep wordt de periode 2006-2010 beschouwd. Hoe de slaagkans zich in die periode gaat ontwikkelen is enerzijds afhankelijk van de toekomstige vraag van de primaire doelgroep en anderzijds van het aanbod in de sociale sector.

7.1 Ontwikkeling van de vraag

De volgende factoren zijn van invloed op de vraag van de primaire doelgroep:

- Omvang van de doelgroep;
- Betaalbaarheid van het wonen;
- Vraag aandachtsgroep.

7.1.1 Omvang van de primaire doelgroep

Volgens de Primos-prognose neemt het aantal huishoudens behorend tot de primaire doelgroep in Nederland verder af van 29,6% tot 24,6% van het totale aantal huishoudens, dit komt uit op 1.623.000 huishoudens in 2010.[42] Voor de SRE-regio is er ook geprognosticeerd dat het aantal doelgroephuishoudens zal afnemen. Uit Nota Wonen wordt geprognosticeerd dat de omvang van de primaire doelgroep in de komende jaren zal afnemen tot 88.000 huishoudens in 2010. Uit de cijfers van het laatste kwalitatief woningmarktonderzoek binnen het SRE is gebleken dat de primaire doelgroep in de periode 2002-2005 met 21.000 huishoudens is toegenomen tot 114.000 huishoudens. In relatie met de prognose wordt aangenomen dat de omvang van de primaire doelgroep tot 2010 licht zal stijgen. Hierdoor zal de vraag naar sociale sectorwoningen ook licht toenemen.

7.1.2 Betaalbaarheid van het wonen

De betaalbaarheid van het wonen neemt in de periode tot 2010 voor huishoudens uit de primaire doelgroep in het algemeen af. Hoeveel het afneemt is afhankelijk van hoe huishoudens gehuisvest zijn, in welk segment van de huursector (gereguleerd gebied, overgangsgebied of geliberaliseerd gebied). Hiernaast wordt de betaalbaarheid ook beïnvloed door de mate waarin corporaties gebruik maken van de ruimte in het huurbeleid, dus hoeveel woningen zij in het overgangsgebied willen liberaliseren. Door het ministerie van VROM zijn in relatie tot deze ruimte in het huurbeleid twee scenario's doorgerekend om het effect op de betaalbaarheid te bepalen. In scenario I wordt ervan uitgegaan dat de corporaties 50% van de ruimte benutten, in scenario II wordt 100% van de liberalisatieruimte benut. De consequentie van beide scenario's is dat de betaalbaarheid afneemt doordat de huurquoten verder oplopen tot 2010. Dit geldt zowel voor huishoudens uit de primaire als de secundaire doelgroep. De huurquoten lopen voor de primaire doelgroep tot 2010 in beide scenario's op met de volgende percentages:

- Gehuisvest in gereguleerd gebied : 1,2%
- Gehuisvest in overgangsgebied : 1,8%

[42] Bron: Nota Wonen: Mensen Wensen Wonen ,wonen in de 21ste eeuw

Dit betreffen wel de huishoudens die tot 2010 niet verhuizen. De secundaire doelgroep ondervindt een lichte stijging van de huurquote indien zij niet verhuizen. Wanneer er door de secundaire doelgroep wel verhuisd wordt naar een woning in het geliberaliseerd gebied nemen de huurquoten wel sterk toe voor deze groep, namelijk met 1,9%
Voor het SRE-gebied zijn deze ontwikkelingen in quoten ook zeer aannemelijk omdat het aantal potentieel te liberaliseren huurwoningen in de SRE-regio het hoogst is ten opzichte van andere regio's in Nederland, namelijk 37% van de totale voorraad huurwoningen.
De lastenstijging zoals die hierboven is omschreven geldt algemeen voor de totale primaire doelgroep. De betaalbaarheid van het wonen voor de laagste inkomensgroepen binnen de primaire doelgroep is het sterkst afgenomen, dit komt vooral door de stagnerende inkomensontwikkeling van deze subgroep. Vooral ouderen met lage pensioeninkomsten, rond het AOW-niveau, hebben de afgelopen jaren hun woonquoten zien oplopen naar niveau's rond de 40%. Hun totale woonquote, huur plus vaste lasten, bereikte zelfs een niveau van 50%. Voor de periode tot 2010 wordt een verdere afname verwacht van de draagkracht voor deze groep huishoudens binnen de primaire doelgroep.[43] Wat hier nog bijkomt, is de ontwikkeling van het aantal huishoudens ouder dan 65 jaar en behorend tot de primaire doelgroep. Tot het jaar 2010 neemt het aantal huishoudens ouder dan 65 jaar toe met 18%, voor de periode 2010-2020 is dit percentage 40%.
Om de koopmarkt voor de primaire doelgroep meer toegankelijk te maken, met name voor starters, is er de eerder besproken starterslening ontwikkeld. Hierdoor neemt de betaalbaarheid van de koopsector duidelijk toe. In sommige gemeenten kunnen naast starters ook doorstromers aanspraak maken op een starterslening, dit is door gemeenten zelf te bepalen. Het aantal gemeenten binnen het SRE-gebied wat aangesloten is bij het SVN, en dus de starterslening toepast, is nog gering. Op dit moment, 2006, hebben de volgende gemeente zich aangesloten bij het SVN: Best, Eindhoven, Gemert-Bakel, Helmond, Laarbeek en Oirschot.

7.1.3 Vraag aandachtsgroep

Naast de primaire doelgroep bestaat de aandachtsgroep van beleid ook uit een secundaire doelgroep. De secundaire doelgroep bestaat uit huishoudens met een inkomen vanaf de huurtoeslaggrens tot maximaal € 33.000,-. Door de steeds moeilijker bereikbaar wordende koopwoningmarkt, door de stijgende prijzen, zijn steeds meer huishoudens uit de secundaire doelgroep aangewezen op een woning uit de sociale sector. In de periode tot 2010 zullen de koopwoningprijzen blijven toenemen. Dit wordt veroorzaakt door schaarste op de woningmarkt stijgende bouwkosten, stijgende grondkosten en toenemende ruimtebehoefte van de woonconsument.
De huidige vastgestelde vraag van de primaire doelgroep tot 2010, uitgesplitst naar een verhuisgeneigdheid binnen 2 jaar (19.380 huishoudens) en 2 tot 5 jaar (18.200), zal door de afname van de primaire doelgroep in de regio iets afnemen. Maar door de toenemende vraag vanuit de secundaire doelgroep zal de uiteindelijke vraag toenemen naar sociale sectorwoningen.

[43] Bron: Nibud, 2006, Bestedingen van ouderen

7.2 Ontwikkeling van het aanbod

De volgende factoren zijn van invloed op het aanbod van de primaire doelgroep:

- Regionaal woningbouwprogramma;
- Sociale woningbouw;
- Bouwtempo woningbouwprogramma;
- Nieuwe huurbeleid.

7.2.1 Regionaal woningbouwprogramma

Het Rijk heeft aan de SRE-regio de opdracht gegeven 15.735 woningen te bouwen tot 2010. Voor dit aantal woningen heeft het Rijk een subsidie gereserveerd van € 18.800.000 voor de regio. In de SRE-regio is naast het aantal door het Rijk te bouwen woningen een extra ambitie uitgesproken om in totaal 23.820 woningen te bouwen. Uiteindelijk is er door het Rijk, Eindhoven, Veldhoven, Helmond en het SRE (waarbij het SRE een tekenbevoegdheid heeft voor de overige gemeenten) overeengekomen 23.820 woningen te bouwen. Hierna is er door de gemeenten zelf opgegeven wat hun ambities zijn om te bouwen tot 2010. Totaal komt het aantal toe te voegen woningen binnen het SRE uit op 25.450 woningen. Dit zijn de nieuw te bouwen woningen exclusief vervangende nieuwbouw bij sloop. De totale opgave inclusief vervangende nieuwbouw bij sloop komt uit op 28.000 à 29.000 woningen.
Op 23 juni 2004 is het woningbouwprogramma door de regioraad vastgesteld. In het onderstaande schema zijn de verschillende te bouwen woningen naar sector onderverdeeld over de subregio's binnen het SRE.

	totaal			huur			koop			sector			zorgwoningen				
	absoluut	huur	koop	goedkoop	middelduur	duur	goedkoop	middelduur	duur	sociaal	vrij	sloop	beschermd	verzorgd	geschikt	totaal	woon-wagens
Stedelijk gebied	17.404	31%	69%	9%	15%	8%	11%	30%	27%	35%	65%	2.719	119	2.074	3.709	5.902	46
Kempen	3.045	40%	60%	4%	29%	7%	16%	21%	22%	50%	50%	206	257	479	598	1.334	8
Hee-Lee-Cra *	740	21%	79%	2%	17%	2%	6%	69%	4%	25%	75%	70	70	162	116	348	0
Peel	4.261	34%	66%	10%	17%	7%	7%	24%	35%	34%	66%	229	391	557	1.077	2.025	9
Totaal SRE	**25.450**	**32%**	**68%**	**8%**	**17%**	**7%**	**11%**	**29%**	**27%**	**36%**	**64%**	**3.224**	**837**	**3.272**	**5.500**	**9.609**	**63**

Tabel 7.1 Regionaal Woningbouwprogramma SRE 2004-2009

Ruim een derde van de nieuwbouw betreft een zorgwoning. In de Kempen wordt relatief veel in de huursector (40%) en de sociale sector (50%) gebouwd. In het stedelijk gebied wordt meer dan tweederde van de nieuwbouw gerealiseerd.

7.2.2 Sociale woningbouw 2006-2010

De voorwaarde die het Rijk stelt om het geliberaliseerde gebied in de huursector uit te mogen breiden is dat er voldoende woningbouwproductie is. De woningbouwproductie is nodig om de burger meer keuzemogelijkheden te bieden. Naast meer keuzevrijheid moet het bestaande tekort teruggebracht worden naar 1,5% in 2010 om zo ook een meer ontspannen woningmarkt te creëren. De huidige woningbouwafspraken tussen het Rijk en de provincies zijn hierop gebaseerd. Op basis van het Socrates-model is door het ministerie van VROM vastgesteld dat er door woningcorporaties 111.000 woningen geproduceerd dienen te worden tot 2010. Het totaal is verdeeld over twee perioden, namelijk tot 2008 dienen er 51.000 woningen toegevoegd te worden en vanaf 2008 tot 2010 is de opgave 60.000 woningen. In 2008 wordt er getoetst of het aantal afgesproken woningen ook daadwerkelijk geproduceerd is om vervolgens de begrenzing van de huursom te kunnen laten vervallen vanaf 1 juli 2008. De minister geeft hierbij duidelijk aan dat er vooral ontwikkeld dient te worden in het betaalbare- en dure huursegment omdat hier een grote vraag naar is. Tevens is dit prijssegment geschikt als buffer tussen huren en kopen. Deze huurwoningen kunnen bij een verder aantrekkende economie omgezet worden in koopwoningen. De randvoorwaarde hierbij is dat het gereguleerde gebied groot genoeg moet blijven om huishoudens uit de primaire doelgroep te kunnen blijven huisvesten. Daarbij wil de minister dat het gereguleerde gebied ook groot genoeg is om ook aan de vraag vanuit de secundaire doelgroep te kunnen voldoen.
Voor het SRE-gebied geldt een opgave van 6.108 woningen die gebouwd dienen te worden door de verschillende in de regio actief zijnde corporaties. Voor de periode 2005 tot 2007 dienen er 2.778 woningen geproduceerd te worden, voor de periode 2008-2009 3.330 woningen.[44] Het woningbouwprogramma bestaat voor 36% uit sociale sectorwoningen. Het totale aantal woningen bestemd voor de primaire doelgroep komt uit op 8.400 woningen. Dit aantal betreft de netto uitbreiding, dus hier komt vervangende nieuwbouw bij sloop nog bij.

7.2.3 Bouwkostenontwikkeling woningbouw

In de periode 1995 tot 2005 zijn de bouwkosten voor woningen toegenomen met 47%. De toename is mede het gevolg van de toenemende grootte van de woning. Naast de grootte van de woning heeft de verhoging van het btw-tarief voor de bouw in 2001, van 17,5% naar 19% ook bijgedragen aan de stijging van de bouwkosten. De bouwkosten per m3 zijn in de periode 1995-2005 per jaar met gemiddeld 4% toegenomen, voor koopwoningen 5%, voor huurwoningen 4%.
Voor de periode 2005-2010 stijgen de bouwkosten verder. De gemiddelde stijging per jaar komt voor woningbouw uit op 4%. Deze waarde betreft de stijging per m3.

[44] Bron: Min. VROM, 2006, Productie corporaties in kader van het huurbeleid.

7.2.4 Stagnatie woningbouwproductie

Het bouwtempo tot 2005 lag te laag om het aantal afgesproken woningen van 23.820 voor 2010 te realiseren. In 2004 lag het tempo op 2.140 woningen per jaar. Voor het realiseren van de doelstelling dient het tempo opgeschroefd te worden naar 4.760 woningen per jaar voor de jaren 2005 tot met 2010. In 1995 is het benodigde tempo voor het laatst gehaald. Het benodigde tempo voor de 2005-2010 ligt meer dan 50% hoger dan het gemiddelde tempo van de laatste 5 jaren. Vooral in het stedelijke gebied ligt de bouwambitie veel hoger dan de daadwerkelijke bouwproductie. Oorzaken voor de stagnatie in de bouwproductie zijn gelegen in[45]:

- Trage besluitvormingsprocedures bij gemeenten;
- Inspraakprocedures;
- Bezwaarprocedures van particulieren en belangenorganisaties;
- Langdurige wettelijke procedure bestemmingsplan;
- Onderhandelingen gemeenten en marktpartijen;
- Economisch tij en consumentenvertrouwen.

Het huidige (2005) bouwtempo van 2.340 woningen ligt nog steeds veel te laag. Het bouwtempo is in de afgelopen 10 jaar nog nooit zo laag geweest. In het SRE-gebied zijn drie gemeenten die boven het jaargemiddelde liggen qua woningbouwproductie. De overige gemeenten liggen onder de benodigde productie. De totale productie in het SRE-gebied in 2005 bedroeg 49% van het benodigd jaargemiddelde. In het stedelijk gebied was dit 44%, in het landelijk 71%. Om nog steeds te kunnen voldoen aan de doelstelling dient het bouwtempo vanaf 2006 verhoogd te worden van 4.760 naar 5.370.
Uit recente cijfers van het CBS (2006) blijkt dat het bouwtempo is gestegen. Met name voor Noord-Brabant is het tempo duidelijk toegenomen. In de eerste negen maanden van 2006 zijn er 2.600 woningen meer gereedgekomen dan in dezelfde periode in 2005. Ook is het aantal verleende bouwvergunningen in dezelfde periode in 2006 toegenomen met 400 extra verleende vergunningen ten opzichte van de eerste negen maanden van 2005. Gemiddeld in Nederland is de productie van huurwoningen met 33% het sterkst gestegen.

7.2.5 Nieuwe huurbeleid 2006

Indien het nieuwe huurbeleid van voormalig minister S. Dekker wordt doorgezet heeft dit gevolgen voor het aanbod van de sociale sectorwoningen. In de SRE-regio is 37% van de totale huurvoorraad potentieel te liberaliseren. Dit zijn de huurwoningen met een WOZ-waarde tussen de € 175.000 en € 275.000. Het aandeel geliberaliseerde huurwoningen mag uiteindelijk maximaal 25% van de huurvoorraad zijn. Om de huurvoorraad verder te mogen liberaliseren moeten er eerst voldoende woningen worden gebouwd. Indien dit het geval is komen de woningen in het overgangsgebied in aanmerking geliberaliseerd te worden. Het is uiteindelijk door de verhuurder te bepalen welke woningen in het overgangsgebied worden geliberaliseerd of terug worden opgenomen in het gereguleerd gebied. Uit een prognose van de gemeente Eindhoven blijkt dat het aandeel potentieel te liberaliseren woningen sterk onder het gemiddelde van het SRE-gebied ligt, namelijk 18% van de huurvoorraad tegen 37% voor het SRE-gebied. Met name de Randgemeenten hebben duidelijk meer potentieel liberaliseerbare woningen in hun huurvoorraad dan Eindhoven.

[45] Bron: BRO, 2006, Onderzoek en analyse stagnatie woningbouwproductie (SRE)

Hierdoor zal de toch al kleinere kernvoorraad in de Randgemeenten door de stijgende huurprijsniveaus verder verkleind worden waardoor er meer doelgroephuishoudens naar Eindhoven zullen trekken. Hierdoor zal de druk op de Eindhovense kernvoorraad toenemen[46].

7.3 Conclusie ontwikkeling slaagkansen

De omvang van de primaire doelgroep neemt tot 2010 licht toe. Dit zal een beperkte invloed hebben op de vraag. De vraag vanuit de primaire doelgroep zal eerder toenemen omdat naast de al bestaande reguliere vraag, de vraag zal oplopen door gedwongen herhuisvesting bij herstructureringsopgaven in met name de twee grote steden. Daarnaast zal de vraag toenemen door de steeds groter wordende vraag vanuit de secundaire doelgroep. Door de afnemende betaalbaarheid wordt de afhankelijkheid van de aandachtsgroep voor de sociale sector versterkt. Hierdoor wordt de keuzevrijheid van deze groep ingeperkt. Hierdoor neemt de vraag naar kernvoorraadwoningen vanuit de doelgroep toe. Deze toename van de vraag heeft een negatief effect op de slaagkansen van de primaire doelgroep.

In het kwalitatief woningbouwprogramma zijn veel zorgwoningen bestemd voor deze specifieke groep opgenomen. Hierbij is het wel de vraag in hoeverre deze betaalbaar zijn voor de 65-plussers uit de primaire doelgroep omdat nieuwbouw in de meeste gevallen gepaard gaat met een hoger huurprijsniveau. Dit geldt ook voor de nieuwbouw tot 2010 omdat de bouwkosten verder door zullen stijgen tot 2010.

De huidige vraag van de primaire doelgroep, vastgesteld uit het laatste woningmarktonderzoek binnen het SRE, komt uit ruim 37.000 huishoudens die voor 2010 willen verhuizen naar een woning in de sociale sector. Dit aantal is exclusief het aantal huishoudens uit de primaire doelgroep die van buiten de regio zich wil vestigen binnen de regio. Daarnaast zal de vraag toenemen door de groeiende vraag van de secundaire doelgroep naar de sociale sector. Het aanbod van sociale sectorwoningen neemt toe door nieuwbouw. Tot 2010 worden er 8.800 sociale sectorwoningen toegevoegd aan de voorraad. Een nadelige invloed op de ontwikkeling van het aanbod is het bouwtempo van de afgelopen jaren. Gezien dat bouwtempo is het onzeker of de afgesproken aantallen ook daadwerkelijk gerealiseerd gaan worden. De stijging van het bouwtempo in de eerste negen maanden van 2006 maakt de kans duidelijk groter dat de afgesproken aantallen ook gerealiseerd gaan worden voor 2010. Met name de sterke stijging van de huurwoningproductie heeft een positieve invloed op de slaagkans.

Indien het nieuwe huurbeleid ten uitvoer wordt gebracht heeft dit een ongunstig effect op de slaagkansen in de kernvoorraad. Omdat het overgangsgebied gedeeltelijk bestaat uit woningen behorend tot de kernvoorraad wordt de kernvoorraad verkleind indien de verhuurders ervoor kiezen die woningen te liberaliseren. Een duidelijke voorwaarde in het nieuwe huurbeleid is wel dat de kernvoorraad groot genoeg moet blijven om de primaire doelgroep te kunnen huisvesten. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat het erg onzeker is of het nieuwe huurbeleid wordt uitgevoerd. De Eerste Kamer neemt het nieuwe huurbeleid niet in behandeling zolang er geen nieuw kabinet is geïnstalleerd. Daarnaast heeft de Vereniging van Nederlandse Gemeenten zijn afkeuring over het nieuwe huurbeleid uitgesproken en roept zij de Eerste Kamer op het beleid te verwerpen.

[46] Bron: Gemeente Eindhoven, Jan Vriens, 2005, Weten over Wonen.

8 Conclusies en aanbevelingen

8.1 Conclusie

De conclusies die getrokken kunnen worden uit de verzamelde gegevens zijn per hoofdstuk hieronder beschreven. De conclusies met betrekking tot hoofdstuk 4 en 5 geven, naast de analyses in de hoofdstukken 3, 4 en 5, antwoord op de eerste drie onderzoeksvragen:

1. *Wat is de verhouding tussen vraag en aanbod in de Nederlandse sociale sector en tot welke slaagkansen leidt dit?*

2. *Wat is de verhouding tussen vraag en aanbod in de sociale sector binnen de SRE-regio en tot welke slaagkansen leidt dit?*

3. *Welke invloed heeft het volkshuisvestingsbeleid op de slaagkansen van de primaire doelgroep?*

8.1.1 Slaagkansen Nederland

De cijfers uit de periode 1998-2002 laten duidelijk zien dat de kernvoorraad in verhouding tot het aantal huishoudens behorend tot de primaire doelgroep verder is afgenomen. Het woningtekort is niet gestabiliseerd of afgenomen in die periode maar juist groter geworden. Over de periode 1998-2002 is er een uitbreidingsbehoefte ontstaan van 59.000 kernvoorraadwoningen. Dit tekort wordt veroorzaakt door de toename van de vraag vanuit de primaire doelgroep en de duidelijk achterblijvende woningproductie. Ook worden veel woningen in de kernvoorraad gesloopt wat minder aanbod tot gevolg heeft. Het tegenstrijdige aan de toename van de vraag is echter dat in de periode 1990-2002 de primaire doelgroep duidelijk is afgenomen. Oorzaak hiervan is de afnemende betaalbaarheid van woningen buiten de kernvoorraad voor doelgroephuishoudens. Zo wordt hun keuzevrijheid steeds meer beperkt tot de woningen uit de kernvoorraad. Ook voldoen woningen uit de kernvoorraad steeds vaker niet meer aan de woonbehoeften van de doelgroep. Dit geldt vooral voor de goedkope meergezinshuurwoningen. Wat tevens verder de druk op de kernvoorraad laat oplopen is de vraag naar kernvoorraadwoningen door huishoudens buiten de primaire doelgroep. In de vergelijking van de huurquoten komt naar voren dat huishoudens, die qua inkomen tussen de primaire doelgroep en de oude ziekenfondsgrens zitten en geen huurtoeslag ontvangen, nagenoeg dezelfde huurquoten hebben als de doelgroephuishoudens. Ook voor deze, zogenaamde secundaire doelgroep, is de koopsector te duur geworden waardoor zij steeds meer aangewezen zijn op een woning in de huursector.

Het aandeel starters binnen de primaire doelgroep is sterk vertegenwoordigd. Dit is te herleiden uit de vraag. Van het totale aantal huishoudens binnen de primaire doelgroep, die binnen twee jaar wensen te verhuizen, is 59% een startend huishouden. Oorzaak van het grote aandeel starters is dat zij vaak een laag inkomen hebben door hun nog beginnende arbeidscarrière. Momenteel (2006) hebben starters grote moeite om een passende woning te vinden. De koopsector is in de meeste gevallen (nog) niet bereikbaar voor starters gezien de betaalbaarheid. En in de kernvoorraad worden er meer vrijkomende woningen aan doorstromers toegewezen dan aan starters om de reden dat een doorstromer ook weer een vrijkomende woning achterlaat en er dus opnieuw een huishouden gehuisvest kan worden. Om starters te ondersteunen is er door het SVN een starterfonds opgericht.

De functie van het fonds is een deel van de hypothecaire lening voor een starter renteloos te financieren tot dat de starter in staat is over dat deel ook rente en aflossing te betalen. Het nadeel aan het initiatief is dat het een gedeeltelijke oplossing is voor een subgroep binnen de primaire doelgroep, het stimuleert niet de gehele sociale woningmarkt. Verder vergroot het de vraag naar goedkope koopwoningen waardoor de druk op de voorraad goedkope koopwoningen oploopt. Dit kan leiden tot boven-gemiddelde prijsstijgingen voor goedkope koopwoningen. Wel ontlast het de druk op de kernvoorraad doordat het aantal geslaagden in de koopsector de vraag naar kernvoorraadwoningen kleiner maakt.

Nederlandse huursector	< € 331,-	€ 331,- tot € 508,-	> € 508,-
1998	53%	61%	69%
2002	48%	30%	25%

Tabel 8.1 Slaagkansen kernvoorraad Nederland 2002 (VROM, 2002)

De gemiddelde slaagkansen voor de totale kernvoorraad bedragen: 1998: 56% en 2002: 41%. Opvallend aan de slaagkansen voor de huursector in Nederland is dat alle slaagkansen in de periode 1998-2002 zijn gedaald. De laagste slaagkansen zijn gemeten voor dure huurwoningen. Ook is in dit segment de sterkste daling van de slaagkansen te constateren.
Zoals al in de analyse van de slaagkansen in hoofdstuk 4 blijkt, heeft dit samen met de steeds onbereikbaarder wordende koopmarkt een grote invloed op de slaagkansen van de primaire doelgroep. Door beide feiten stagneert de doorstroming van de substantiële groep goedkope scheefwoners waardoor het aanbod van kernvoorraadwoningen achterblijft.

8.1.2 Slaagkansen SRE-regio

De slaagkansen voor de SRE-regio (hierna regio genoemd) wijken af van de Nederlandse slaagkansen. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat de slaagkansen voor Nederland voor het laatst zijn vastgesteld in 2002 en voor de regio in 2006. Ook is alleen de vraag van de primaire doelgroep binnen het SRE-gebied vastgesteld, dit is dus exclusief de vraag van huishoudens uit de primaire doelgroep die zich van buiten de regio willen vestigen in het SRE-gebied. Deze vraag van buiten de regio heeft vooral invloed op de twee steden, waarbij sprake is van educatie, werkgelegenheid en mogelijk andere vormen van economische binding. Zou deze vraag bij de bepaling van de slaagkansen zijn opgenomen, dan zouden de slaagkansen lager uitvallen.

Slaagkans 2006	Kernvoorraad		Koopsector
	< € 331,-	€ 331,- tot € 508,-	< € 135.495
Eindhoven	41%	36%	23%
Helmond	68%	46%	42%
Randgemeenten	33%	40%	17%
De Kempen	18%	38%	0%
Heeze-Leende-Cranendonck	28%	33%	12%
De Peel	39%	33%	4%
SRE Totaal	41%	39%	19%

Tabel 5.14 Slaagkansen primaire doelgroep SRE

De gemiddelde slaagkans voor de totale kernvoorraad komt voor de regio uit op 41%. Dit is gelijk aan de Nederlandse slaagkans in 2002 voor de kernvoorraad. De slaagkansen in de regio wijken onderling sterk van elkaar af. De slaagkansen zijn in hoofdstuk 4 geanalyseerd, op basis waarvan nu de conclusies per subregio worden beschreven.

Stedelijk gebied

De slaagkansen in de twee steden zijn duidelijk hoger dan in de andere subregio's. Dit wordt vooral veroorzaakt door de grotere sociale sector binnen de woningvoorraad. Met name de kernvoorraad in beide steden is duidelijk groter dan de andere subregio's. Ook is de verhouding tussen het aantal doelgroephuishoudens en het aantal kernvoorraadwoningen duidelijk beter. De kernvoorraad in de twee steden is zelfs groter dan het aantal doelgroephuishoudens. De twee steden wijken onderling wel af in de slaagkansen voor de doelgroep. Zo zijn de slaagkansen voor de kernvoorraad in Eindhoven lager dan in Helmond. De verklaring hiervoor is dat het aantal nieuwe verhuringen aan de doelgroep (mutatiegraad) in Eindhoven duidelijk lager is dan in Helmond. Dit komt door het feit dat de passendheidscriteria in de woonruimteverdeelsystemen bij een aantal corporaties in Eindhoven zijn losgelaten waardoor er bij mutaties ook kernvoorraadwoningen worden toegewezen aan huishoudens buiten de doelgroep. De hoge slaagkans in Helmond voor goedkope koopwoningen komt door de relatief lage vraag vanuit de doelgroep. De lage vraag wordt veroorzaakt door het hoge percentage van de doelgroep dat in de kernvoorraad is gehuisvest en dus qua betaalbaarheid al passend gehuisvest is. Hierdoor is het aantal huishoudens dat om betaalbaarheidsredenen wil verhuizen kleiner.

Randgemeenten

De slaagkans in de Randgemeenten ligt tussen de slaagkansen van het stedelijk gebied en de landelijke subregio's in. In eerste instantie komt dit door de kleinere sociale sector in verhouding tot het aantal doelgroephuishoudens ten opzichte van het stedelijk gebied. Ten tweede komt het door de lage mutatiegraad, vooral in de betaalbare huurvoorraad. De lagere slaagkans in de koopsector is het gevolg van een kleinere voorraad goedkope koopwoningen waardoor het aantal geslaagden laag is. Ook is de betaalbaarheid van een koopwoning voor een doelgroephuishouden een oorzaak van het lage aantal geslaagden in de koopsector.

Landelijke subregio's

In de SRE-regio zijn de slaagkansen in de landelijke subregio's het laagst. Vooral in De Kempen is de slaagkans voor de goedkope huur- en koopwoningen laag. Dit ligt in eerste instantie aan de nog kleinere voorraad in verhouding tot het aantal doelgroephuishoudens. Dit is tevens ook de reden voor de lage slaagkansen in de koopsector. De slaagkans voor goedkope huurwoningen in De Peel is wel hoger dan in de Randgemeenten. Dit komt door de hoge mutatiegraad van de goedkope huurwoningen in De Peel waardoor er relatief meer geslaagden zijn. De lage slaagkansen voor de koopsector zijn het gevolg van de het lage aantal transacties en de relatief hoge vraag vanuit de doelgroep in vergelijking met de Randgemeenten. Door de kleine kernvoorraad in verhouding tot het aantal doelgroephuishoudens en de lage dure scheefheid zijn er veel doelgroephuishoudens gehuisvest in de koopsector. Door de kleine voorraad goedkope koopwoningen zijn er ook huishoudens gehuisvest buiten de goedkope voorraad in de koopsector. Gezien de betaalbaarheid op dit moment is dat opmerkelijk. De reden hiervoor is, is waarschijnlijk dat veel doelgroephuishoudens hun woningen hebben gekocht in goedkopere tijden, tien á twintig jaar geleden, toen koopwoningen qua prijsniveaus nog betaalbaar waren voor de doelgroep. Ook kan er sprake zijn van een goed opgebouwde wooncarrière waarbij in het begin veel afgelost wordt. Vervolgens kan men door een gedeelte eigen financiering een duurdere woning kopen dan het salaris toelaat.

8.1.3 Woonruimteverdeelsystemen

In deze paragraaf wordt onderzoeksvraag 4 beantwoord:

4. *Wat is de invloed van woonruimteverdeelsystemen, gehanteerd door corporaties, op de slaagkans van de primaire doelgroep?*

De woonruimteverdeelsystemen die gehanteerd worden door corporaties bij het verdelen van vrijkomende woningen over de vraag vanuit de markt, hebben een grote invloed op de slaagkansen van de primaire doelgroep. Het effect op de slaagkans voor de primaire doelgroep is wel afhankelijk van de toegepaste criteria in de systemen. De criteria zijn onder te verdelen in:

- Vestigingscriteria;
- Passendheidscriteria;
- Selectiecriteria.

Door het toepassen van vestigingscriteria neemt de slaagkans van vestigers, de doelgroephuishoudens die zich van buiten een gemeente willen vestigen in een andere gemeente, sterk af of wordt gereduceerd tot nul, indien er geen sprake is van een sociale- of economische binding. Vestigingscriteria hebben vooral een negatief effect op de slaagkans van jongeren, starters en grote huishoudens van buiten de gemeente. De slaagkans van vooral lokale jongeren, starters in de betreffende gemeente worden door vestigingscriteria wel vergroot.
Passendheidscriteria hebben een gunstig effect op de slaagkans van doelgroephuishoudens. Door het stellen van eisen over huishoudensamenstelling en inkomen wordt de sociale voorraad huurwoningen gereserveerd voor de primaire doelgroep, wat een gunstige uitwerking heeft op hun slaagkans. Wat duidelijk naar voren komt is dat wanneer passendheidscriteria worden losgelaten de slaagkans duidelijk afneemt doordat de kernvoorraad naast de primaire doelgroep ook voor overige huishoudens bereikbaar wordt. Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat het alleen de slaagkans voor de kernvoorraad betreft. Als de passendheidscriteria bij woonruimteverdeling worden losgelaten, neemt de slaagkans voor doelgroephuishoudens voor dure huurwoningen wel toe. Het nadeel bij het huisvesten van doelgroephuishoudens in dure huurwoningen is dat er meer gebruik wordt gemaakt van huurtoeslag en ook het bedrag aan huurtoeslag hoger is.
De reden voor het loslaten van passendheidscriteria is de verruiming van de keuzevrijheid van de woonconsument en het tegengaan van wijksegregatie. De verruiming van keuzevrijheid is gedeeltelijk waar. Zo wordt de keuzevrijheid van huishoudens buiten de doelgroep wel vergroot door het bereikbaar maken van de kernvoorraad. Maar de keuzevrijheid voor doelgroephuishoudens wordt beperkt omdat er ook woningen uit de kernvoorraad aan huishoudens buiten de doelgroep worden toegewezen, wat leidt tot minder aanbod.
Selectiecriteria hebben een gunstig effect op de slaagkans van subgroepen binnen de primaire doelgroep. Selectie op basis van woonduur, inschrijfduur of optieduur heeft een gunstig effect op de slaagkans van doorstromers en een negatief effect op de slaagkans van starters. Selectie door loting heeft een gunstig effect op de slaagkans van starters omdat zowel starters als doorstromers een even grote kans op woningtoewijzing hebben.

In het onderstaande schema zijn de verschillende in de regio gehanteerd systemen opgenomen:

	Passendheidscriteria	Selectiecriteria	Effect op de slaagkans
Distributiemodel	**Ja**	**Woonduur/Inschrijduur/Leeftijd**	**++**
Aanbodmodel	**Ja**	**Woonduur/Inschrijduur/Leeftijd**	**++**
Optiemodel	**Mogelijk**	**Loting/Optieduur**	**+/-**
Lotingmodel	**Niet / Beperkt**	**Loting**	**-**

Tabel 6.1 Overzicht woonruimteverdeelsystemen SRE-regio

Het distributiemodel heeft een gunstig effect op de slaagkans door het toepassen van passendheidscriteria omdat de kernvoorraad wordt gereserveerd voor de primaire doelgroep. De uiteindelijke toewijzing heeft, via de selectiecriteria woonduur / inschrijfduur of leeftijd, een negatief effect op starters en vestigers. De selectiecriteria hebben wel een positief effect op de slaagkansen van senioren en grote huishoudens. Het aanbodmodel werkt volgens dezelfde criteria en heeft een vergelijkbare invloed op de slaagkans. Het optiemodel heeft een negatieve invloed op de slaagkans van starters en vestigers door het selectiecriterium optieduur. De optieduur geeft weer hoelang een huishouden voor een bepaalde woning in de wachtrij staat. Het selectiecriterium loting wordt ook wel eens bij het optiemodel toegepast. Loting heeft bij het optiemodel weer een gunstige invloed op de slaagkans van starters en vestigers omdat bij loting iedere optienemer evenveel kans maakt een woning toegewezen te krijgen. Het lotingmodel zelf heeft een negatieve invloed op de slaagkans van de primaire doelgroep omdat passendheidscriteria worden losgelaten. Hierdoor neemt de vraag toe, van huishoudens buiten de primaire doelgroep. De slaagkans van starters en vestigers neemt wel sterk toe door het lotingmodel.
Opvallend tussen de twee steden is dat Eindhoven in tegenstelling tot Helmond de passendheidscriteria heeft losgelaten. Kijken naar de slaagkansen is er duidelijk te zien dat het aantal nieuwe verhuringen aan de doelgroep duidelijk lager is in Eindhoven dan voor Helmond. Hierdoor worden in Eindhoven niet alle vrijkomende huurwoningen uit de kernvoorraad aan de doelgroep verhuurt en is dus het aantal geslaagden onder de doelgroep in Eindhoven lager. Dit verklaart mede de lagere slaagkansen in Eindhoven ten opzichte van helmond.

8.1.4 Toekomstige ontwikkeling slaagkansen

In deze paragraaf wordt er antwoord gegeven op onderzoeksvraag 5:

5. *Welke factoren beïnvloeden de ontwikkeling van de slaagkansen en hoe ontwikkelen de slaagkansen zich in de komende jaren?*

De factoren die de toekomstige slaagkans bepalen zijn de vraag vanuit de doelgroep en het aanbod bestemd voor de doelgroep tot 2010. De vraag naar sociale sectorwoningen zal vanuit de primaire doelgroep toenemen door de lichte stijging van de omvang en de grotere afhankelijkheid van de sociale sector door de afnemende betaalbaarheid van het wonen voor de primaire doelgroep. De vraag neemt de komende jaren ook toe door de herhuisvestingopgaven bij herstructureringen, met name in de twee steden. Daarnaast zal de vraag vanuit de secundaire doelgroep verder groeien omdat zij ook kampen met een steeds verder afnemende betaalbaarheid van het wonen. Dit komt met name door de afnemende betaalbaarheid van de koopsector en dure huursector. Doordat de vraag vanuit de secundaire doelgroep stijgt, neemt de druk op de sociale sector toe, met name geldt dit voor de kernvoorraad. Door de aanhoudende prijsstijgingen in de koopsector wordt de betaalbaarheid voor de primaire doelgroep steeds verder verlaagt waardoor zij nog meer aangewezen zullen zijn op de kernvoorraad. Algemeen zal de vraag naar woningen uit de sociale sector de komende jaren toenemen, dit heeft een negatief effect op de slaagkansen.

Volgens het regionale woningbouwprogramma van het SRE wordt het aanbod van sociale sectorwoningen met 8.800 woningen uitgebreid. Dit is de netto uitbreiding exclusief vervangende nieuwbouw bij sloop. Hierbij is het wel de vraag of dit aantal gerealiseerd gaat worden omdat het bouwtempo de laatste jaren duidelijk te laag was. Op dit moment is het bouwtempo gestegen maar nog niet tot het niveau dat de afgesproken aantallen gerealiseerd kunnen worden voor 2010.
Bij het bouwen van sociale sectorwoningen is het van belang in de gaten te houden of het om koopwoningen of huurwoningen gaat. Dit omdat koopwoningen nauwelijks bereikbaar zijn voor huishoudens uit de primaire doelgroep. De maximale hypotheeksom die betaalbaar is voor een huishouden uit de primaire doelgroep bedraagt € 135.495 terwijl de koopwoningen tot € 186.000 tot de sociale sector gerekend worden. Een oplossing om de woningen tussen beide bedragen toch betaalbaar te maken is het toepassen van hybride koopconstructies zoals Slimmer Kopen of startersleningen van het SVN. Door deze ondersteuning in de koopsector neemt de keuzevrijheid van de primaire doelgroep toe. Hierdoor zullen er meer doelgroephuishoudens geneigd zijn een woning te zoeken in de koopsector. Door de toename van de vraag naar de koopsector wordt de vraagdruk op de kernvoorraad lager wat een gunstig effect heeft op de slaagkansen in de kernvoorraad. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat de ondersteuning, met name in de vorm van startrersleningen, voor een beperkt aantal doelgroephuishoudens kan worden toegepast i.v.m. de beperkte financiële middelen die gemeenten daarvoor kunnen reserveren. Ook zijn er binnen de SRE-regio in 2006 slechts enkele gemeenten die zich hebben aangesloten bij het SVN. Het stimuleert dus niet de totale sociale sector en het effect op de slaagkansen zal daarom beperkt zijn.
Het nieuwe huurbeleid, voorgesteld door voormalig Minister S. Dekker, heeft een duidelijke invloed op het toekomstige aanbod van kernvoorraadwoningen. Het uitgangspunt van het beleid is de verruiming van het geliberaliseerde deel van de huursector. Huurwoningen met een WOZ-waarde tussen € 175.000 en € 275.00 worden opgenomen in een overgangsgebied tot maximaal 20% van de totale huurvoorraad. In het overgangsgebied zitten de woningen die potentieel liberaliseerbaar zijn. Omdat het overgangsgebied gedeeltelijk bestaat uit woningen behorend tot de kernvoorraad wordt de kernvoorraad verkleind indien de verhuurders ervoor kiezen die woningen te liberaliseren. Een duidelijke voorwaarde in het nieuwe huurbeleid is wel dat de kernvoorraad groot genoeg moet zijn om de primaire doelgroep te kunnen blijven huisvesten. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat het erg onzeker is of het nieuwe huurbeleid wordt uitgevoerd. De Eerste Kamer neemt het nieuwe huurbeleid niet in behandeling zolang er geen nieuw kabinet is geïnstalleerd. Daarnaast heeft de Vereniging van Nederlandse Gemeenten haar afkeuring uitgesproken over het nieuwe huurbeleid en roept zij de Eerste Kamer op het beleid te verwerpen.

Samenvattend zullen de slaagkansen voor de primaire doelgroep tot 2010 afnemen. De grotere afhankelijkheid van de doelgroep van de kernvoorraad, de lichte toename van omvang van de doelgroep en de stijging van de vraag vanuit de secundaire doelgroep laten de vraag oplopen wat een negatief effect heeft op de slaagkansen van de doelgroep. Daarnaast neemt de betaalbaarheid van de koopsector steeds verder af door de aanhoudende prijsstijgingen. De hybride koopconstructies zijn daarbij wel een ondersteuning maar bieden geen uitkomst voor de totale vraag vanuit de doelgroep naar de koopsector. De gunstige invloed op de slaagkans zal daardoor beperkt zijn. Daarnaast heeft het nieuwe huurbeleid een negatief effect op de slaagkansen. Zowel op het aanbod als de vraag. Door liberalisatie wordt de kernvoorraad verkleind. Door het vrijgegeven van de huur voor een duidelijk groter aandeel van de huursector dan nu het geval is, zal de vraag vanuit de secundaire doelgroep naar kernvoorraadwoningen toenemen.

8.2 Aanbevelingen

In de paragraaf aanbevelingen wordt er antwoordt gegeven op onderzoeksvraag 6:

6. *Welke maatregelen zijn er te nemen om de slaagkans van de primaire doelgroep in de SRE-regio te verhogen?*

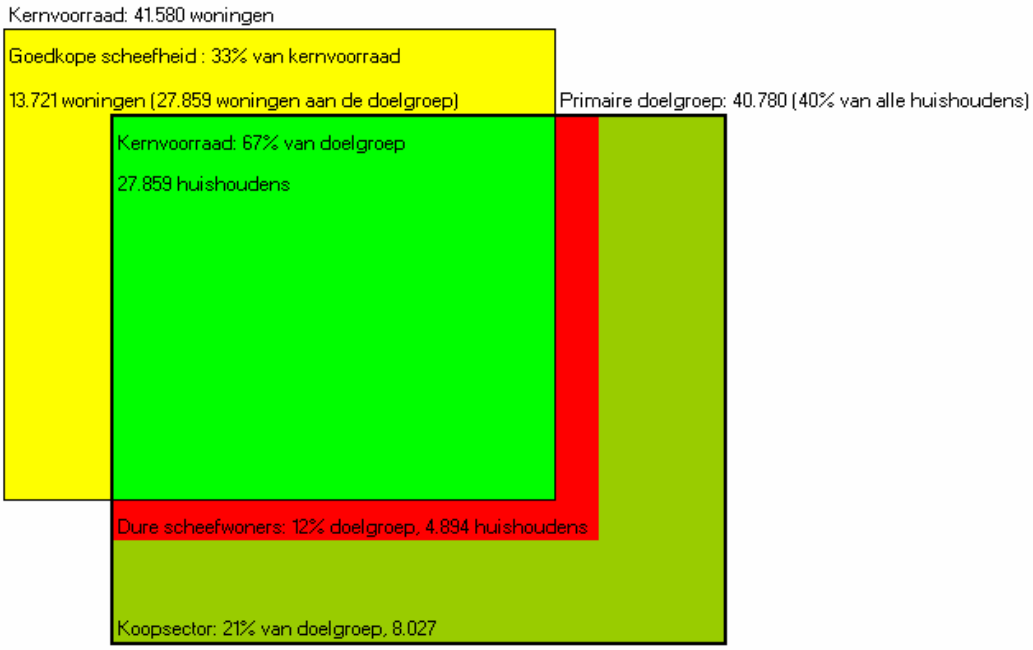
Eerst worden er aanbevelingen gedaan hoe de marktactoren, zoals het SRE, gemeenten en corporaties, door hun beleid de slaagkansen positief kunnen beïnvloeden. Bij de aanbevelingen voor vervolgonderzoek is er bepaald wat de slaagkans verder kan verduidelijken en wat interessant is nader te onderzoeken om de slaagkans en de matching van vraag en aanbod op de sociale woningmarkt te verbeteren.

8.2.1 SRE

De aanbevelingen voor het SRE hebben betrekking op het kwalitatief woningmarktonderzoek. De huidige doelgroep van de sociale sector zijn de huishoudens met lage inkomens, de primaire doelgroep. Doordat de vraag vanuit de secundaire doelgroep naar sociale sectorwoningen is toegenomen is het van belang bij de bepaling van de vraag naar sociale sectorwoningen deze groep ook geheel of gedeeltelijk mee te nemen bij de bepaling van de vraag. Vooral ook omdat zij ook steeds minder keuzevrijheid hebben op de woningmarkt gezien de afnemende betaalbaarheid van de vrije sector. Waardoor zij dus steeds vaker aangewezen zijn op een woning uit de sociale sector.
Het benoemen van de goedkope koopsector als sociale sector bestemd voor de doelgroep is op dit moment realistisch tot aan een koopprijsniveau van € 135.495. Dit is het maximale bedrag dat betaalbaar is voor een huishouden uit de primaire doelgroep. Om de koopsector beter betaalbaar te maken voor doelgroephuishoudens is het van belang gemeenten te stimuleren zich aan te sluiten bij het SVN (starterslening). Op deze manier wordt de koopsector een stuk toegankelijker voor de primaire doelgroep en is het maximale koopprijsniveau voor goedkope koopwoningen van € 186.000 realistischer. Op dit moment (2006) zijn er nog maar weinig gemeenten in het SRE-gebied die zich hebben aangesloten bij het SVN (Eindhoven, Best, Gemert-Bakel en Helmond).
Voor dit onderzoek zijn de gegevens over het aantal geslaagden verzameld bij de verschillende corporaties en bij de NVM.
Wanneer er in de woningmarktenquête de vraag opgenomen zou worden of men de afgelopen periode verhuisd is en waar naar toe (type, prijs, gemeente), kan de informatie over het aantal geslaagden uit het woningmarktonderzoek gehaald worden. Dit bespaart veel tijd bij een toekomstige vaststelling van de slaagkansen. Hierbij kan dan ook de primaire doelgroep in subgroepen verdeeld worden om vervolgens de slaagkansen onderling te kunnen vergelijken, bijvoorbeeld tussen starters, doorstromers, senioren. Ook kunnen dan de slaagkansen in de vrije sector bepaald worden, wat een mooie vergelijking tussen beide oplevert.

8.2.2 Eindhoven

De slaagkans in Eindhoven voor de goedkope huurwoningen (41%) ligt lager dan de landelijke slaagkans (48%). De slaagkans voor betaalbare huurwoningen ligt hoger met 36% tegen 30% landelijk. In het onderstaande schema is de huidige huisvesting van de primaire doelgroep, volgens het laatste kwalitatief woningmarkt onderzoek van het SRE, weergegeven.



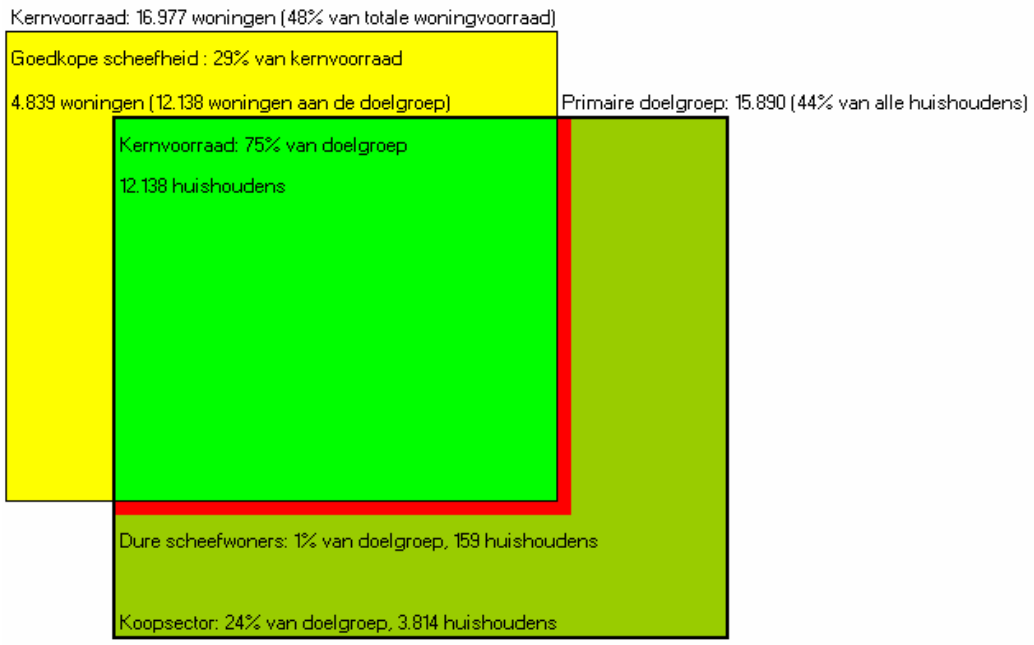
Figuur 8.2 Kernvoorraad en doelgroep Eindhoven (SRE,2005)

Aanbevelingen voor het verhogen van de slaagkansen:

- Hoge goedkope scheefheid verlagen door doorstroming van goedkope scheefwoners naar woningen buiten de kernvoorraad.
- Voldoende passend aanbod creëren voor goedkope scheefwoners buiten de voorraad.
- Opnieuw hanteren van passendheidscriteria bij woonruimteverdeling door corporaties zodat de kernvoorraad gereserveerd wordt voor de doelgroep. Dit is wel ten nadele van de differentiatie in de wijken.
- Via de gemeentelijke huisvestingsverordening de kernvoorraad reserveren voor de primaire doelgroep, zodat alleen de doelgroep in aanmerking komt voor de kernvoorraad.
- Gedifferentieerd bouwen bij stads- en wijkvernieuwingsprojecten. Dit gaat de segregatie in wijken tegen.
- Bevorderen van eigen woningbezit onder de doelgroep. Dit kan door het stimuleren van hybride koopconstructies zoals Slimmer Kopen en de toepassing van de Startersleningen van het SVN. Waardoor het aantal geslaagden in de koopsector toeneemt en de druk op de kernvoorraad lager wordt.
- Bouwen van betaalbare huurwoningen in samenwerking met corporaties. Vraag van de doelgroep naar kernvoorraadwoningen is het grootst voor betaalbare huurwoningen.
- Bouwen van goedkope koopwoningen omdat er een grote vraag naar is onder de doelgroep (4% van de totale doelgroep). Dit kan samen met corporaties, projectontwikkelaars of door het bevorderen van collectief particulier opdrachtgeverschap.

8.2.3 Helmond

In vergelijking met de landelijke slaagkansen zijn de slaagkansen voor de kernvoorraad in Helmond hoger. Zowel voor goedkope als betaalbare huurwoningen scoort Helmond duidelijk hoger. De primaire doelgroep in Helmond is als volgt gehuisvest.



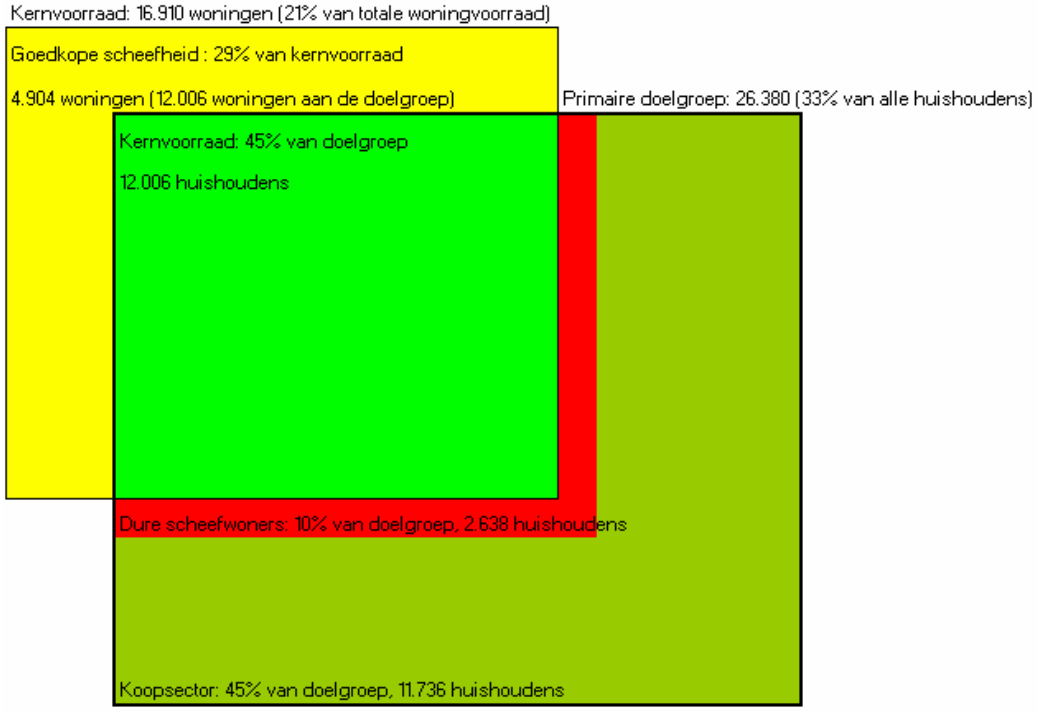
Figuur 8.3 Kernvoorraad en doelgroep Helmond (SRE,2005)

Aanbevelingen voor het verhogen van de slaagkansen:

- Hoge goedkope scheefheid verlagen door doorstroming van goedkope scheefwoners naar woningen buiten de kernvoorraad. Dit kan door voldoende passend aanbod buiten de kernvoorraad te creëren voor de goedkope scheefwoners.
- Via de gemeentelijke huisvestingsverordening de kernvoorraad reserveren voor de primaire doelgroep, zodat alleen de doelgroep in aanmerking komt voor de kernvoorraad.
- Sociale sector lijkt groot genoeg gezien de duidelijk hoogste slaagkansen in de regio. De aanbeveling is daarom de kernvoorraad op peil te houden.

8.2.4 De Randgemeenten

De slaagkans in de Randgemeenten voor de goedkope huurwoningen is lager dan die van Nederland. De slaagkans voor betaalbare huurwoningen is hoger in vergelijking met Nederland. Opvallend in de Randgemeenten is het grote percentage van de doelgroep, dat gehuisvest is in de koopsector, namelijk 45%. De doelgroep is als volgt gehuisvest.



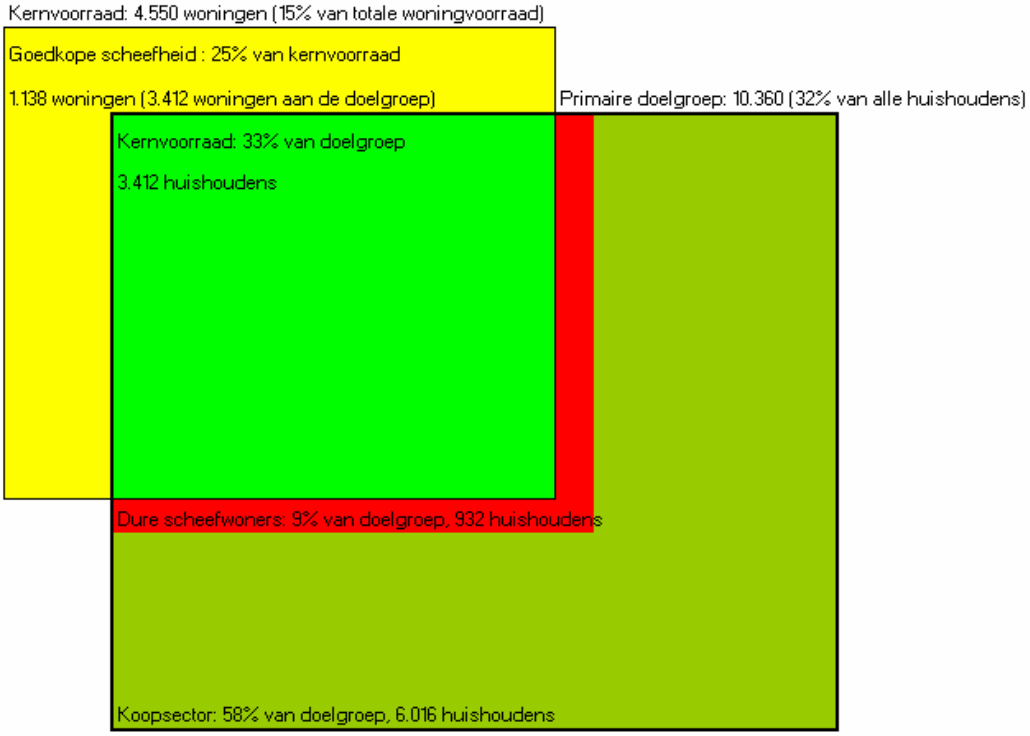
Figuur 8.4 Kernvoorraad en doelgroep De Randgemeenten (SRE,2005)

Aanbevelingen voor het verhogen van de slaagkansen:

- Hoge goedkope scheefheid verlagen door doorstroming van goedkope scheefwoners naar woningen buiten de kernvoorraad. Dit kan door voldoende passend aanbod buiten de kernvoorraad te creëren voor de goedkope scheefwoners.
- Via de gemeentelijke huisvestingsverordening de kernvoorraad reserveren voor de primaire doelgroep, zodat alleen de doelgroep in aanmerking komt voor de kernvoorraad.
- Bouwen van betaalbare huurwoningen, omdat hier vanuit de doelgroep de meeste vraag naar is. Met name voor het opvangen van de dure scheefwoners, die een hoge verhuisgeneigdheid (33%) vertoont.
- Bouwen van goedkope koopwoningen voor de doelgroep.
- Stimuleren van hybride koopconstructies zoals Slimmer Kopen en de toepassing van Startersleningen van het SVN om de koopsector beter betaalbaar te maken voor de doelgroep.

8.2.5 De Kempen

De slaagkans voor de goedkope huurwoningen is duidelijk lager dan de Nederlandse slaagkans. De slaagkans voor betaalbare huurwoningen is hoger dan de Nederlandse slaagkans. Ook in De Kempen zijn veel doelgroephuishoudens gehuisvest in de koopsector.



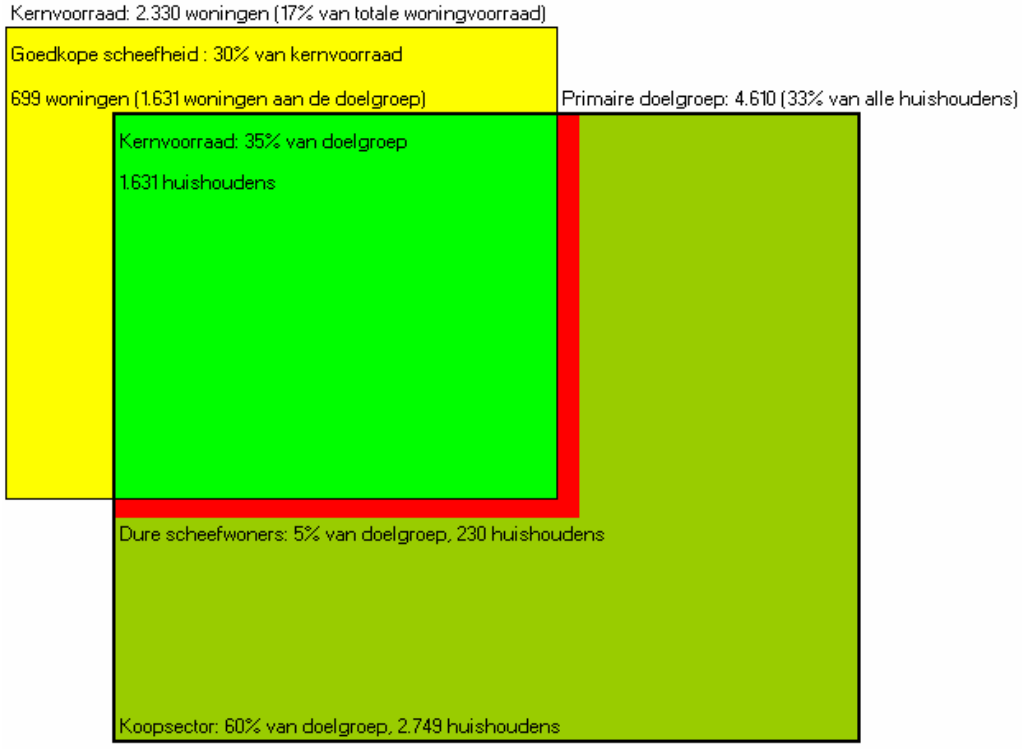
Figuur 8.5 Kernvoorraad en doelgroep De Kempen (SRE,2005)

Aanbevelingen voor het verhogen van de slaagkansen:

- Goedkope scheefheid verlagen door doorstroming van goedkope scheefwoners naar woningen buiten de kernvoorraad, bijvoorbeeld naar de koopsector. Dit geldt vooral voor de goedkope huurwoningen waar de mutatiegraag erg laag is. Dit kan door voor de goedkope scheefwoners voldoende passend aanbod buiten de kernvoorraad te creëren.
- Via de gemeentelijke huisvestingsverordening de kernvoorraad reserveren voor de primaire doelgroep, zodat alleen de doelgroep in aanmerking komt voor de kernvoorraad.
- Bouwen van goedkope huurwoningen om aan de vraag van de doelgroep te kunnen voldoen.
- Bouwen van betaalbare huurwoningen om doorstroming vanuit de goedkope voorraad op gang te brengen.
- Tevens om aanbod te creëren voor de dure scheefwoners, die een hoge verhuisgeneigdheid (60%) vertoont.
- Bouwen van goedkope koopwoningen om aan de vraag vanuit de doelgroep te kunnen voldoen. Omdat in dit marktsegment de slaagkans het laagst is.
- Stimuleren van hybride koopconstructies zoals Slimmer Kopen en de toepassing van de Startersleningen van het SVN om de koopsector beter betaalbaar te maken voor de doelgroep.

8.2.6 Heeze-Leende-Cranendonck

De slaagkans in Heeze-Leende-Cranendonck voor goedkope huurwoningen is lager dan het landelijk gemiddelde. De slaagkans voor betaalbare huurwoningen is hoger dan het landelijk gemiddelde. De doelgroep is als volgt gehuisvest.



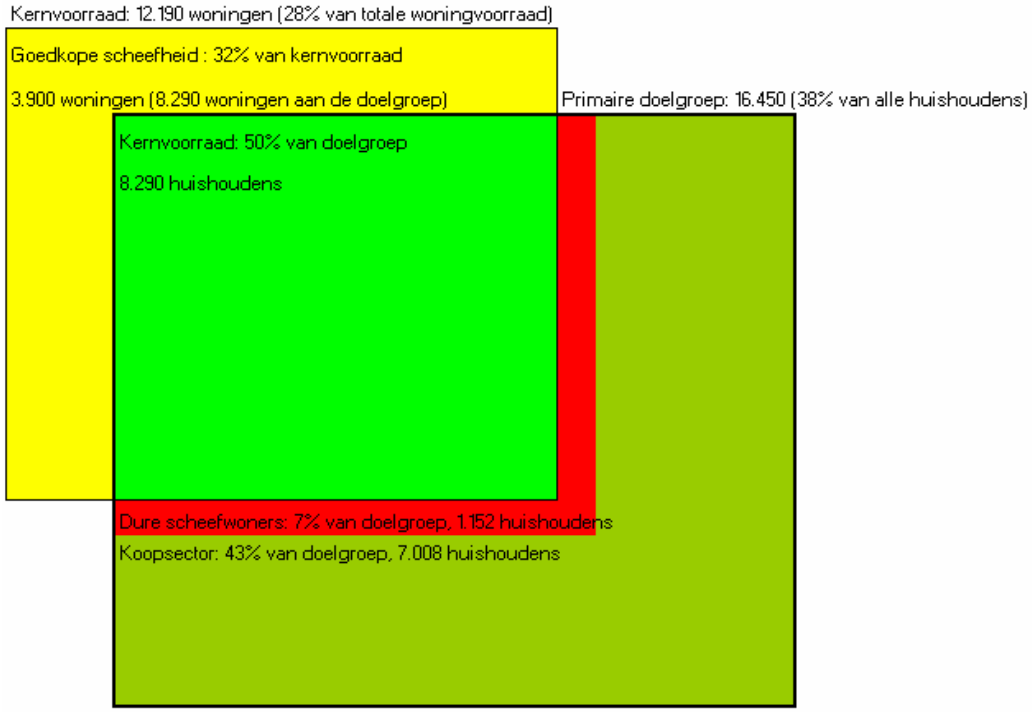
Figuur 8.6 Kernvoorraad en doelgroep Heeze-Leende-Cranendonck (SRE,2005)

Aanbevelingen voor het verhogen van de slaagkansen:

- Hoge goedkope scheefheid verlagen door doorstroming van goedkope scheefwoners naar woningen buiten de kernvoorraad, bijvoorbeeld naar de koopsector. Dit geldt voor zowel de goedkope als betaalbare huurwoningen. Dit kan door voldoende passend aanbod buiten de kernvoorraad te creëren voor de goedkope scheefwoners.
- Via de gemeentelijke huisvestingsverordening de kernvoorraad reserveren voor de primaire doelgroep, zodat alleen de doelgroep in aanmerking komt voor de kernvoorraad.
- Bouwen van goedkope huurwoningen om aan de vraag van de doelgroep te kunnen voldoen.
- Bouwen van betaalbare huurwoningen om doorstroming vanuit de goedkope voorraad op gang te brengen.
- Bouwen van goedkope koopwoningen om aan de vraag vanuit de doelgroep te kunnen voldoen. Op dit moment zeer lage slaagkans.
- Stimuleren van hybride koopconstructies zoals Slimmer Kopen en de toepassing van de Starterslening van het SVN om de koopsector beter betaalbaar te maken voor de doelgroep.

8.2.7 De Peel

De slaagkans voor goedkope huurwoningen is duidelijk lager dan de Nederlandse slaagkans. De slaagkans voor betaalbare huurwoningen is hoger dan het Nederlandse gemiddelde. De doelgroep is als volgt gehuisvest:



Figuur 8.7 Kernvoorraad en doelgroep De Peel (SRE,2005)

Aanbevelingen voor het verhogen van de slaagkansen:

- Hoge goedkope scheefheid verlagen door doorstroming van goedkope scheefwoners naar woningen buiten de kernvoorraad, bijvoorbeeld naar de koopsector. Dit geldt voor zowel de goedkope als betaalbare huurwoningen. Dit kan door voldoende passend aanbod buiten de kernvoorraad te creëren voor de goedkope scheefwoners.
- Via de gemeentelijke huisvestingsverordening de kernvoorraad reserveren voor de primaire doelgroep, zodat alleen de doelgroep in aanmerking komt voor de kernvoorraad.
- Bouwen van goedkope huurwoningen om aan de vraag van de doelgroep te kunnen voldoen.
- Bouwen van betaalbare huurwoningen om doorstroming vanuit de goedkope voorraad op gang te brengen.
- Tevens om aanbod te creëren voor de dure scheefwoners, die een hoge verhuisgeneigdheid (55%) vertoont.
- Bouwen van goedkope koopwoningen om aan de hoge vraag vanuit de doelgroep te kunnen voldoen.
- Stimuleren van hybride koopconstructies zoals Slimmer Kopen en de toepassing van de Startersleningen van het SVN om de koopsector beter betaalbaar te maken voor de doelgroep.

8.2.8 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

Het nieuwe huurbeleid heeft waarschijnlijk een grote invloed op de toekomstige slaagkansen van de primaire doelgroep. Indien het beleid ten uitvoer wordt gebracht in de volgende regeerperiode is het interessant te onderzoeken wat de gevolgen zijn voor de omvang van de kernvoorraad en dus mede het aanbod voor de primaire doelgroep. Hierbij dient in eerste instantie bepaald te worden hoe groot het aantal potentieel te liberaliseren huurwoningen is in de regio. Een eerste schatting van het ministerie van VROM geeft aan dat 37% van de huurvoorraad potentieel liberaliseerbaar is. Dit is het hoogste percentage in vergelijking met andere Nederlandse regio's[47]. In tweede instantie dient er geïnventariseerd te worden hoeveel huurwoningen uit de kernvoorraad in het overgangsgebied daadwerkelijk geliberaliseerd gaan worden door de corporaties. Wat is hierbij het beleid van de verschillende corporaties?
Naast de vergelijking van de slaagkansen voor de primaire doelgroep in de verschillende subregio's is het ook interessant te weten wat de slaagkansen in de vrije sector zijn van de overige huishoudens. Hiermee kunnen beiden onderling vergeleken worden en kan er zo bepaald worden welke huishoudens het best bediend worden op de huidige woningmarkt in het SRE-gebied. Het is hierbij wel moeilijk het aantal geslaagden in de dure huursector te bepalen. Omdat commerciële verhuurders geen inkomensgegevens van hun huurders inventariseren waardoor het dus moeilijk is vast te stellen aan welk type huishouden een woning is verhuurd. Ook zijn er veel verschillende commerciële verhuurders op de woningmarkt waardoor het moeilijk is een totaalbeeld vast te stellen. Een oplossing hiervoor is om deze gegevens uit het volgende kwalitatief woningmarktonderzoek te halen. In de enquête dient dan wel de vraag opgenomen te worden of het betreffende huishouden de afgelopen twee jaar nog is verhuisd en waar naar toe (type woning, koop of huur, prijsniveau, welke gemeente).

[47] Bron: Ministerie van VROM, 2005, Uitwerking voorstellen modernisering huurbeleid.

9 Literatuur

9.1 Documenten

SRE, (2006), Begrippenlijst

SRE, W. Tromp, (2004), "Woning gezocht, kiezen of (ver)delen"

SRE, P. Kieboom,(2004), "De kern in beeld"

SRE, (2005), "Monitor Wonen 2005"

SRE, (2006), "Monitor Wonen 2006"

SRE, (2006), Kwalitatief Woningmarktonderzoek 2006:
"Wonen in Zuidoost-Brabant: nu en straks"

SRE, (2004), KWO 2004: "Weten over wonen"

SRE, (2002), KWO 2002: "Wonen in beweging"

SRE, (2004), Regionale Woonvisie: "Samen Wonen in zeven ambities"

SRE, (2005), Regionaal Structuurplan regio Eindhoven

Nederlandse Vereniging van Makelaars, (2006), art: Vraag naar koopwoningen onverminderd hoog

PvdA, projectgroep Wonen, (2005), "Goed wonen: voor iedereen, van iedereen"

TU/e, J.Kamminga, (2006), "Nog enkele wachtende voor u"
De invloed van de woonruimteverdeling in de sociale huursector op de keuzevrijheid van lage inkomensgroepen

TU Delft, (2005), "Huurbeleid en stedelijke vernieuwing"

TU Delft, (2004), "Sloop en sloopmotieven sociale huurwoningen"

Ministerie van VROM, (2005), Primos Prognose 2005

Ministerie Sociale Zaken en Werkgelegenheid, Loon en Inkomensbeleid, (2006), Den Haag

Ministerie van VROM, (2004), "Cijfers over wonen 2004"

Ministerie van VROM, (2002), "Cijfers over wonen 2002"

Ministerie van VROM, (2000), "Nota Wonen; Mensen, wensen, wonen. Wonen in de 21e eeuw"

Ministerie van VROM, (2006), Persbericht 13-05-2006: Minister Dekker ondersteunt starters op woningmarkt

Ministerie van VROM, (2004), "Betaalbaarheid van het wonen"

Ministerie van VROM, VROMInspectie, (2004), Toezichtverslag woningcorporaties

Ministerie van VROM, (2004), "Met zorg gekozen"

Ministerie van VROM, (2003), "Gescheiden markten? De ontwikkelingen op de huur- en koopwoningmarkt"

Ministerie van VROM, (2004), "Woningmarktverkenningen: Socrates 2004"

Ministerie van VROM, (2005), Verslag IPSV Kennisgroep Particulier opdrachtgeverschap

Ministerie van VROM, (2003), "Beter thuis in wonen"

Ministerie van VROM, Dekker, S, (2004), Uitwerking voorstellen modernisering huurbeleid

SVN, (2005), Stimuleringsfonds Nederlandse Gemeenten Nieuwsblad 2005

SCP, (2005), "De sociale staat van Nederland 2005"

ABF Research, (2004), "Effecten van een nieuw stelsel van huurprijzen"

Gemeente Eindhoven, Dienst stedelijke ontwikkeling en beheer sector strategie, (2005), "Koepelvisie: Wonen voor senioren"

Concernstaf gemeente Eindhoven, Jan Vriens, (2006), "Monitor woonruimteverhuur 2004-2005"

Rigo, (2004), "De rekening voor de huurder"
De gevolgen van de modernisering van het huurbeleid voor de ontwikkeling van de woonlasten

Nibud, (2006), "Bestedingen van ouderen"

Ministerie van VROM, (2006), "Productie corporaties in kader van het huurbeleid"

BRO, (2006), "Onderzoek en analyse stagnatie woningbouwproductie" (SRE)

9.2 Geraadpleegde Internetsites

(in de periode 1-3-2006 – 20-12-2006)

www.sre-wmo.databank.nl	www.abfresearch.nl	www.rigo.nl
www.cbs.nl	www.scp.nl	www.nvm-servicedesk.nl
www.vrom.nl	www.scp.nl	
www.tudelft.nl	www.toeslagen.nl	

En diverse sites van gemeenten en woningcorporaties binnen de SRE-regio.