

De invloed van corporatieverkopen op de koopwoningmarkt

*Frans Schilder
Johan Conijn
Marc Francke*

2014-05
Augustus 2014



De invloed van corporatieverkopen op de koopwoningmarkt

Frans Schilder¹
Johan Conijn¹
Marc Francke²

In opdracht van:
Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundigen NVM

¹ Amsterdam School of Real Estate

² Ortec Finance

ASRE research papers ISSN 1878-4607

*ASRE Research Center | Amsterdam School of Real Estate | Postbus 140 | 1000 AC Amsterdam |
T 020 – 668 1129 | F 020 – 668 0361 | research@asre.nl*

Inhoudsopgave

Samenvatting	2
1 Aanleiding en opzet	4
2 De corporatieverkopen 2005 – 2012	6
3 Model en databestand	9
4 Resultaten	13
4.1 Verlies in euro's	16
4.2 Meer detail, een meer divers beeld	18
4.3 Korting en verlies: blik op gemeenten	21
5 Conclusie	23
Literatuur	25

Samenvatting

- Het aandeel van corporatieverkopen in het totaal aantal woningverkopen is de afgelopen jaren fors toegenomen..
- Als in nabijheid van een verkochte koopwoning recent corporatiewoningen zijn verkocht, heeft dit slechts een beperkt verlagend effect op de transactieprijs van reguliere koopwoningen.
- Het effect van een corporatieverkoop op de koopwoningmarkt verschilt tussen gemeenten: in 55% van de gemeenten is sprake van een (klein) negatief effect.
- Op gemeenteniveau is er sprake van een positief verband tussen de gemiddelde korting op corporatieverkopen en het gemiddelde, prijsdrukkende effect van deze verkopen op de transactiepreisen van reguliere koopwoningen.

Woningcorporaties staan voor grote financiële uitdagingen bij het realiseren van hun maatschappelijke en volkshuisvestelijke doelstellingen. Eén van de middelen die corporaties ter beschikking staat om de doelstellingen te realiseren is de verkoop van een deel van het woningbezit. Tot dusver is het aantal door corporaties verkochte woningen ten opzichte van de totale omvang van het corporatiebezit, beperkt. Ten opzichte van het totaal aantal woningverkopen is het aandeel corporatieverkopen de laatste jaren echter fors toegenomen. Dit is het gevolg van het feit dat minder eigenaar-bewoners hun woning hebben verkocht.

Het stijgende aandeel corporatieverkopen heeft onlangs weer de vraag opgeroepen of er sprake is van marktbederf door corporaties. Een groot deel van de woningen die corporaties verkopen wordt immers met een korting op de koopwoningmarkt verkocht. De vraag is dus of de verkoop van woningen door corporaties zorgt voor een mindere verkoopbaarheid en/of een lagere transactieprijs van woningen bij eigenaar-bewoners. Dit is niet op voorhand duidelijk. Per slot van rekening kan het ook zo zijn dat corporatiewoningen voornamelijk een segment kopers aanspreekt dat anders geen woning zou kopen; in dat geval wordt de vraag- en aanbodverhouding in de koopsector veel minder beïnvloedt.

In dit onderzoek is onderzocht in welke mate de verkoop van woningen door corporaties invloed heeft op de transactieprijs van nabijgelegen reguliere koopwoningen. Hierbij wordt opgemerkt dat een lagere transactieprijs als gevolg van corporatieverkopen in de nabijheid niet noodzakelijkerwijs als "marktbederf" moeten worden beschouwd. Immers, corporatieverkopen zorgen voor een groter aanbod in de koopwoningenmarkt en kunnen dientengevolge een lagere prijs veroorzaken. Indien corporatieverkopen gepaard gaan met grote kortingen of zeer grote aantallen kan met meer stelligheid van marktbederf worden gesproken.

Het in deze rapportage beschreven onderzoek richt zich op het effect van woningverkopen van corporaties op de transactieprijs van reguliere koopwoningen. Concreet wordt gekeken of en in welke mate corporatieverkopen binnen een straal van 250 meter van een reguliere transactie invloed hebben op de transactieprijs van die koopwoning. Er wordt in het onderzoek gecorrigeerd voor verschillen tussen de woningen in kwaliteit en locatie alsook voor het moment waarop de transactie plaats heeft. Het blijkt dat de verkoop van woningen door corporaties een gemiddeld genomen beperkt verlagend effect heeft op de transactieprijs van reguliere koopwoningen. Indien alleen gekeken wordt naar prijssegmenten waarmee corporatieverkopen zouden concurreren is er zelfs geen sprake van een prijsverlagend effect.

Wanneer op gemeenteniveau naar de data gekeken wordt kan een fijnmaziger beeld worden geschetst. Hieruit blijkt dat corporatieverkopen lang niet altijd een negatief effect hebben op de transactieprijs. Uit de analyse blijkt dat corporatieverkopen in de meeste gevallen geen of een beperkt verstrend effect op de koopwoningmarkt hebben. Met behulp van een koppeling van de analyses met gegevens van het Centraal Fonds Volkshuisvesting over door corporaties verstrekte kortingen op gemeenteniveau is gekeken naar de relatie tussen de gemiddelde korting en het gevonden prijseffect bij reguliere verkopen. Het blijkt dat naarmate de verstrekte korting toeneemt, de prijsverlagende invloed van corporatieverkopen toeneemt, ook al blijft in deze analyse het effect op de koopprijzen van reguliere koopwoningen beperkt.

Concluderend kan gesteld worden dat de invloed van corporatieverkopen op de koopwoningmarkt beperkt is en vooral lokaal bepaald. De omvang van de door corporaties verstrekte kortingen lijkt dit effect iets te versterken. In deze rapportage is alleen gekeken naar de invloed van corporatieverkopen op de prijs van reguliere koopwoningstransacties. Aanvullend onderzoek naar de verkoopbaarheid van koopwoningen in de nabijheid van corporatieverkopen is nodig om een completer beeld te schetsen van de invloed van corporatieverkopen op de koopwoningmarkt.

1 Aanleiding en opzet

Corporaties bezitten een groot deel van alle woningen op de Nederlandse woningmarkt. Ultimo 2012 telt het gezamenlijke bezit van corporaties 2,4 miljoen wooneenheden, waarvan 2,2 miljoen zelfstandige huurwoningen. De andere 0,2 miljoen zijn onzelfstandige wooneenheden, zoals verzorgings- en studenteneenheden (CFV, 2013). Het totale bezit van corporaties komt overeen met ongeveer 30% van alle woningen in Nederland.

Sinds een groot aantal jaren maakt verkoop van huurwoningen deel uit van het verdienmodel van corporaties. De inkomsten uit de verkoop zijn nodig om het gewenste investeringsniveau te kunnen realiseren. De verslechterende financiële positie van corporaties, onder meer als gevolg van de verhuurderheffing, als ook de Europese wetgeving op grond waarvan geen staatsteun meer beschikbaar is voor de duurdere huurwoningen, kan corporaties er toe bewegen op grote(re) schaal woningen te gaan verkopen. Hiervoor zijn verschillende mogelijkheden beschikbaar (Conijn & Kramer, 2010). De woningen kunnen in verhuurde staat worden verkocht aan een belegger. Sinds 1 oktober 2013 heeft het Rijk de verkoop van huurwoningen aan beleggers makkelijker gemaakt. Mede daardoor neemt de verkoop aan beleggers ook toe. Niettemin zal de verkoop aan particulieren naar verwachting de komende jaren het grootste deel van de verkopen blijven uitmaken. Een belangrijke reden hiervoor is dat de verkoopopbrengst bij uitponding via verkoop aan particulieren doorgaans groter is dan complexgewijze verkoop in verhuurde staat aan een belegger (Conijn & Kramer, 2010).

Tot op heden is het aantal verkopen door corporaties in relatie tot de omvang van het woningbezit van corporaties beperkt. Zo hebben de corporaties in 2012 in totaal 13.900 woningen verkocht. Dat komt overeen met 0,6% van het totale corporatiebezit. Echter, doordat het aantal transacties in de koopsector na het uitbreken van de crisis fors is afgenomen, is het aandeel corporatieverkopen uitgedrukt als percentage van alle woningtransacties sterk toegenomen. In 2012 betrof 12% van alle kooptransacties een verkoop door een corporatie. Verder is voor het effect dat corporatieverkopen op de koopwoningmarkt heeft, van groot belang dat veel corporatiewoningen met korting worden verkocht. Dat kan een beperkte korting zijn om de verkoop te bevorderen. Het kan ook een omvangrijke korting zijn als onderdeel van een financiële constructie (Verkoop onder Voorwaarden), zoals Koopgarant. Ruim 40% van de verkopen door corporaties gaat gepaard gaat met een korting (CFV, 2013). De combinatie van een relatief groot aandeel transacties op het totaal en de gangbaarheid van kortingen op de transactieprijs maken het aannemelijk dat de verkopen van corporaties aan particulieren de koopwoningmarkt beïnvloeden.

De verkoop van woningen door corporaties kan verschillende effecten hebben op de koopwoningmarkt als gevolg van de concurrerende positie van corporaties. Voor verkopers van reguliere koopwoningen kan een verkoop van een nabij gelegen woning door een corporatie een prijsdrukkend effect hebben, zeker indien de corporatie de woning met een korting aanbiedt. Daarnaast kunnen verkopers van reguliere koopwoningen als gevolg van het grotere aanbod in de omgeving ook geconfronteerd worden met een langere verkooptijd van de eigen woning.

De afgelopen jaren is eerder onderzoek gedaan naar het effect van corporatieverkopen op de koopwoningmarkt. Dol e.a. (2011) hebben onderzocht wat de invloed was van de verkoop van

Woonbron in de regio Rotterdam. In dat onderzoek is geen aanwijzing gevonden voor marktbederf door verkoop van corporatiewoningen. Vervolgens hebben Van de Minne e.a. (2012) voor alle COROP-gebieden onderzocht of de relatieve omvang van de corporatieverkoop en de omvang van de korting per COROP-gebied tot verschillen in de prijsontwikkeling tussen COROP-gebieden heeft geleid. Dat bleek niet het geval te zijn. Een reden dat in het laatste onderzoek geen invloed op de prijsontwikkeling is gevonden, kan gelegen zijn in het schaalniveau. De verkoop van corporatiewoningen vindt veelal plaats in specifieke wijken en het effect is dan op het niveau van het COROP-gebied mogelijk verwaterd.

In dit onderzoek volgen we een andere benadering. We bezien of de verkoopprijs van koopwoningen wordt beïnvloed door het aantal corporatiewoningen dat in de nabijheid van de betreffende koopwoning is verkocht. Hiervoor is een verkoopbestand van de NVM, dat veel kenmerken van de verkochte woningen bevat, verrijkt met gegevens van het Kadaster. Het onderzoeksbestand heeft betrekking op de periode 2005 – 2013. Met dit databestand is het mogelijk om op het niveau van elke afzonderlijk woningverkoop de invloed van corporatieverkoop op de koopwoningmarkt in kaart te brengen.

Deze notitie is verder als volgt opgebouwd. Eerst wordt een korte beschrijving gegeven van de omvang van de verkoop van corporatiewoningen. Vervolgens wordt het model beschreven en het databestand dat is gebruikt. Aansluitend worden de resultaten van de schattingen gepresenteerd. Deze notitie eindigt met een korte samenvatting en conclusie op basis van de gevonden resultaten.

2 De corporatieverkopen 2005 – 2012

Verkoop van huurwoningen is voor corporaties een gebruikelijk onderdeel van de bedrijfsvoering. De belangrijkste reden voor verkoop van huurwoningen is dat daarmee middelen beschikbaar komen waarmee kan worden geïnvesteerd. Zonder verkopen zou het investeringsniveau van corporaties aanmerkelijk lager zijn. Over het algemeen verkopen corporaties niet meer woningen dan nodig is om de gewenste investeringen mogelijk te maken. Verkopen om daarmee een hoger rendement te realiseren, zoals bij beleggers het geval is, is voor corporaties geen belangrijk verkoopmotief. Mede als gevolg daarvan is de omvang van de verkoop in verhouding tot het woningbezit bij corporaties met circa 0,6% tot op heden relatief laag.

Tabel 2.1: Aantal corporatieverkopen, naar type koper, 2005 – 2012

	Zittende huurder	Overig particulier	Belegger	Corporatie	Overig	Totaal verkoop	Totaal verkoop particulier
2005	7.374	8.893	301	3.376	311	20.255	16.267
2006	5.489	10.252	1.030	1.679	273	18.723	15.741
2007	4.846	9.318	477	3.156	107	17.904	14.164
2008	3.917	9.276	123	2.977	411	16.704	13.193
2009	3.194	9.756	5	3.012	253	16.220	12.950
2010	3.498	11.462	14	1.957	212	17.143	14.960
2011	2.600	11.646	1.287	994	209	16.736	14.246
2012	2.730	11.134	332	1654	341	16.191	13.864
Totaal	33.648	81.737	3.569	18.805	2.117	139.876	115.385

Bron: CFV

Tabel 2.2: Aandeel corporatieverkopen, naar type koper, 2005 – 2012

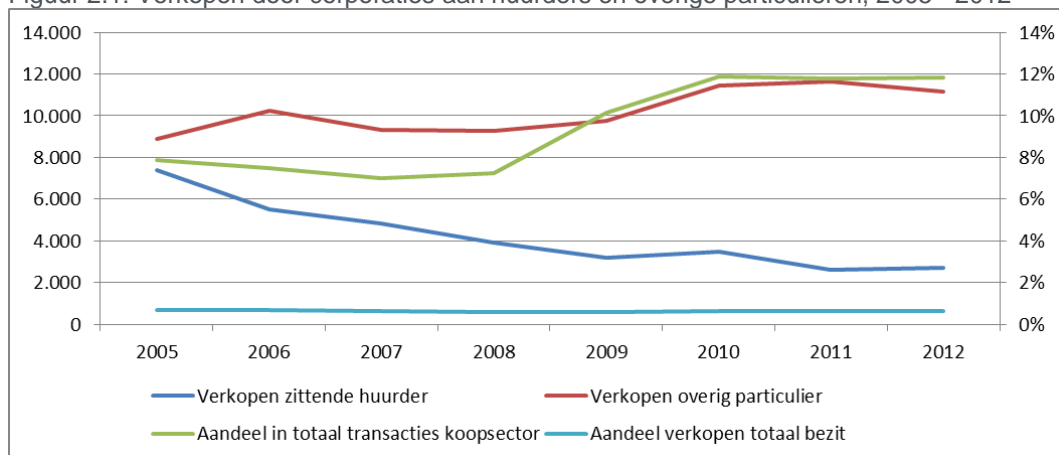
	Zittende huurder	Overig particulier	Belegger	Corporatie	Overig	Totaal verkoop	Totaal verkoop particulier
2005	36%	44%	1%	17%	2%	100%	80%
2006	29%	55%	6%	9%	1%	100%	84%
2007	27%	52%	3%	18%	1%	100%	79%
2008	23%	56%	1%	18%	2%	100%	79%
2009	20%	60%	0%	19%	2%	100%	80%
2010	20%	67%	0%	11%	1%	100%	87%
2011	16%	70%	8%	6%	1%	100%	85%
2012	17%	69%	2%	10%	2%	100%	86%
Totaal	24%	58%	3%	13%	2%	100%	82%

Bron: CFV

Tabel 2.1 en tabel 2.2 laten het aantal door corporaties verkochte huurwoningen zien naar type koper in de periode 2005 – 2012. De verkoop aan zittende huurders is in de loop der jaren sterk gedaald. De verkoop vindt vooral plaats aan overige particulieren. Over de periode gaat het om gemiddeld 10.000 woningen per jaar die door corporaties op de koopwoningmarkt worden aangeboden. De verkoop aan beleggers is tot 2012 beperkt gebleven. Naar verwachting zal deze verkoop de komende jaren stijgen. Verder zijn er ook onderlinge verkopen tussen corporaties. Hiertoe behoren onder meer de verkopen van corporaties aan het Wooninvesteringsfonds (WIF).

Voor dit onderzoek zijn met name de corporatieverkoop aan overige particulieren van belang. Deze verkoop concurreert rechtstreeks met het aanbod van eigenaar-bewoners op de koopwoningmarkt. Daarnaast is ook de verkoop aan huurders relevant omdat deze kopende huurders potentiële vragers op de koopwoningmarkt hadden kunnen zijn. Figuur 2.1 geeft het verloop van beide typen corporatieverkoop weer. De figuur laat ook zien dat het aandeel van deze corporatieverkoop in het totale aantal transacties na 2008 sterk is gestegen. De oorzaak voor deze stijging is dat het aantal transacties op de koopwoningmarkt sterk is gedaald terwijl de corporatieverkoop globaal gelijk is gebleven tijdens de crisis. Tot slot laat de figuur ook zien dat de corporatieverkoop op een zeer beperkt deel van het corporatiebezit betrekking heeft.

Figuur 2.1: Verkopen door corporaties aan huurders en overige particulieren, 2005 - 2012



Bron: CFV, Kadaster

Een belangrijk deel van de verkopen door corporaties vindt met korting plaats. Dat kan een beperkte korting zijn om een snelle verkoop te bevorderen. Het kan ook een grotere korting zijn dat dan deel uitmaakt van een financiële constructie (Verkoop onder Voorwaarden), zoals Koopgarant. Tabel 2.3 geeft een verdeling van het aantal corporatieverkoop over de verschillende kortingsklassen. Het merendeel van de corporatieverkoop vindt zonder korting plaats. Bij bijna 40% is er wel sprake van een korting. Als er een korting wordt gegeven, bedraagt de korting in de helft van de gevallen 21 tot 30%. De woningen die onder meer op basis van Koopgarant worden verkocht vallen in deze klasse. Het aandeel van deze categorie verkopen is de laatste jaren betrekkelijk stabiel en bedraagt circa 20% van alle corporatieverkoop. De provincies waar veel relatief veel corporatieverkoop met korting plaats vinden zijn Noord-Brabant en Zuid-Holland.

Tabel 2.3: Totaal aantal corporatieverkopen, naar korting, naar jaar, 2008 – 2012

	0	0 - 10%	11 - 20%	21 - 30%	> 30%	Totaal
2008	9.421	268	1.483	1.760	436	13.368
2009	8.012	1.301	264	2.726	730	13.033
2010	8.670	1.670	363	3.708	599	15.010
2011	8.462	2.149	560	3.185	425	14.781
2012	8.491	2.598	623	2.859	313	14.884
Totaal	43.056	7.986	3.293	14.238	2.503	71.076

Bron: CFV

Tabel 2.4: Aandeel corporatieverkopen, naar kortingsklasse, naar jaar, 2008 – 2012

	0	0 - 10%	11 - 20%	21 - 30%	> 30%	Totaal
2008	70%	2%	11%	13%	3%	100%
2009	61%	10%	2%	21%	6%	100%
2010	58%	11%	2%	25%	4%	100%
2011	57%	15%	4%	22%	3%	100%
2012	57%	17%	4%	19%	2%	100%
Totaal	61%	11%	5%	20%	4%	100%

Bron: CFV

Tabel 2.5: Aantal corporatieverkopen per provincie, naar korting, 2008 – 2012

	0	0 - 10%	11 - 20%	21 - 30%	> 30%	Totaal
Groningen	1.929	123	47	52	0	2.151
Friesland	2.155	107	43	308	0	2.613
Drenthe	1.764	183	101	18	1	2.067
Overijssel	3.569	570	316	286	2	4.743
Flevoland	781	53	248	413	0	1.495
Gelderland	5.506	687	321	2.055	642	9.211
Utrecht	2.324	404	310	1.017	1	4.056
Noord-Holland	10.092	2.779	584	1.738	14	15.207
Zuid-Holland	7.767	1.372	485	4.654	876	15.154
Zeeland	616	110	33	169	1	929
Noord-Brabant	3.886	770	488	3.057	939	9.140
Limburg	2.667	828	317	471	27	4.310
Totaal	43.056	7.986	3.293	14.238	2.503	71.076

Bron: CFV

3 Model en databestand

Om het effect van de corporatieverkopen op de prijs van koopwoningen te bepalen is een hedonische prijsanalyse gebruikt. Een hedonische prijsanalyse maakt het mogelijk om de prijs van een woning te analyseren als een “bundel kenmerken”. De transactieprijs wordt gezien als de resultante van de som van alle kenmerken van een woning en de schaduwprijs van deze kenmerken¹. In een dergelijk hedonisch model wordt voor ieder geanalyseerd kenmerk een schaduwprijs geschat. De individuele schaduw prijzen van de verschillende kenmerken zijn “gecorrigeerd” voor de invloed van de andere kenmerken. Zo kan bijvoorbeeld de prijs van een vierkante meter woonoppervlak worden gecorrigeerd voor het feit dat het prijsniveau in Amsterdam hoger ligt dan in Emmen.

Het is in een dergelijk model ook mogelijk om de nabijheid van corporatieverkopen als kenmerk van de koopwoning te beschouwen. Het model ziet er dan als volgt uit:

$$(1) \ln P_{i,t} = c + b_1 X_{i,t} + b_2 L_i + b_3 S_{i,t} + b_4 \ln AC_{i,t} + b_5 N_i + e$$

Bovenstaand model geeft eenvoudig weer hoe de relatie tussen de transactieprijs ($\ln P$) en het aantal corporatieverkopen kan worden geschat. De vector X bevat kenmerken van de woning, L is een locatiedummy, S is een dummy (0/1) variabele voor het geval de woning verkocht is door een corporatie, en AC is het aantal corporatieverkopen in een straal van 250 meter in een periode van 6 maanden voor de transactie². De variabele N is een dummy (0/1) variabele die vaststelt of er een corporatieverkoop heeft plaats gehad in de nabijheid van een transactie. Indien de netto schaduwprijs van het kenmerk “aantal corporatieverkopen” en van de “nabijheid-dummy” negatief is, coëfficiënten b_4 en b_5 in vergelijking (1), kan men spreken van een prijsverlagend effect van corporatieverkopen.

Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van het databestand van de NVM. Deze database wordt samengesteld door de makelaars van de NVM en bevat gegevens over alle via NVM-makelaars verkochte woningen. Dit bestand omvat ook deels corporatieverkopen. Van al deze transacties is een groot aantal kenmerken, zoals het woonoppervlak, het perceeloppervlak, het woningtype en de bouwperiode. Er is voor dit onderzoek gebruik gemaakt de gegevens waarvan de transactiedatum ligt in de periode vanaf 1 januari 2005.

Uit het databestand van de NVM valt niet op te maken of de woning verkocht is door een eigenaar-bewoner of een corporatie. Hiertoe is het databestand verrijkt met gegevens van het Kadaster, die dergelijke informatie wel heeft. Op basis van adresgegevens is voor ieder van de transacties in het NVM-databestand aangegeven of het een corporatieverkoop betreft of niet (de variabele S in bovenstaande vergelijking). Daarnaast is op basis van de x/y - coördinaten van de locatie ook vastgesteld hoeveel corporatieverkopen binnen een straal van 250 meter van de woning hebben plaats gevonden. Van belang is dat niet alle corporatieverkopen door

¹ Er wordt gesproken van een schaduwprijs aangezien de individuele kenmerken van een woning niet vrij verhandeld worden en daardoor geen feitelijke prijs heeft.

²Het Kadaster hanteert de transportdatum als transactiedatum en de NVM het moment van tekenen van het koopcontract. Hiermee is rekening gehouden door bij de koppeling van de bestanden de transactiedatum van het Kadaster met 3 maanden te vervroegen.

NVM-makelaars worden begeleid. Daar waar dit niet het geval is, blijven deze corporatieverkoop buiten beschouwing.

Het gekoppelde databestand maakt het mogelijk de reguliere verkopen te vergelijken met de corporatieverkoop. De corporatiewoningen zijn gemiddeld genomen van lagere kwaliteit dan de koopwoningen. De verkopen van corporaties zullen daardoor allicht afwijken van de reguliere transacties in de koopsector. Om hier inzicht in te krijgen wordt een korte beschrijving gegeven van corporatieverkoop aan de hand van het gekoppelde databestand. Gegeven het grote aantal transacties in het NVM-databestand, ook voor corporatieverkoop, mag aangenomen worden dat het beeld dat hierdoor ontstaat een representatieve illustratie is van de typische woning die door corporaties wordt verkocht. De corporatieverkoop worden niet alleen vergeleken met de koopsector als geheel, maar ook met de reguliere verkopen in de directe omgeving. Hierbij worden de reguliere kooptransacties beschreven waarvan bekend is dat er ooit in de periode 2005 – 2013 corporatieverkoop hebben plaats gevonden in een straal van 250 meter rond de koopwoning.

Tabel 3.1: Kenmerken van woningtransacties, naar type verkoop, 2005 – 2013

		Reguliere transactie	Reguliere transactie nabij corporatieverkoop	Corporatieverkoop
Type	Eengezinswoning	54%	52%	47%
	Grote eengezinswoning	19%	9%	0%
	Meergezinswoning	23%	37%	45%
	Overige woningen*	4%	2%	8%
Bouwperiode	Voor 1945	23%	29%	13%
	1945 – 1970	22%	23%	34%
	1970 – 1990	27%	31%	46%
	Na 1990	29%	16%	7%
Onderhoud (% goed of beter)	Binnen	88%	89%	63%
	Buiten	91%	92%	82%
	Woonoppervlak (m2)	130	113	91
	Transactieprijs (x 1.000 €)	280	232	155
	Verkooptijd (dagen)	244	173	99
	Aantal**	509.963	494.368	58.164

*Overige woningen zijn onder meer woonboten en 'eenvoudige woningen'

** Aantal heeft betrekking op aantal waarnemingen in databestand, niet op omvang van de segmenten. De reguliere transacties nabij corporatieverkoop betreffen de transacties binnen een tijdsbestek van 6 maanden voorafgaande aan een reguliere transactie.

Uit tabel 3.1 kan worden opgemaakt dat reguliere transacties en reguliere transacties in de nabijheid van corporatieverkoop duidelijk van elkaar verschillen. Corporatieverkoop betreffen weer duidelijk andere woningen. Het verschil tussen reguliere transacties en reguliere transacties in de buurt van corporatieverkoop hangt samen met het feit dat corporatieverkoop voornamelijk in verstedelijkt gebied plaats vinden. Reguliere transacties in de nabijheid van

corporatieverkopen hebben daardoor ook betrekking op woningverkopen in sterk stedelijke omgevingen. De overige reguliere transacties omvatten daarnaast transacties in meer rurale gebieden. De verschillen tussen woningen in stedelijk en meer ruraal gebied komen tot uitdrukking in bovenstaande tabel 3.1.

Woningverkopen door corporaties betreffen vaker meergezinswoningen dan reguliere woningverkopen. Verder geldt dat indien er geen corporatieverkopen in de omgeving hebben plaatsgevonden de woning nog minder vaak een meergezinswoning betreft. Grote eengezinswoningen, zoals villa's, herenhuizen en woonboerderijen, worden voornamelijk verkocht buiten de directe omgeving van corporatieverkopen. Naast andere type woningen verkopen corporaties ook meer woningen uit de periode 1945 – 1990³. Heel oude en heel nieuwe woningen worden voornamelijk via reguliere verkopen op de markt gebracht. De staat van onderhoud van door corporaties verkochte woningen is doorgaans minder goed dan van reguliere transacties. Dit betreft vooral het onderhoud binnen in de woning. Door corporaties verkochte woningen zijn tot slot gemiddeld wat kleiner dan nabij gelegen regulier verkochte woningen.

Naast het feit dat de kenmerken van de woningen verschillen tussen de typen transacties is er ook een duidelijk verschil tussen de woningen met betrekking tot het verkoopproces. De gemiddelde verkooptijd van woningen die door corporaties verkocht worden in de periode 2005 – 2013 bedraagt 99 dagen. Bij reguliere transacties in de nabije omgeving is dat gemiddelde bijna het dubbele; 173 dagen. Verkochte woningen die niet in de nabijheid van verkochte corporatiewoningen staan hebben bij verkoop gemiddeld 244 dagen te koop gestaan. Hierbij dient de opmerking te worden gemaakt dat corporaties woningen die niet snel verkocht raken terug in exploitatie kunnen nemen. De gemiddelde verkooptijd van corporatieverkopen wordt op die manier kunstmatig laag. Een laatste opvallend feit uit tabel 3.1 is het grote verschil in de gemiddelde transactieprijs. In de periode 2005 – 2013 bedroeg deze bij reguliere transacties gemiddeld € 280.000 respectievelijk € 232.000. De gemiddelde corporatiewoning is in dezelfde periode voor € 155.000 verkocht. Het prijsverschil kan echter, zoals blijkt uit tabel 3.1, ten minste voor een deel worden toegeschreven aan verschillen in kwaliteit tussen de verkochte woningen.

Centraal in dit onderzoek staat de vraag of corporatieverkopen invloed hebben op de transactieprijs van nabij gelegen reguliere koopwoningen. Een belangrijke variabele in het onderzoek is de variabele die aan de hand van de gegevens van het Kadaster is gemaakt. Dit is het aantal corporatieverkopen in een straal van 250 meter rond een reguliere woningverkoop in de periode zes maanden voorafgaand aan de verkoop. Enige kengetallen met betrekking tot deze variabele worden weergegeven in tabel 3.2.

In tabel 3.2 wordt vooral duidelijk dat het type woningen dat verkocht wordt in de nabijheid van corporatieverkopen vaker een meergezinswoning betreft naarmate het aantal corporatieverkopen toeneemt. Dat kan het gevolg zijn van het feit dat de woningdichtheid in dergelijke gebouwen hoger is. Hiermee samenhangend daalt de transactieprijs en het woonoppervlak. Opvallend is wel dat de verkooptijd bij meer corporatieverkopen ook afneemt. Daar waar corporaties het meest verkopen, is de verkooptijd van reguliere koopwoningen het

³ Dit kan verband houden met het strategisch voorraadbeheer van corporaties. Recent gebouwde huurwoningen renderen nog goed; het alleroudste bezit behoort wellicht tot binnenstedelijk kernbezit. Op basis van de voorhanden zijnde gegevens kan hierover echter geen uitsluitsel worden gegeven.

kortst. Tot slot blijkt dat in veruit de meeste gevallen het aantal corporatieverkopen dat in de nabijheid wordt verkocht, beperkt in aantal is.

Tabel 3.2: Kenmerken van reguliere woningtransacties verkopen, naar aantal corporatieverkopen in de nabijheid, 2005 – 2013

		0	1	2	3	4	5	> 5
Type	Eengezinswoning	54%	54%	52%	48%	44%	40%	25%
	Grote eengezinswoning	16%	8%	6%	5%	5%	4%	3%
	Meergezinswoning	27%	36%	40%	45%	49%	54%	71%
	Overige woningen*	3%	2%	2%	2%	2%	2%	1%
Bouwperiode	Voor 1945	25%	28%	28%	29%	31%	32%	40%
	1945 – 1970	23%	24%	23%	24%	23%	23%	20%
	1970 – 1990	28%	33%	35%	34%	34%	33%	28%
	Na 1990	24%	15%	13%	13%	12%	13%	12%
Onderhoud (% goed of beter)	Binnen	88%	88%	89%	89%	90%	89%	89%
	Buiten	91%	92%	92%	93%	94%	94%	95%
	Woonoppervlak (m ²)	125	113	108	105	101	98	89
	Transactieprijs (x 1.000 €)	265	224	214	209	209	207	206
	Verkooptijd (dagen)	216	188	180	170	163	157	139
	Aantal**	817.747	94.038	36.185	18.438	10.386	6.727	20.810

*Overige woningen zijn onder meer woonboten en 'eenvoudige woningen'

** Aantal heeft betrekking op aantal waarnemingen in databestand, niet op omvang van de segmenten. De kolom met 0 transacties heeft betrekking op alle transacties.

N.B. Gepresenteerde cijfers zijn exclusief de corporatieverkopen; aantallen tellen derhalve niet op tot de aantallen gepresenteerd in hoofdstuk 4.

Er mag geconcludeerd worden dat corporatieverkopen afwijken van reguliere verkopen. De gevonden resultaten in tabel 3.1 onderstrepen de vraag of het kwaliteitsverschil tussen de corporatiewoningen enerzijds en de reguliere woningen anderzijds een dergelijk prijsverschil rechtvaardigt of dat er wellicht sprake is van "marktbederf". Hiervan is overigens pas sprake indien de regulier verkochte woningen in de nabije omgeving van corporatieverkopen voor een veel lagere prijs, of zelfs helemaal niet, worden verkocht dan op basis van de kwaliteit en locatie van de woning verwacht zou mogen worden. Indien reguliere transacties in de nabijheid van corporatieverkopen een ander marktsegment bedienen dan de corporaties, zoals gesteld door Dol e.a. (2011) is er geen sprake van marktbederf. Het is in dat geval ook niet aannemelijk dat corporatieverkopen enig effect op de transactiepreizen van reguliere koopwoningen hebben. Om dit te onderzoeken wordt gebruik gemaakt van het weergegeven hedonische model.

4 Resultaten

In het beschreven model wordt de invloed van de nabijheid van corporatieverkopen op de transactiepreisen van reguliere koopwoningtransacties geschat. Hierbij wordt het aantal door corporaties verkochte woningen beschouwd als een kenmerk van de omgeving van de woning dat invloed heeft op de prijs ervan. Op een soortgelijke wijze wordt vaak inzichtelijk gemaakt wat de prijs is van bijvoorbeeld een groene woonomgeving of de nabijheid van cultureel erfgoed. In deze paragraaf wordt eerst de modelschatting gepresenteerd. In het tweede deel van deze paragraaf wordt meer concreet inzichtelijk gemaakt hoe corporatieverkopen de transactiepreisen van reguliere koopwoningen beïnvloeden.

Het model dat geschat is op de data van de NVM is beschreven in de vorige paragraaf. Dit model is geschat op bijna ruim 1 miljoen transacties waarvan alle in het model opgenomen kenmerken bekend zijn. Het model verklaart de waargenomen variantie in transactiepreisen goed: 85,4% van de variantie kan door het model worden verklaard. De gemiddelde schattingsfout van het model, de gemiddelde afwijking van de voorspelde transactieprijs op basis van het gehanteerde model en de waargenomen transactieprijs, is 18,7%. Het model geeft daarom geen buitengewoon nauwkeurige voorspelling van de transactieprijs van individuele woningtransacties, maar slaagt er goed in om de prijsbepalende factoren van de woningen in kaart te brengen. In dit onderzoek draait het met name om de invloed van de nabijheid van door corporaties verkochte woningen. Een aantal van de in het model opgenomen verklarende variabelen, onder meer een groot aantal dummy-variabelen om niet-woninggebonden lokale variantie te verklaren, wordt daarom niet gepresenteerd in onderstaande tabel 4.1.

De gevonden coëfficiënten in het model hebben de tekens die verwacht mogen worden. Zo leidt een groter woon- en perceeloppervlak tot een hogere transactieprijs. Bij het perceeloppervlak is sprake van een afnemend effect; Naarmate het perceel groter is, is het effect op de transactieprijs geringer. Grotere grondgebonden woningen, zoals bijvoorbeeld herenhuisen en villa's, kennen een hogere transactieprijs dan reguliere eengezinswoningen. Hierbij dient opgemerkt te worden dat dit verschil niet te verklaren valt uit het groter woon- en perceeloppervlak dat bij deze woningen verwacht mag worden. Hiervoor wordt immers apart gecorrigeerd in het model. Meergezinswoningen hebben doorgaans een iets lager prijsniveau dan eengezinswoningen indien gecorrigeerd voor de andere in het model opgenomen woningkenmerken. De effecten voor de bouwperiode laten zien dat de recentst gebouwde koopwoningen in 2000 en of later, de hoogste prijs laten zien. Vermoedelijk is het hoge prijseffect van de vanaf 2000 gebouwde koopwoningen, mede het gevolg van kwaliteitskenmerken van de nieuwbouw die niet in het model zijn meegenomen. Verder geven de uitkomsten voor de jaardummy de voor de kenmerken gecorrigeerde prijsontwikkeling, waarbij 2005 het referentiejaar is. Ten opzichte van dat jaar laat de modelschatting zien dat er in 2013 een prijsdaling is van 6,3%.

Tabel 4.1: Schattingsresultaten verklaring transactieprijs koopwoningen, 2005 – 2013

	Coefficiënt	Std. Error	P
Woonoppervlak (M2)	0,671	0,001	0,000
Perceeloppervlak			
tot 300 M2	0,038	0,000	0,000
300 tot 500 M2	0,039	0,000	0,000
500 tot 1000 M2	0,014	0,000	0,000
meer dan 1.000 M2	0,022	0,000	0,000
Woningtype* (ref. eengezinswoning)			
Herenhuis	0,131	0,001	0,000
Villa	0,209	0,001	0,000
Portiekflat	0,107	0,002	0,000
Galerijflat	0,081	0,002	0,000
Onderhoud binnen (1/0: goed of beter)	0,099	0,001	0,000
Onderhoud buiten (1/0: goed of beter)	0,049	0,001	0,000
Bouwperiode (ref. 1960 - 1970)			
Voor 1960	0,109	0,010	0,000
1960 tot 1970	0,098	0,001	0,000
1971 tot 1980	0,065	0,001	0,000
1981 tot 1990	0,084	0,001	0,000
1991 tot 2000	0,034	0,001	0,000
2001 tot 2010	0,027	0,001	0,000
2011 tot 2020	0,088	0,001	0,000
2021 e.v.	0,186	0,001	0,000
2022 e.v.	0,250	0,001	0,000
Tijdseffecten (ref. 2005)			
2006	0,045	0,001	0,000
2007	0,083	0,001	0,000
2008	0,100	0,001	0,000
2009	0,061	0,001	0,000
2010	0,062	0,001	0,000
2011	0,046	0,001	0,000
2012	-0,020	0,001	0,000
2013	-0,063	0,001	0,000
Locatie-effecten	PC4, niet getoond		
Corporatieverkoop	-0,065	0,001	0,000
Nabijheid-dummy	-0,009	0,001	0,000
Aantal corporatieverkopen in nabijheid	-0,011	0,000	0,000
Constate	9,342	0,007	0,000
Adj. R2	0,854		
SEE	0,187		
N	1.062.415		

* Niet weergegeven omwille van ruimte: diverse minder vaak voorkomende woningtypen, dummy-variabelen voor locatiekenmerken (dummy-variabelen op vierposities postcode niveau).

Woningen die door corporaties worden verkocht hebben gemiddeld een lagere transactieprijs, ook indien gecorrigeerd wordt voor de gemiddeld lagere kwaliteit van de woningen. Dit volgt uit de coëfficiënt op de variabele “Corporatieverkoop” die een effect van – 6,5% laat zien. Deze coëfficiënt impliceert dat, gecorrigeerd voor de kwaliteit van de woning, een transactie door een corporatie gemiddeld genomen gepaard gaat met een 6,5% lagere transactieprijs. Dit resultaat is niet verrassend. Corporaties verkopen, zoals eerder getoond, immers een aanzienlijk deel van hun woningen met korting.

De variabelen “Nabijheid-dummy” en “Aantal corporatieverkopen in nabijheid” geven het effect van het aantal corporatieverkopen binnen een straal van 250 meter van de reguliere koopwoning in de afgelopen 6 maanden weer. Het effect dat deze transacties hebben op reguliere woningverkopen is statistisch significant. Een groter aantal corporatieverkopen in de nabijheid van een reguliere te koop staande woning resulteert in een lagere verkoopprijs van deze woning. Indien een corporatieverkoop plaats heeft in de nabijheid van een reguliere transactie, daalt de verkoopprijs van de koopwoning met 0,9%. Met iedere volgende corporatieverkoop neemt het verlies licht toen. Als het aantal corporatieverkopen in de periode voor de verkoop van de reguliere koopwoning met 100% toeneemt, te weten van één naar twee woningen, daalt de transactieprijs van de reguliere koopwoning met 1,1%. Model (1) is ook geschat in een model-specificatie waarbij er geen logaritmische transformatie heeft plaatsgevonden op de variabele “Aantal corporatieverkopen in de nabijheid”. De uitkomsten van dit model suggereren dat voor iedere aanvullende corporatieverkoop in de nabijheid van een reguliere koopwoning de transactieprijs van de reguliere koopwoning daalt met 0,4%. Dit effect neemt af indien er meer dan 5 corporatiewoningen worden verkocht: het effect van iedere aanvullende corporatieverkoop is 0,1%. Alle effecten zijn statistisch significant, maar de omvang van het effect is beperkt.

Naast een alternatieve specificaties van de variabelen “Aandeel corporatieverkopen in de nabijheid” is er ook gekeken naar alternatieve steekproeven. De schatting die gepresenteerd is in tabel 4.1 is gebaseerd op alle koopwoningen. Corporaties verkopen echter voornamelijk kleinere en goedkopere woningen. Het is daarom niet aannemelijk dat corporatieverkopen concurreren met reguliere koopwoningen in het hogere prijssegment. Model (1) is daarom nog op twee deelbestanden geschat: eenmaal waarbij alleen naar transacties met een verkoopprijs tot € 175.000 en eenmaal met alle transacties tot € 250.000. Indien gekeken wordt naar alle transacties tot € 250.000 verandert het beeld uit tabel 4.1 niet wezenlijk; indien alleen gekeken wordt naar transacties met een transactieprijs tot € 175.000 verdwijnt het prijsdrukkend effect van corporatiewoningen. Dit impliceert dat corporatieverkopen voornamelijk een prijsdrukkend effect hebben op duurdere koopwoningen. Dit resultaat is niet naar verwachting. Verwacht zou mogen worden dat indien er een prijsverstoring effect is van corporatieverkopen, dat dit vooral plaats zou hebben in het reguliere koopsegment dat qua prijs overeenkomt met corporatieverkopen.

Corporatieverkopen hebben dus een beperkte, negatieve invloed op de transactiepreizen van reguliere koopwoningen. Corporaties concurreren dus, in lijn met de conclusies uit eerder onderzoek, niet of nauwelijks met eigenaar-bewoners om dezelfde potentiële kopers. In de schattingsresultaten komt de omvang van dit verlies maar ten dele tot uiting. Immers, het verlies is uitgedrukt in een elasticiteit: 0,9% verlies indien een corporatie in de nabijheid een woning verkoopt en vervolgens 1,1% afname van de transactieprijs bij iedere 100% toename van het aantal corporatieverkopen. Indien uitgedrukt in aantallen transacties: voor iedere verkochte corporatiewoning in de nabijheid van een reguliere transactie neemt de prijs met 0,4% af.

Hoewel op deze wijze statistisch is aangetoond dat er in zeer beperkte mate sprake is van een prijsdrukkend effect is nog niet duidelijk wat de omvang van dit effect in euro's is. Dit wordt in de volgende paragraaf gepresenteerd.

4.1 Verlies in euro's

Op basis van de uitkomsten uit tabel 4.1 kan worden geschat wat de transactiepreizen zouden zijn geweest indien het aantal in de omgeving verkochte corporatiewoningen gelijk aan "0" zou zijn. Het verschil tussen de door het model voorspelde transactiepreizen van reguliere koopwoningen in de omgeving van corporatieverkopen en de voorspelde waarden indien er geen corporatieverkopen plaats hadden gevonden wordt samengevat in tabellen 4.2 en 4.3.

Uit tabel 4.2 blijkt dat het aldus berekende verlies over de periode 2005 – 2013 in totaal € 765 mln. bedraagt. Dit komt overeen met een verlies per woning van gemiddeld € 3.373 en dit is een gemiddeld prijseffect van 2%. In de loop der tijd is het verlies constant. Het absolute verlies ligt in de eerste jaren van de onderzoeksperiode hoger. Procentueel is dat echter niet het geval. Door de afname van het aantal transacties daalt het totale verlies sterk vanaf het begin van crisis.

Tabel 4.2: Verlies door corporatieverkopen, naar jaar, 2005 – 2013

	Totaal verlies (mln €)	Verlies per woning (€)	Verlies per woning (%)
2005	109,2	3.446	2%
2006	113,5	3.566	2%
2007	110,2	3.474	2%
2008	83,1	3.287	2%
2009	75,4	3.373	2%
2010	74,7	3.350	2%
2011	70,9	3.408	2%
2012	73,6	3.191	2%
2013	54,9	3.070	2%
Totaal	765,4	3.373	2%

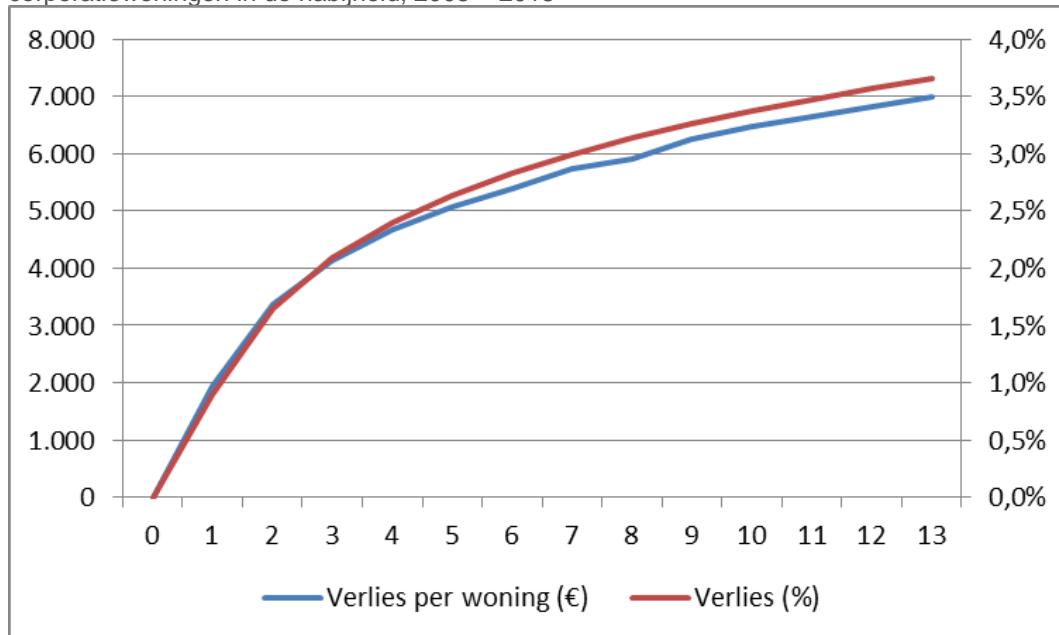
In tabel 4.3 valt te zien dat het verlies als percentage van de verkochte koopwoning weinig verschilt tussen de provincies. Uitgedrukt in euro's is het verschil wel aanzienlijk. In Noord-Holland, waar Amsterdam het grootste deel van het resultaat beïnvloedt, ligt het verlies het hoogst; in Drenthe wordt de transactieprijs gemiddeld genomen in absolute zin het minst verlaagd door de nabijheid van corporatieverkopen.

Tabel 4.3: Verlies door corporatieverkopen, naar provincie, 2005 – 2013

	Totaal verlies (mln €)	Verlies per woning (€)	Verlies per woning (%)
Groningen	23,3	2.443	2%
Friesland	18,0	2.235	1%
Drenthe	13,8	2.167	1%
Overijssel	44,2	2.720	2%
Flevoland	10,2	2.465	1%
Gelderland	74,0	3.078	2%
Utrecht	68,3	3.508	2%
Noord-Holland	271,1	4.691	2%
Zuid-Holland	143,9	3.003	2%
Zeeland	5,0	2.269	1%
Noord-Brabant	79,9	3.169	2%
Limburg	13,6	2.314	1%
Nederland	765,4	3.373	2%

Tot slot kan het verlies inzichtelijk worden gemaakt naar het aantal van nabije corporatieverkopen. Hieruit volgt dat het totale verlies toeneemt met het aantal corporatieverkopen. De toename van het verlies neemt af met extra verkopen door corporaties. Dit wordt weergegeven in figuur 4.1.

Figuur 4.1: Verlies als gevolg van corporatieverkopen, in euro's, naar aantal verkochte corporatiewoningen in de nabijheid, 2005 – 2013



4.2 Meer detail, een meer divers beeld

In het beeld dat tot dusver van corporatieverkopen is geschetst wordt gebruik gemaakt van gemiddelde effecten. De invloed van de omvang van de korting is daarbij niet meegenomen, omdat dit gegeven niet beschikbaar is in het bestand. Lang niet alle corporaties verkopen veel woningen met flinke kortingen. Doordat de meeste corporaties lokaal geconcentreerd bezit hebben is het dus aannemelijk dat corporatieverkopen in de ene gemeente een heel ander effect hebben dan in een andere gemeente. Om hier meer inzicht in te krijgen is een aantal aanvullende analyses uitgevoerd. Bijzondere aandacht is er daarbij voor de gemeenten Deventer, Amsterdam, Rotterdam en Eindhoven. Dit zijn gemeenten waarvan bekend is dat er relatief weinig (Deventer, Amsterdam) respectievelijk relatief veel (Rotterdam, Eindhoven) met korting is verkocht door corporaties.

Enkele kenmerken van het gebruikte databestand worden weergegeven in tabel 4.4. Ten opzichte van het landelijk gemiddelde gepresenteerd in tabel 3.1 is er een aantal verschillen tussen de woningen die verkocht worden in de omgeving van corporatieverkopen. Zo is er in de gemeenten Amsterdam en Rotterdam sprake van een aanzienlijk groter aandeel meergezinswoningen dat verkocht is in de nabijheid van corporatieverkopen. De transactiepreizen in Deventer en Rotterdam liggen wat lager dan het landelijk gemiddelde, terwijl reguliere koopwoningen nabij corporatieverkopen in Amsterdam juist duidelijk duurder zijn. Woningen in Amsterdam worden bovendien aanzienlijk sneller verkocht dan in de andere steden. Tot slot worden in Amsterdam aanzienlijk meer reguliere koopwoningen verkocht in de nabijheid van corporatieverkopen dan in de andere steden: ruim 53% van alle transacties. In Rotterdam is dat net geen 27%.

Tabel 4.4: Kenmerken van woningtransacties in nabijheid van corporatieverkoop, naar gemeente, 2005 – 2013

		Deventer	Amsterdam	Rotterdam	Eindhoven
Type	Eengezinswoning	66%	6%	17%	52%
	Grote eengezinswoning	8%	3%	5%	11%
	Meergezinswoning	24%	91%	76%	34%
	Overige woningen	2%	0%	1%	2%
Bouwperiode	Voor 1945	33%	65%	42%	21%
	1945 – 1970	24%	10%	24%	31%
	1970 – 1990	22%	9%	19%	33%
	Na 1990	21%	15%	15%	15%
Onderhoud (% goed of beter)	Binnen	91%	90%	85%	91%
	Buiten	93%	97%	92%	94%
	Woonoppervlak (m2)	111	89	100	116
	Transactieprijs (x 1.000 €)	192	306	181	224
	Verkooptijd (dagen)	189	126	181	158
Aantal	Nabij corporatie (6 mnd)	3.067	35.510	9.240	6.477
	Totaal*	8.478	66.279	34.387	15.772

* Totaal refereert naar het totaal aantal transacties per gemeente in het databestand.

In tabel 4.5 worden voor de verschillende gemeenten de belangrijkste schattingsresultaten weergegeven van model (1), waarbij het model geschat is op waarnemingen van de elke gemeente afzonderlijk. Het model beschrijft de data in alle vier gemeenten goed; de verklaarde variantie is in alle schattingen hoog. Vrijwel alle geschatte coëfficiënten zijn statistisch significant en hebben het verwachte teken. In alle gemeenten leidt een groter woonoppervlak tot een hogere transactieprijs. Ook een goede staat van onderhoud, zowel binnen als buiten, leidt tot hogere transactiepreisen. Er is niettemin een aantal gevallen waarin het teken niet is zoals verwacht: in Deventer en Eindhoven is de verkoopprijs van appartementen ten opzichte van eengezinswoningen relatief hoger, terwijl dat in Amsterdam duidelijk niet het geval is. Verder is het opvallend dat in Amsterdam het prijsniveau in 2013 als enige van de vier gemeenten nog boven het niveau van 2005 ligt.

Voor dit onderzoek zijn de variabelen met betrekking tot corporatieverkopen het meest relevant. Het prijsniveau van corporatieverkopen ligt, gecorrigeerd voor verschillen in kwaliteit van de woning en de omgeving, gemiddeld onder het prijsniveau van reguliere transacties. Dit effect is in Eindhoven met $-18,3\%$ veruit het grootst. In Amsterdam ligt het prijsniveau van door corporaties verkochte woningen het dichtst bij het prijsniveau van de reguliere koopwoningstransacties met een effect van $-5,7\%$. Deze uitkomsten sluiten aan bij het gegeven dat in Eindhoven corporatiewoningen gemiddeld met relatief veel korting worden verkocht en in Amsterdam juist niet.

Het feit dat er in de nabijheid van de koopwoningen corporatiewoningen zijn verkocht, heeft in Deventer en Amsterdam een statistisch significant negatief effect op de hoogte van de transactiepreisen. De omvang is echter nog altijd beperkt: $-1,7\%$ en $-1,6\%$. In Rotterdam en Eindhoven is het effect nagenoeg volledig afwezig en bovendien niet significant. Het effect van het aantal corporatiewoningen dat in de nabijheid is verkocht, is in Deventer groter dan het landelijk gemiddelde en in Amsterdam en Eindhoven gelijk aan het landelijke gemiddelde. Opmerkelijk is dat in Rotterdam, waar de gemiddelde korting relatief hoog is, het effect van het aantal verkochte corporatiewoningen op de transactieprijs van reguliere koopwoningen in de schatting afwezig is.

Ook voor de uitsplitsing naar de vier gemeenten is het model op verschillende wijzen gespecificeerd. De variabele "Aantal corporatieverkopen in nabijheid" is ook zonder logtransformatie in het model opgenomen en het model is ook op de deelbestanden op basis van prijsklasse geschat. De uitkomsten zijn in lijn met de uitkomsten uit tabel 4.5. De schattingen op de deelbestanden levert, net als in de schatting op de landelijke gegevens, het resultaat dat de omvang van het effect van corporatieverkopen juist kleiner wordt bij lagere transactiepreisen. Deze uitkomsten komen overeen met het eerdere onderzoek van Dol e.a. (2011).

Tabel 4.5: Schattingsresultaten verklaring transactieprijs koopwoningen in Deventer, Amsterdam, Rotterdam en Eindhoven, 2005 – 2013

	Deventer	Amsterdam	Rotterdam	Eindhoven
Woonoppervlak (M2)	0,752	0,843	0,788	0,657
Perceeloppervlak				
tot 300 M2	0,026	0,009	0,026	0,051
300 tot 500 M2	0,037	0,047	0,041	0,045
500 tot 1000 M2	0,014	-0,007	0,013	0,010
meer dan 1.000 M2	0,008	-0,017	-0,012	0,020
Woningtype* (ref.				
Herenhuis	0,143	0,029	0,123	0,165
Villa	0,231	0,245	0,227	0,247
Portiekflat	0,056	-0,060	0,001*	0,217
Galerijflat	0,077	-0,104	0,012*	0,170
Onderhoud binnen (1/0: goed of	0,104	0,109	0,120	0,044
Onderhoud buiten (1/0: goed of	0,052	0,057	0,053	0,034
Bouwperiode (ref. 1960 - 1970)				
Voor 1500	0,081*	0,114	0,036*	0,060*
1500 tot 1905	0,136	0,203	0,085	0,091
1906 tot 1930	0,090	0,167	0,074	0,083
1931 tot 1944	0,122	0,157	0,049	0,042
1945 tot 1959	0,107	0,072	0,042	0,013
1971 tot 1980	0,014*	0,041	0,040	0,083
1981 tot 1990	0,112	0,091	0,042	0,099
1991 tot 2000	0,134	0,177	0,216	0,150
2000 e.v.	0,270	0,221	0,315	0,230
Tijdeffecten (ref. 2005)				
2006	0,027	0,059	0,034	0,079
2007	0,054	0,157	0,063	0,137
2008	0,071	0,211	0,092	0,161
2009	0,032	0,157	0,073	0,116
2010	0,057	0,165	0,067	0,091
2011	0,061	0,163	0,057	0,033
2012	-0,008*	0,107	0,016	-0,024
2013	-0,061	0,082	-0,034	-0,070
Locatie-effecten		PC4, niet getoond		
Corporatieverkoop	-0,072	-0,057	-0,068	-0,183
Nabijheid-dummy	-0,017	-0,016	-0,001*	-0,004*
Aantal corporatieverkopen in	-0,020	-0,011	-0,001*	-0,012
Constante	8,189	8,579	8,213	8,852
Adj. R2	0,840	0,900	0,859	0,859
SEE	0,173	0,167	0,194	0,165
N	8.477	66.278	34.386	15.767

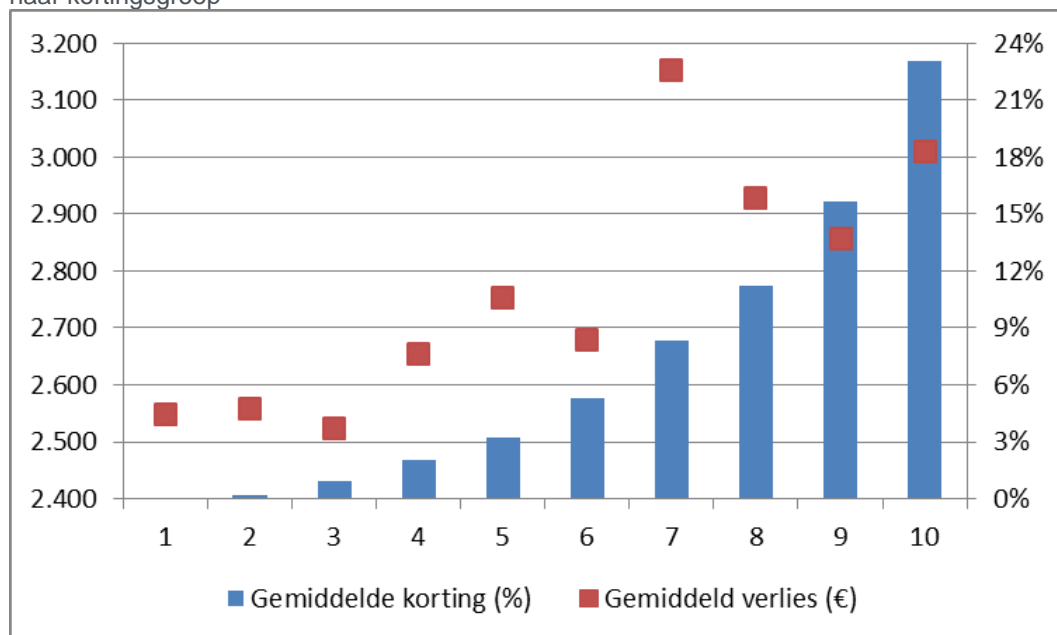
N.b. Alle coëfficiënten zijn statistisch significant bij de gangbare niveau's (5% of beter), behalve de variabelen aangegeven met *.

4.3 Korting en verlies: blik op gemeenten

In de analyses tot dusver is gekeken of de nabijheid van corporatieverkopen een effect heeft op de transactiepreizen van reguliere koopwoningen. Gemiddeld genomen is dat het geval; de omvang van het effect is echter beperkt. Door de analyse voor vier gemeenten, Deventer, Amsterdam, Rotterdam en Eindhoven, apart uit te voeren is indirect gekeken naar een mogelijk effect van korting. Immers, in Eindhoven wordt veel met korting verkocht en in bijvoorbeeld Amsterdam weinig. De resultaten in tabel 4.5 geven daarom geen aanleiding om een groot effect van de korting te veronderstellen; per slot van rekening had dan het prijsverstorend effect in Eindhoven of Rotterdam groter moeten zijn dan in Amsterdam of Deventer. Aan de hand van gegevens van corporatieverkopen van het Centraal Fonds Volkshuisvesting (CFV) op gemeenteniveau wordt nu, op een iets hoger schaalniveau, een tweede blik op de rol van korting geworpen.

De gegevens van het CFV omvatten per gemeente het aantal corporatieverkopen met korting. Hierbij is niet het exacte kortingspercentage gegeven, maar het aantal verkopen binnen een bepaalde kortingsklasse. Op basis hiervan is een gemiddeld kortingspercentage per gemeente berekend. Dit gemiddelde kortingspercentage wordt vervolgens gerelateerd aan het berekende gemiddelde verlies bij reguliere koopwoningtransacties. De uitkomst hiervan wordt getoond in figuur 4.2.

Figuur 4.2: Het gemiddelde verlies en gemiddeld kortingspercentage, per gemeente ingedeeld naar kortingsgroep



Alle Nederlandse gemeenten zijn ingedeeld in tien gelijke groepen (decielgroepen) oplopend wat betreft de omvang van de gemiddelde korting. De eerste groep gemeenten in figuur 4.2 bevat derhalve evenveel gemeenten als de tiende groep. In de eerste groep is de gemiddelde korting die corporaties verstrekken bij de verkoop van hun woningen nihil; in de tiende groep is de gemiddelde korting 23%. Te zien valt dat bij de helft van de gemeenten, namelijk de decielen 1 tot 5, er nagenoeg geen korting wordt verstrekt. De gemiddelde korting reikt in deze 5 decielen tot ongeveer 3%. In de 10% gemeenten waar de gemiddeld grootste kortingen worden gegeven is de gemiddelde korting 23%.

Uit figuur 4.2 volgt dat het gemiddelde verlies bij reguliere transacties op de koopwoningmarkt toeneemt naarmate de korting toeneemt. Dit verband is, zoals ook te zien is in figuur 4.2, niet buitengewoon sterk: de correlatie-coëfficiënt is 0,183. Het verband is getoetst en is statistisch significant bij 1%. Hiermee is geïllustreerd dat er in beperkte mate een verband is tussen de hoogte van de gemiddelde korting en het gemiddelde verlies. Wanneer echter naar de omvang van het verlies wordt gekeken, blijkt dat het effect hooguit een beperkte invloed heeft op het functioneren van de woningmarkt. Het gemiddelde verlies als gevolg van corporatieverkopen indien er gemiddeld tot 3% korting wordt verstrekt is hooguit € 500 kleiner dan indien het gemiddelde kortingspercentage boven 15% ligt. Opvallend is daarbij de uitschieter bij de gemeenten in het zevende deciel, waarbij het gemiddelde kortingspercentage rond 8% ligt. Figuur 4.2 toont derhalve aan dat, in ieder geval op gemeentelijk niveau, het kortingspercentage weliswaar enige samenhang vertoont met een lagere transactieprijs bij reguliere koopwoningen, maar dat de omvang van het effect beperkt is.

5 Conclusie

In dit rapport is onderzoek gepresenteerd naar de invloed van corporatieverkoop op de koopwoningmarkt. In deze rapportage staat het prijseffect van corporatieverkoop op reguliere koopwoningstransacties centraal. Concreet is onderzocht in welke mate de transactieprijs van reguliere koopwoningen wordt beïnvloed door het aantal corporatieverkoop binnen een straal van 250 meter die plaats hebben gevonden in de 6 maanden voorafgaand aan de verkoop van de reguliere koopwoning. Door gebruik van gegevens van de NVM en het Kadaster is onderzoek op een zeer fijnmazig niveau uitgevoerd en is de invloed van corporatieverkoop nauwkeuriger vast te stellen

Het onderzoek toont aan dat, in lijn met eerder onderzoek over dit onderwerp, corporatieverkoop slechts een beperkt prijseffect hebben op de reguliere koopwoningmarkt. Er is weliswaar sprake van een statistisch significant gemiddeld effect, maar de omvang ervan is voor het functioneren van de woningmarkt zeer gering.

De nabijheid van corporatieverkoop heeft een klein negatief effect op de transactieprijs van reguliere koopwoningen. De eigenaar-bewoners die hun woning hebben verkocht terwijl er in de nabije omgeving binnen een periode van 6 maanden eerder woningen zijn verkocht door corporaties, realiseren een iets lagere verkoopprijs. De gemiddelde omvang van de invloed van corporatieverkoop op de verkoopprijs van reguliere koopwoningen is op het eerste zicht beperkt: 0,9% bij de eerste door de corporatie verkochte woning en vervolgens 0,4% voor elke aanvullende corporatieverkoop. Dit leidt voor heel Nederland over de periode 2005 – 2013 tot een gemiddeld verlies per verkochte reguliere koopwoning van € 3.373. Opvallend is dat indien gekeken wordt naar transacties in het prijssegment waarin corporaties voornamelijk hun bezit verkopen, het prijseffect kleiner wordt. Een analyse van transacties van alleen woningen met een transactieprijs tot € 175.000 toont zelfs geen negatief effect.

De invloed van corporatieverkoop op de transactiepreisen van reguliere koopwoningen verschilt tussen gemeenten. In het grootste deel van de gemeenten is er sprake van een beperkt negatief effect; in een aantal gemeenten is er echter sprake van geen of zelfs een licht positief effect. Er is aan de hand van gegevens van het Centraal Fonds Volkshuisvesting onderzocht of deze verschillen verklaard kunnen worden aan de hand van de door corporaties verstrekte kortingen. Er blijkt op gemeenteniveau een beperkt, maar statistisch significant verband te bestaan tussen de gemiddelde korting op verkochte corporatiewoningen en het gemiddelde prijseffect op reguliere koopwoningstransacties. In gemeenten waar corporaties meer woningen met een hogere korting hebben verkocht ligt het gemiddelde prijsdrukkend iets effect hoger. Het gemiddelde verschil bedraagt echter enkele honderden euro's. Dit effect is zo klein dat het naar verwachting geen significant effect op het functioneren van de koopwoningmarkt heeft.

In dit onderzoek is gekeken naar het prijseffect van corporatieverkopen op de transactieprijs van reguliere koopwoningen. Op basis van de gerapporteerde prijseffecten van corporatieverkopen kan niet van marktbederf worden gesproken: daarvoor is, in ieder geval gemiddeld genomen, het effect te klein. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat corporatiewoningen een ander marktsegment bedienen dan reguliere koopwoningen. Het aanbod aan koopwoningen neemt weliswaar toe door corporatieverkopen, maar mogelijk neemt ook de vraag toe: kopers die anders geen koopwoning zouden kopen betreden nu alsnog de koopwoningmarkt. Grosso modo worden de vraag- aanbodverhoudingen de op Nederlandse koopwoningmarkt in ieder geval niet in die mate verstoord door verkopende corporaties dat dit een duidelijk prijsdrukkend effect in de koopsector als gevolg heeft.

Literatuur

CFV (2013) Sectorbeeld 2013. Baarn.

Conijn, J. en B. Kramer (2010) Omvangrijke verkoop van corporatiewoningen. Ortec Finance, Amsterdam.

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

Van de Minne, A., M. Francke en J. Conijn (2012) Gevolgen verkopen corporatiewoningen op woningprijzen. Ortec Finance, Amsterdam.

De activiteiten van de Amsterdam School of Real Estate zijn mede mogelijk dankzij de financiële steun van de Stichting voor Wetenschappelijk Onderzoek en Onderwijs in de Vastgoedkunde (SWOOV)

Onze donateurs

I 3W New Development	I DVP ECORYS Nederland BV	I Propertize
I ACM Vastgoed Groep BV	I Ernst & Young Real Estate Group	I Provast
I Ahold Vastgoed BV	I FGH Bank NV	I PwC
I Altera Vastgoed	I Funda NV	I Rechtstaete vastgoedadvocaten & belastingadviseurs
I AM BV	I G&S Vastgoed	I Redevco Europe Services BV
I AMVEST	I Haags Ontwikkelingsbedrijf	I SADC
I a.s.r. vastgoed vermogensbeheer	I Heijmans Vastgoed BV	I Schiphol Real Estate BV
I Ballast Nedam Ontwikkelingsmaatschappij B.V.	I Houthoff Buruma	I SPF Beheer BV
I Bemog Projektontwikkeling B.V.	I Hurks Vastgoedontwikkeling	I Stadsontwikkeling Rotterdam
I Boekel De Nerée NV	I ING Real Estate Finance	I Strabo BV
I Bouwfonds Property Development	I IPMMC Vastgoed	I Syntus Achmea Real Estate & Finance
I Bouwinvest	I IVBN	I TBI Holdings BV
I Brink Groep	I Jones Lang LaSalle	I The IBUS Company
I CBRE Global Investors	I Lexence NV	I Van Wijnen Holding N.V.
I CBRE Netherlands	I Loyens & Loeff NV	I Vesteda Groep BV
I Colliers International	I MAB Development	I Volker Wessels Vastgoed
I Corio	I Merin	I Wereldhave NV
I De Brauw Blackstone Westbroek	I Mitros	I WPM Groep
I DELA Vastgoed BV	I MN	I Yardi Systems BV
I Deloitte	I NSI	I Ymere
I Delta Lloyd Vastgoed	I NS Vastgoed BV	
I DTZ Zadelhoff	I NVM	
I Dura Vermeer Groep NV	I Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam	
	I PGGM	

Neem voor vragen of opmerkingen contact met ons op of bezoek onze website.

*bezoekadres
Jollemanhof 5
1019 GW Amsterdam*

*postadres
Postbus 140
1000 AC Amsterdam*

*www.asre.nl
e info@asre.nl
t 020 668 11 29
f 020 668 03 61*

Augustus 2014