

# HET GEDRAG VAN VASTGOEDORGANISATIES

op de Zaanse woningmarkt



Sylvia Reinders

Masterscriptie, MRE 2015 – 2017

## Colofon

<b>Titel rapport</b>	Het gedrag van vastgoedorganisaties op de Zaanse woningmarkt
<b>Plaats en datum</b>	Wormerveer, 4 oktober 2017
<b>Status</b>	Definitief
<b>Auteur</b>	Sylvia Reinders
<b>Begeleider</b>	Ed Nozeman

**Amsterdam School of Real Estate, Master of Real Estate**

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen en/of vermenigvuldigd zonder bronvermelding. Alle gegevens zijn met zorg samengesteld. Ten aanzien van de juistheid ervan wordt evenwel geen aansprakelijkheid aanvaard.

## Voorwoord

Vol energie begon ik in 2015 aan een nieuwe uitdaging: de MRE-opleiding. Ik heb kennis opgedaan en puzzelstukjes van de vastgoedmarkt zijn in elkaar gevallen. De tijd is omgevlogen en voordat ik er erg in had, was ik bezig met de afrondende scriptie.

Het lag voor mij voor de hand een onderwerp te kiezen die de woningmarkt met zijn vastgoedorganisaties zou omvatten. Vanuit mijn werkervaring heb ik het reageren van vastgoedactoren van binnen en van buiten mogen aanschouwen. Het blijft mij verwonderen dat de actoren in de basis hetzelfde willen: kwalitatief goede en betaalbare woningen passend bij de doelgroep voor iedereen.

Ik heb met plezier aan dit onderwerp gewerkt met name bij de start, de interviewgesprekken en uiteindelijk het verwerken van de informatie. Uitdagend was het schrijfproces, in het bijzonder het verwoorden van het theoretisch kader vanwege de complexiteit van de woningmarkt.

Via deze weg wil ik iedereen bedanken die het mij mogelijk heeft gemaakt deze studie te volgen en af te ronden. In het bijzonder mijn echtgenoot Arjan omdat hij mij de afgelopen twee jaar de ruimte heeft gegeven om deze opleiding te voltooien. Daarnaast mijn studiegenoten voor de mooie tijd die we met elkaar mochten delen en mijn scriptiebegeleider Ed Nozeman voor zijn kritische en snelle terugkoppelingen. Last but not least gaat mijn dank uit naar de respondenten die, ondanks hun agenda's en/of vakantieplannen, ervoor gezorgd hebben dat deze scriptie voorzien kon worden van waardevolle informatie uit de praktijk.

Sylvia Reinders

Wormerveer, 4 oktober 2017

## Managementsamenvatting

Aanleiding voor dit onderzoek is de constatering dat vastgoedactoren op de woningmarkt niet adequaat (kunnen) reageren op veranderingen in woningbehoefte waardoor knelpunten ontstaan. Er is weinig inzicht in de wijze waarop vastgoedorganisaties reageren op snel veranderende woningbehoeften rekening houdend met het inelastische heterogene woningaanbod en de imperfectie en complexiteit van de woningmarkt. Dit onderzoek draagt bij aan kennis over het gedrag van vastgoedorganisaties op de woningmarkt van de gemeente Zaanstad. Vastgoedorganisaties zijn in dit onderzoek: gemeente Zaanstad, (bouwende) ontwikkelaars, corporaties en beleggers/ commerciële verhuurders.

De centrale vraag luidt:

**Hoe reageren vastgoedorganisaties op (sterke) fluctuaties in de woningbehoefte en wat doen deze organisaties om het woningaanbod adequaat aan te passen aan de vraag?**

Het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton wordt in dit onderzoek gebruikt als kader om het handelen van vastgoedorganisaties en de variabelen die invloed hebben op de woningbehoefte te duiden. Met het model is geconstateerd dat de vraag naar ruimte afhangt van het inkomen, de gebruikerskosten en de economische condities op de gebruikersmarkt. De vraag in combinatie met het beschikbare aanbod bepaalt de huurprijs. De vastgoedwaarde op de beleggingsmarkt wordt bepaald door de rentestand, de verwachte rentestijging en risico's die invloed hebben op de inkomstenstroom en belastingen. Beleggers zijn in deze eigenaren: particulieren, ondernemers, beleggers en corporaties. Wanneer de vastgoedwaarde hoger is dan de vervangings- of bouwkosten dan vindt nieuwbouwproductie plaats door (bouwende) ontwikkelaars. De lokale overheid stelt bouwlocaties beschikbaar en verleent de benodigde vergunningen. De nieuwbouwproductie wordt met vertraging vanwege de varkenscyclus aan de woningvoorraad toegevoegd waarvoor wederom door vraag en aanbod de huurprijs wordt bepaald.

In de gemeente Zaanstad is zowel voor, tijdens als na de kredietcrisis sprake van een kwantitatieve mismatch op de woningmarkt. Sinds het ontstaan van de kredietcrisis is er ook sprake van een kwalitatieve mismatch. Er zijn te weinig woningen beschikbaar voor het aantal te huisvesten huishoudens. Tegelijkertijd is er een tekort aan grondgebonden woningen en huurwoningen. Na de kredietcrisis constateert de gemeente Zaanstad een eenzijdige woningvoorraad met een groot accent op sociale huur en kleine koop.

Sterke fluctuaties op de woningmarkt waren er na de kredietcrisis in 2008 en het explosieve herstel van de woningmarkt in 2013. In het geval van een vraaguitval zoals tijdens de kredietcrisis geconstateerd werd, werd er in eerste instantie door de vastgoedorganisaties bezuinigd en gewerkt aan efficiëntere werkprocessen. Vastgoedorganisaties gingen activiteiten ontplooiën om de doorstroming op de markt te bevorderen en/of de vraag naar koopwoningen te stimuleren. Er werd veel samengewerkt tussen de vastgoedorganisaties. De overheid stelde financiële regelingen beschikbaar om gericht op het verbeteren van de betaalbaarheid.

Ontwikkelaars en corporaties gingen zich meer richten op de vraagzijde van de markt. Ontwikkelaars richten zich op het innoveren van producten, werkwijzen, op kleine en te faseren projecten en op afzetbaarheid en betaalbaarheid waardoor de starters en eenpersoonshuishoudens werden bediend. Ook werden projecten op de plank gelegd om te wachten op betere tijden. Beleggers gingen in deze periode woningcomplexen en woningbouwlocaties acquireren op de goede plekken en richten zich op klanttevredenheid van hun huurders.

Bij het explosieve herstel van de woningmarkt werden door de gemeente, ontwikkelaars en corporaties de nieuwbouwplannen op de markt gebracht. Daarnaast gingen ontwikkelaars, beleggers en corporaties woning(bouw)locaties acquireren. Er wordt nog steeds samengewerkt tussen de verschillende typen vastgoedorganisaties en er is nog steeds focus op klanttevredenheid. Beleggers optimaliseren in deze periode hun woningportefeuille en acquireren woningcomplexen op de goede plekken. Gemeente Zaanstad heeft een locatiescan ontwikkelt die haar helpt om de woningbehoefte in beeld te brengen waarmee zij kan sturen op woningprogramma's. Ontwikkelaars richten zich op het doorstroomsegment voor gezinnen, op binnenstedelijke transformaties en voegen vraaggericht woningen toe die bijdragen aan gebiedsverbetering. De corporaties zijn terug naar hun core business en richten zich op het verkrijgen van doorstroming in de woningmarkt.

De belemmeringen die vastgoedorganisaties ondervinden bij het aanpassen van de woningvoorraad aan de veranderende woningbehoefte hebben rekening houdend met de complexiteit van de woningmarkt, de inelastische voorraad en het inefficiënte marktmechanisme volgens de respondenten te maken met het ontbreken van een visie vanuit gemeente Zaanstad op de woningmarkt, de wet- en regelgeving en het beleid van gemeente Zaanstad waaronder het grondprijnsbeleid. Ook het ontbreken van aanbod en grondposities, de businesscase die bepalend is om ontwikkelingen rendabel te maken en de capaciteit van de gemeente worden een belemmering genoemd.

# Inhoudsopgave

Voorwoord .....	II
Managementsamenvatting.....	III
1. Inleiding.....	1
1.1 Aanleiding.....	1
1.2 Literatuur en relevantie.....	2
1.3 Probleem-, doel- en vraagstelling.....	2
1.4 Onderzoeksmethode, data en onderzoekmodel.....	3
1.5 Leeswijzer .....	4
2. Theoretisch kader .....	5
2.1 De woningmarkt volgens DiPasquale en Wheaton (1992).....	5
2.2 Woningmarktindicatoren en de veranderende woningbehoefte van huishoudens .....	8
3. Gedrag van vastgoedorganisaties bij woningmarktfluctuaties .....	12
3.1 Het vierkwadrantenmodel en reacties van vastgoedorganisaties .....	17
3.2 Verwachtingen.....	17
4. Operationalisatie.....	19
5. Factoren en indicatoren die de woningmarkt beïnvloeden.....	22
6. De mismatch op de Zaanse woningmarkt.....	26
7. Aansluiting van het woningaanbod op de woningbehoefte .....	32
8. Belemmeringen die vastgoedorganisaties ervaren.....	37
9. Analyseresultaten .....	38
9.1 Confrontatie verwachtingen en onderzoeksresultaten.....	38
10. Conclusies, aanbevelingen en reflectie.....	42
10.1 Conclusies.....	42
10.2 Aanbevelingen .....	43
10.3 Reflectie .....	45
Bibliografie .....	46
Bijlagen.....	53
Bijlage 1. Vraagschema interviews.....	54
Bijlage 2. Overzicht deelnemende organisaties met een aantal bedrijfsgegevens.....	59
Bijlage 3: Uitwerking interviews.....	59

# 1. Inleiding

## 1.1 Aanleiding

Een goed functionerende woningmarkt is een woningmarkt met op elkaar aansluitende segmenten en deelgebieden waardoor doorstroming ontstaat (Booi, 2015). Dat de woningmarkt niet goed functioneert, blijkt uit de knelpunten die nu bij een aantrekkende economie zichtbaar worden. Er zijn onvoldoende woningen beschikbaar om het aantal huishoudens in de Randstad te huisvesten (Vlak, 2017). Media berichten over de oververhitte koopwoningenmarkt in de grote steden, er dreigt een huurcrisis voor middeninkomens<sup>1</sup> (Vlak, 2017), het aantal bouworders loopt terug door een tekort aan warme bouwgrond en er zijn capaciteitsproblemen bij gemeenten en bedrijven in de bouwkolom (NVB-bouw, 2017).

De Nederlandse woningmarkt is complex. Er is dynamiek op samenhangende terreinen als demografie, economie, levensloop en beleid (RLI, 2015), de woningmarkt bestaat uit regionale deelmarkten (PBL, 2014) en het is een kapitaalintensieve investeringsmarkt (Dam, 2013; Vlak, 2017) met duurzame kapitaalgoederen (DiPasquale, 1992). Daarnaast zijn er interacties aanwezig tussen de huur- en de koopwoningenmarkt, de bestaande- en nieuwbouwmarkt (Dam, 2013) en tussen het gedrag van en de wisselwerking tussen actoren die actief zijn op de deelmarkten (Eskinasi, 2011). Gelijktijdig wordt het functioneren van de woningmarkt beïnvloed door de overheid met interventies gericht op ruimtelijke ordening, bouwregelgeving en woonbeleid (CPB, 2010).

Naast bovengenoemde complexiteit is de woningmarkt een voorraadmarkt met heterogene producten die een lange levensduur hebben, locatie- en ruimte gebonden zijn (RLI, 2015; SER, 2000) en uit inelastisch aanbod bestaat. Deze eigenschappen leiden ertoe dat het woningaanbod zich niet direct kan aanpassen aan een veranderende vraag (SER, 2000). Het woningaanbod staat min of meer vast ongeacht de hoogte en ontwikkeling van de prijs (Verbruggen, 2005). Deze prijs wordt door marktwerking bepaald door vraag naar en aanbod van woonruimte (Dam, 2013). Echter, de woningmarkt is een inefficiënte markt. Spelers beschikken niet over gelijke informatie waardoor niet alle informatie verwerkt is in de prijs. Ook is er geen sprake van gelijke marktmacht of een homogeen product en daardoor wordt het bereiken van evenwicht tussen vraag en aanbod op de woningmarkt verstoord (Matzer, 2010).

Aanleiding voor dit onderzoek is de constatering dat vastgoedactoren rekening houdend met de bovenbeschreven complexiteit en eigenschappen niet adequaat (kunnen) reageren op veranderingen waardoor bovengenoemde knelpunten ontstaan. Dit ondanks de woningprognoses die gemaakt worden door het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) in samenwerking met het CBS en ABF Research. Via modelsimulaties worden toekomstbeelden voorspeld om in te kunnen spelen op de toekomstige woningbehoefte (RLI, 2015).

---

<sup>1</sup> Dit betreft mensen die teveel verdienen om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning en geen huis kunnen kopen vanwege aangescherpte hypotheekvoorschriften en stijgende woningprijzen (Vlak, 2017).

## 1.2 Literatuur en relevantie

Het reageren of handelen van vastgoedorganisaties<sup>2</sup> bij (sterk) veranderende marktomstandigheden wordt nauwelijks in de literatuur beschreven. Via Google, Google Scholar en de vastgoedbibliotheek van de Amsterdam School of Real Estate (ASRE) is beperkt materiaal gevonden over dit onderwerp. Redenen hiervoor zijn dat strategische planning vooral een praktisch vak is. Het is het terrein van bestuurders en niet van de wetenschappelijke literatuur. Daarnaast zijn strategische vraagstukken in relatie tot vastgoed complex omdat het om een complex werkveld gaat met afhankelijkheden van stakeholders met grote risico's (Uittenbogaard, 2013).

Het PBL constateert dat er minder aandacht is besteed aan gedragsresponsen van vastgoedorganisaties en er meer aandacht is besteed aan markt- en overheidsfactoren (Dam, 2013). De constatering van onder andere de ASRE dat er weinig bekend is over gedragsaspecten heeft geleid tot het leerboek over strategie en vastgoed van Veldman (Uittenbogaard, 2013). Over het gedrag van ontwikkelaars zijn enige verkennende onderzoeken gevonden die gaan over innovatie bij vastgoedontwikkelaars (Haak, 2015) en de veranderingen in de werkwijze van de initiatieffase bij project- en gebiedsontwikkeling (Nozeman, 2017).

De inzet van dit onderzoek is kennis toevoegen over het gedrag van vastgoedorganisaties in het geval van veranderende marktomstandigheden. Onderzocht wordt hoe vastgoedorganisaties het woningaanbod aansluiten op de veranderde woningbehoefte en of de organisaties zich daarbij laten leiden door factoren die invloed hebben op de woningbehoefte. Aanvullend geeft dit onderzoek inzicht in belemmeringen die vastgoedorganisaties ervaren bij de aanpassing van het aanbod op de veranderende woningbehoefte.

## 1.3 Probleem-, doel- en vraagstelling

Het onderzoekprobleem is dat er weinig inzicht is in de wijze waarop vastgoedorganisaties reageren op veranderende woningbehoeften rekening houdend met het inelastische heterogene woningaanbod en de imperfectie en complexiteit van de woningmarkt.

De doelstelling van dit onderzoek is aanbevelingen doen aan vastgoedorganisaties om het woningaanbod adequater te (kunnen) aansluiten op een veranderende woningbehoefte in geval van sterke fluctuaties op de woningmarkt. Vastgoedorganisaties zijn in dit onderzoek: gemeente, (bouwende) ontwikkelaars, woningcorporaties en beleggers/ commerciële verhuurders. Het woningaanbod behelst de koop- en huurwoningen in Nederland die eigendom zijn van particulieren, (semi) publieke- en private partijen. De woningbehoefte is het aantal woningen in een gebied dat nodig is om aan de vraag te voldoen. De vraag naar woningen splitst zich in een kwantitatieve en kwalitatieve vraag (Zeeuw, 2016). In dit onderzoek worden beide meegenomen.

---

<sup>2</sup> Een bedrijf, juridische eenheid of ander instituut die actief is op de vastgoedmarkt.



De bovenbeschreven probleem- en doelstelling leiden tot de centrale vraag:

**Hoe reageren vastgoedorganisaties op (sterke) fluctuaties in de woningbehoefte en wat doen deze organisaties om het woningaanbod adequaat aan te passen aan de vraag?**

Om deze centrale vraag te beantwoorden, zijn de volgende deelvragen geformuleerd:

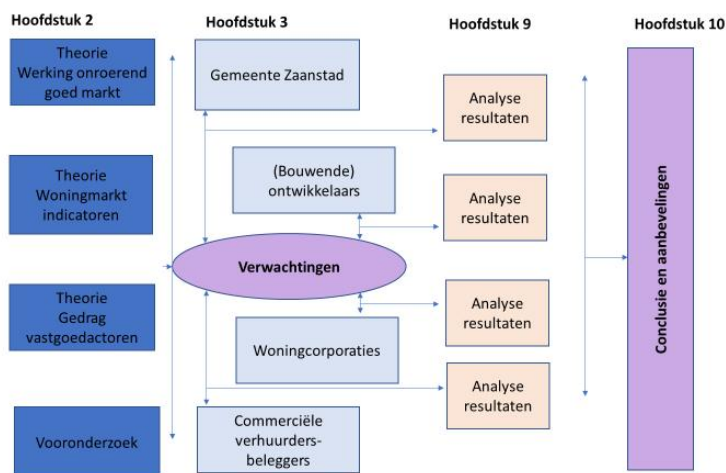
1. Welk model van de woningmarkt fungeert als kader en welke woningmarktfactoren en -indicatoren hebben volgens de literatuur invloed op de woningbehoefte van huishoudens?
2. Hoe reageren vastgoedorganisaties volgens de literatuur op (sterke) fluctuaties op de woningmarkt?
3. Is er sprake van een mismatch tussen woningbehoefte en woningaanbod op de lokale woningmarkt en hoe ziet die eruit?
4. Hoe hebben vastgoedorganisaties op lokaal niveau gehandeld om het woningaanbod (beter) te laten aansluiten op de woningbehoefte voor, tijdens en na de kredietcrisis?
5. Welke belemmeringen ondervonden vastgoedorganisaties op lokaal niveau bij het nemen van maatregelen om het woningaanbod aan te passen aan de veranderende woningbehoefte?

## 1.4 Onderzoeksmethode, data en onderzoekmodel

Dit onderzoek wordt uitgevoerd als een kwalitatief verkennend onderzoek (Baarda, 2013). De keuze van dit type onderzoek vloeit voort uit de constatering dat er weinig wetenschappelijke literatuur aanwezig is over het reageren en handelen van vastgoedorganisaties. Een kwalitatief verkennend onderzoek geeft de mogelijkheid op een verdieping van de beschikbare informatie en mogelijk nieuwe inzichten met betrekking tot relevante factoren. Een beperking van dit type onderzoek is de representativiteit. De uit dit onderzoek verkregen resultaten hebben daardoor een indicatieve waarde (Baarda, 2013).

Het theoretische deel is gebaseerd op het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton (1992). Via dit model wordt de werking van de vastgoedmarkt toegelicht, de vastgoedactoren worden geduid en er wordt inzicht gegeven in de woningmarktvariabelen die van invloed zijn op de woningbehoefte van de consument. Aanvullend wordt het reageren van vastgoedactoren in geval van een veranderende marktsituatie onderzocht. Deze theoretische bestudering levert verwachtingen omtrent het reageren van vastgoedactoren die als vertrekpunt voor het empirisch onderzoek dienen. Het empirisch onderzoek wordt uitgevoerd middels face-to-face interviews met betrokken actoren en experts en leidt tot onderzoeksresultaten per vastgoedorganisatie. Door confrontatie van de verwachtingen met de onderzoeksresultaten kunnen mogelijk, rekening houdend met de complexiteit en imperfecties van de woningmarkt aanbevelingen aan vastgoedorganisaties geformuleerd worden waarmee de organisaties in de toekomst adequater kunnen reageren op fluctuaties in de woningbehoefte. Het bovenstaande leidt tot het onderzoekmodel dat getoond wordt in figuur 1.1:

**Figuur 1.1 Onderzoekmodel**



Door de omvang van de onderzoeksvraag en omdat de kennis ontbreekt over hoe op lokaal niveau vastgoedorganisaties hun woningaanbod aansluiten op de woningbehoefte, is ervoor gekozen om dit onderzoek te richten op de gemeente Zaanstad<sup>3</sup>. Dit betekent dat vastgoedorganisaties worden benaderd die in Zaanstad gevestigd zijn en/of in Zaanstad werkzaam zijn. Voor deze gemeente is gekozen omdat Zaanstad geruime tijd de woon- en werkomgeving van de auteur is en omdat Zaanstad evenals Purmerend en Almere wordt gezien als overloopgebied voor Amsterdamse woningzoekers. Zaanstad heeft een eenzijdige woningvoorraad met een groot accent op sociale huur en goedkope koop en de gemeente wil de kwaliteit van haar woningvoorraad versterken en meer diversiteit in het woningaanbod toevoegen (Zaanstad, 2015). Sinds eind 2016 kent Zaanstad een overspannen woningmarkt (König, 2016). Resultaten verkregen uit dit onderzoek zijn indicatief voor vergelijkbare steden die evenals Zaanstad beschikken over een eenzijdige woningvoorraad waar ontwikkelaars, corporaties en beleggers actief zijn. De resultaten zijn niet op voorhand algemeen toepasbaar.

## 1.5 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 en 3 bevatten het theoretisch kader. Hoofdstuk 2 behandelt de marktwerking volgens het vierkwadrantenmodel van DiPasquale & Wheaton (1992) en beschrijft de actoren en woningmarktindicatoren die invloed hebben op de woningbehoefte. Hoofdstuk 3 omschrijft het gedrag van vastgoedorganisaties en sluit af met verwachtingen omtrent het reageren van vastgoedactoren op (sterke) fluctuaties in de woningmarkt. In hoofdstuk 4 wordt de opzet van het empirisch onderzoek uiteengezet. Hoofdstuk 5, 6, 7 en 8 tonen de onderzoeksresultaten. De analyseresultaten die volgen uit de confrontatie tussen de geformuleerde verwachtingen en de onderzoeksresultaten worden beschreven in hoofdstuk 9. Tot slot omschrijft hoofdstuk 10 de conclusie, de aanbevelingen en de reflectie op het onderzoek.

<sup>3</sup> Gemeente Zaanstad is in 1974 ontstaan door samenvoeging van de gemeenten Assendelft, Krommenie, Wormerveer, Westzaan, Zandijk, Koog aan de Zaan en Zaandam. Zaanstad maakt onderdeel uit van de regio Zaanstreek een samenvoeging van de gemeenten Zaanstad, Oostzaan en Wormerland (Wikipedia, 2017). Gemeente Zaanstad behoort samen met gemeente Wormerland tot COROP regio Zaanstreek, is onderdeel van de metropoolregio Amsterdam en heeft per eind april 2017 circa 154.000 inwoners (Zaanstad, 2017).

## 2. Theoretisch kader

Dit hoofdstuk gaat in op de eerste deelvraag die gesteld is in paragraaf 1.3:

- Welk model van de woningmarkt fungeert als kader en welke woningmarktfactoren en -indicatoren hebben volgens de literatuur invloed op de veranderende woningbehoefte van huishoudens?

In dit hoofdstuk wordt het kader geduid, de aanwezige vastgoedactoren en de werking van het model toegelicht. Vanuit het kader en de beschikbare literatuur worden woningmarktvariabelen benoemd en gespecificeerd die invloed hebben op de woningbehoeften van mensen.

### 2.1 De woningmarkt volgens DiPasquale en Wheaton (1992)

Het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton fungeert als kader voor de woningmarkt. De woningmarkt is een samenspel van de woonruimte-, de financierings- en beleggings- en de bouw- en grondmarkt dat tot uitdrukking komt in het vierkwadrantenmodel (Dam, 2013). In dit model wordt de onroerend goed markt verdeeld in de gebouwen- (ruimtemarkt) en de beleggingsmarkt (asset- of kapitaalmarkt) en bestaat de markt uit residentieel en commercieel vastgoed. Het model is oorspronkelijk ontwikkeld voor de vastgoedmarkt van de Verenigde Staten (Eskinasi, 2011) en heeft een neoklassieke uitwerking (Hogerwerf, 2009).

Het vierkwadrantenmodel heeft in dit onderzoek een driedelige functie. Een theoretische functie voor de werking van het model, de bewegingen in de kwadranten en de onderlinge invloed. Een institutionele functie voor de beschrijving van de actoren en de regels waar zij aan gebonden zijn en een operationaliserende functie om de variabelen te inventariseren die invloed hebben op de woningbehoefte. Allereerst wordt ingegaan op de organisaties die op de Nederlandse woningmarkt werkzaam zijn en in dit onderzoek worden onderzocht.

#### Overheid

Wonen valt in zijn algemeenheid onder de verantwoording van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) en heeft tot doel dat burgers kunnen wonen in betaalbare, veilige en energiezuinige woningen (Rijksoverheid, 2017). Het Rijk is kader stellend voor de woningcorporaties en het gemeentelijk woonbeleid. Daarnaast beïnvloedt het Rijk het functioneren van de woningmarkt met interventies gericht op ruimtelijke ordening, bouwregelgeving en woonbeleid. De provincie heeft de rol van woningmarktregisseur (Provincie Noord-Holland, 2016). De gemeenten zijn verantwoordelijk voor het woonbeleid en de uitvoering daarvan op lokaal niveau (Rijksoverheid, 2007).

#### (Bouwende) Ontwikkelaars

Ontwikkelaars zijn winst dan wel continuïteit gedreven gemodelleerd: afhankelijk van de winst nemen ontwikkelaars de door de ruimtelijke ordening geproduceerde plancapaciteit in aanbouw (Eskinasi, 2011). Het

verdienmodel van een ontwikkelaar is in wezen grond verwerven, wachten op een bestemmingswijziging, realiseren van vastgoed en het verkopen daarvan (Bijsterveld, 2012).

### Woningcorporaties

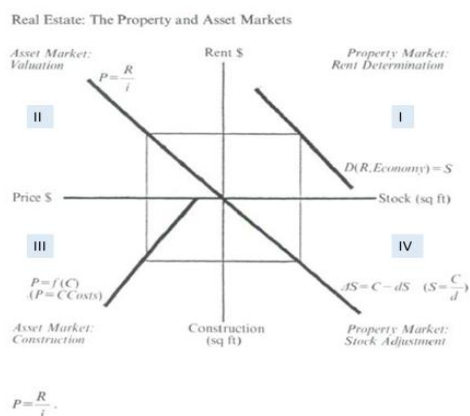
Woningcorporaties zijn privaatrechtelijke non-profit ondernemingen met een maatschappelijke functie die het merendeel van de sociale huurwoningen in eigendom hebben. Zij zijn aan de overheid verbonden door een vergunning (toelating) en zijn gehouden aan de regels vermeld in de Woningwet en het Besluit Beheer Sociale huursector (BBSH). Het werkterrein van de corporatie omvat 'wonen, woondiensten en woonmilieus'. De gereguleerde woningen in de sociale huursector zijn primair bedoeld voor mensen die vanwege hun inkomen<sup>4</sup> of door andere omstandigheden moeilijk in hun eigen huisvesting kunnen voorzien (Rijksoverheid, 2007).

### Beleggers/ commerciële verhuurders

Commerciële of particuliere verhuurders hebben geen maatschappelijke doelstelling en zijn vooral actief in de vrije sector huur<sup>5</sup> en in beperktere mate in de sociale sector huur. Zij kunnen hun niet-gereguleerde woningen aanbieden aan wie ze maar willen. Een groot deel van deze partijen behoort tot de (grote) woningbouwbedrijven; het overige deel zijn (particuliere) beleggers en ontwikkelaars (Rijksoverheid, 2007).

Bovenstaande vastgoedorganisaties hebben, met uitzondering van het Rijk, een eigen rol in het vierkwadrantenmodel. In onderstaande figuur 2.1 wordt het vierkwadrantenmodel getoond (DiPasquale, 1992). De figuur is ter verduidelijking door de auteur bewerkt door toevoeging van de nummering I tot en met IV in de kwadranten.

**Figuur 2.1 Het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton (Dipasquale, 1992), bewerking auteur**



De twee rechterkwadranten (I en IV) in figuur 2.1 illustreren de ruimte- of de gebouwenmarkt. De twee linkerkwadranten (II en III) de kapitaal- of beleggingsmarkt. Kwadrant I weerspiegelt de vraag naar ruimte van gebruikers, te weten de huurders of eigenaren. De vraag naar ruimte hangt af van het inkomen en de gebruikerskosten van de ruimte in verhouding tot andere ruimten. Voor huurders zijn de gebruikerskosten de

<sup>4</sup> Het inkomen is lager dan € 36.165,- per jaar (Woonbond, 2017)

<sup>5</sup> De kale huurprijs per maand is hoger dan € 710,68 (Woonbond, 2017)

huurpenningen; voor eigenaren zijn dat de jaarlijkse kosten als gevolg van het eigendom (DiPasquale, 1992). De vraag naar ruimte wordt bepaald door de hoogte van de huurprijs, de economische condities en de confrontatie van de beschikbare huurprijs versus de beschikbare voorraad. Bij een toename van de woningvraag in geval van gelijkblijvend aanbod stijgen de huurprijzen. Bij een toenemend aanbod en een gelijkblijvende vraag dalen de prijzen. Er is sprake van evenwicht op de markt wanneer de vraag naar ruimte gelijk is aan het aanbod van ruimte (DiPasquale, 1992).

Kwadrant II toont het eerste deel van de beleggingsmarkt. Dit is de markt waar eigenaren en financiers een rol spelen. Eigenaren zijn woningeigenaren, ondernemers die voor hun bedrijfsdoeleinden onroerend goed bezitten, beleggers, investeerders en corporaties. Zij kopen onroerend goed dat betaald wordt uit eigen middelen of gefinancierd wordt met vreemd vermogen uit de kapitaalmarkt. Kwadrant II toont de samenhang tussen de factoren huurprijs en vastgoedwaarde. De huurprijs wordt door de gebruikers bepaald in kwadrant I. De vastgoedwaarde is de prijs waarvoor eigenaren een object in eigendom willen nemen. De lijn in kwadrant II die vanuit de oorsprong van de figuur loopt, geeft de kapitalisatiefactor voor vastgoed weer. De kapitalisatiefactor toont de vergoeding die de eigenaren willen ontvangen voor het in bezit hebben van vastgoed. Deze wordt bepaald door vier indicatoren: de lange termijn rentestand, de verwachte rentestijging en risico's die verband houden met de huurinkomstestroom en belastingen (DiPasquale, 1992).

In kwadrant III wordt bepaald of er nieuwbouw geproduceerd wordt. Kwadrant III is de markt waar ontwikkelaars en de lokale overheid met hun grond- en ruimtelijke ordeningsbeleid een rol spelen (Buitelaar, 2013). De curve toont de vastgoedwaarde in samenhang met de vervangingskosten (CCosts) van het vastgoed. De productie van nieuwbouw hangt af van de verhouding tussen de vastgoedwaarde en de vervangings- of bouwkosten. Wanneer de vraag naar ruimte plotseling stijgt bij gelijkblijvend aanbod, dan stijgt de huurprijs en daarmee de vastgoedwaarde. Wanneer de vastgoedwaarde hoger is dan de vervangings- of bouwkosten, dan vindt productie van nieuwbouw plaats door ontwikkelaars waarbij bouwlocaties en -vergunningen beschikbaar worden gesteld en verleend door de gemeente. Opdrachtgevers voor deze nieuwbouw zijn particulieren, corporaties, beleggers/ commerciële verhuurders en overige marktpartijen. Wanneer deze nieuwbouw toegevoegd wordt aan de voorraad in kwadrant IV, dan is de vraag in theorie verzadigd en vallen de prijzen weer terug naar het vervangingskostenniveau (DiPasquale, 1992).

Kwadrant IV toont de verandering in de beschikbare voorraad. De verandering in de voorraad is de resultante van de toevoeging door nieuwbouw/transformatie enerzijds en de vermindering door sloop anderzijds (DiPasquale, 1992).

Het verband tussen de gebouwen- en de beleggingsmarkt is op twee variabelen zichtbaar: de huurprijs op de gebouwenmarkt en de vastgoedwaarde in de beleggingsmarkt (DiPasquale, 1992). De gebouwen- en beleggingsmarkt zijn in evenwicht wanneer de begin- en eindvoorraad gelijk zijn. Wanneer de eindvoorraad lager of hoger is dan de beginvoorraad dan zijn de vier variabelen in het model, te weten de huurprijs, de

vastgoedwaarde, de nieuwbouwproductie en voorraad niet in evenwicht en reageren deze om weer in evenwicht te komen. (DiPasquale, 1992).

Op het vierkwadrantenmodel zijn kritische punten te benoemen. Als eerste gaat het model uit van een evenwichtige situatie op de vastgoedmarkt en veronderstelt het een vorm van market clearing<sup>6</sup> (Buitelaar, 2013). Van een evenwichtige situatie op de woningmarkt is geen sprake. Spelers beschikken niet over gelijke informatie waardoor niet alle informatie verwerkt is in de prijs. Er is geen sprake van gelijke marktmacht en een homogeen product. Dit zorgt ervoor dat het bereiken van evenwicht tussen vraag en aanbod op de woningmarkt wordt verstoord waardoor er sprake is van een inefficiënte woningmarkt (Matzer, 2010). Het ontwikkelen van vastgoed vergt veel tijd waardoor er sprake is van een vertragingseffect en er een (tijdelijk) onevenwichtige marktsituatie ontstaat (Hogerwerf, 2009; Overhagen, 2014). Het model is niet goed bruikbaar om de korte termijn marktdynamiek of tijdelijke marktonevenwichtigheden te beschrijven (DiPasquale, 1992).

Een ander kritiekpunt is dat het model de vastgoedmarkt als één markt ziet en geen rekening houdt met deelmarkten en segmenten (Buitelaar, 2013; Dam, 2013). Interventies van de overheid komen in het model niet aan de orde. Dit is begrijpelijk vanuit de oorsprong van het model omdat in de Verenigde Staten de overheid een bescheiden rol heeft. Daarnaast is de uitwerking van het model neoklassiek waarbij wordt uitgegaan dat informatie over de markt volledig en voor iedereen beschikbaar is en dat actoren volledig rationeel handelen naar aanleiding van deze informatie (Hogerwerf, 2009). Op de Nederlandse woningmarkt heeft de overheid een dominante rol op de woningmarkt als regisseur (CPB, 2010) en heeft zij veel invloed op de beweging van de kwadranten door de inzet van interventies.

Met inachtneming van de bovenstaande kritiekpunten wordt het vierkwadrantenmodel in dit onderzoek gebruikt als kader om het handelen van gemeente, (bouwende) ontwikkelaars, woningcorporaties en beleggers te duiden. Met het model is geconstateerd dat de vraag naar ruimte afhangt van het inkomen, de gebruikerskosten en de economische condities op de gebruikersmarkt. De vraag in combinatie met het beschikbare aanbod bepaalt de huurprijs. De vastgoedwaarde op de beleggingsmarkt wordt bepaald door de rentestand, de verwachte rentestijging en risico's die invloed hebben op de inkomstenstroom en belastingen. Wanneer de vastgoedwaarde hoger is dan de vervangings- of bouwkosten dan vindt nieuwbouwproductie plaats. In de volgende paragraaf wordt via literatuur onderzocht of en welke andere woningmarktvariabelen invloed hebben op de woningbehoefte.

## 2.2 Woningmarktindicatoren en de veranderende woningbehoefte van huishoudens

Het vierkwadrantenmodel wordt in werking gezet door de vraag naar woonruimte. Deze vraag wordt beïnvloed door woningmarktvariabelen waarvan een aantal met het vierkwadrantenmodel benoemd zijn. Er is in de

---

<sup>6</sup> Het proces waarin vraag en aanbod in evenwicht geraken (Buitelaar, 2013).

literatuur gezocht naar aanvullende variabelen die invloed hebben op de woningbehoefte. Voor het overzicht worden de variabelen in dit onderzoek gespecificeerd naar woningmarktfactoren en -indicatoren. Een woningmarktfactor wijst in dit onderzoek op een gegeven of invloedrijke omstandigheid (Encyclo, 2017) op de woningmarkt. Een woningmarktindicator is een meetbaar fenomeen dat een signalerende functie heeft (Encyclo, 2017).

In zijn algemeenheid wordt de woningbehoefte bepaald door een samenspel van demografische en economische ontwikkelingen, psychologische factoren, beleid en regelgeving van overheden en instituties (Haffner, 2011). Onderstaand worden deze factoren nader gedefinieerd waarbij hun bijbehorende indicatoren worden benoemd.

### Demografische ontwikkelingen

Demografische ontwikkelingen prognosticeren het aantal woningen dat beschikbaar moet zijn om alle huishoudens te huisvesten en het prijssegment waarin deze woningen zich moeten bevinden. Een indicator is een wijziging in de bevolkingsgroei omdat deze bepalend is voor het aantal te huisvesten huishoudens en voor de vraag of de woningvoorraad moet toe- of afnemen. Een verandering in huishoudensamenstelling en -grootte kan erop duiden dat er andere typen woningen of woningsegmenten aan de voorraad moeten worden toegevoegd.

Aanvullend op de huishoudensamenstelling is de levensfase van het huishouden van belang (Ritsema, 2013). Gezinnen zijn veelal geïnteresseerd in een grondgebonden koopwoning, jonge alleenstaanden (kinderen die het ouderlijk huis hebben verlaten) en alleenstaande ex-partners zoeken vooral een huurwoning of meergezinswoning, oudere éénpersoonshuishoudens blijven vaak in de huidige woning wonen, niet-westerse allochtonen zoeken huur- en meergezinswoningen vanwege hun lage sociaaleconomische status en expats vestigen zich vooral in Amsterdam en Den Haag en de omliggende randgemeenten (Ritsema, 2013).

### Economische ontwikkelingen

De economische ontwikkelingen laten zich duiden door indicatoren als het Bruto Binnenlands Product (BBP), inflatie, overheidsschuld en het werkloosheidspercentage (Haffner, 2011). Deze indicatoren hebben invloed op het besteedbaar inkomen van de consument en daarmee op de betaalbaarheid van woningen. Is er sprake van een hoge inflatie dan stijgen de prijzen. Is er sprake van een verandering op de arbeidsmarkt, dan heeft dat gevolgen voor het inkomen dat mensen ontvangen. Het besteedbaar inkomen bepaalt uiteindelijk de koopkracht van consumenten en hoeveel geld zij specifiek aan hun woonbehoefte kunnen uitgeven. De woningbehoefte wordt bepaald door betaalbaarheid. Dit omvat de financieringsmogelijkheden van woonconsumenten die bepaald worden door het besteedbare inkomen en de rentestand. Fluctuaties in het rentetarief en de regels voor kredietverstrekking door financiers en de hypotheekrenteaftrek zijn daarbij van belang (Dam, 2013). Ook de financiële deregulering en hypotheekinnovaties spelen bij de financieringsmogelijkheden een rol (Andrews, 2010).

### Psychologie

De factor psychologie wordt geduid door het consumentenvertrouwen, de investeringsbereidheid en verwachtingen omtrent het economisch klimaat. Deze indicatoren geven aan of men het aandurft om grote investeringen te doen, rekening houdend met de eigen toekomstverwachtingen (Haffner, 2011).

Bovengenoemde factoren en indicatoren hangen nauw met elkaar samen. Mensen passen tijdens een crisis niet direct hun woonvoorkeuren en verhuiscriteria aan, maar stellen uit voorzichtigheid en onzekerheid hun verhuisbeslissing uit. Dit uitstelgedrag betekent een stagnatie op de woningmarkt (Priemus, 2010; Elsinga, 2011) en leidt tot stagnerende nieuwbouw, een afnemende doorstroming op de woningmarkt en prijsdaling van woningen in met name het duurdere koopsegment (Leidelmeijer, 2011). De drijvende krachten achter deze effecten zijn het gevolg van verminderde investeringsbereidheid bij consumenten en ontwikkelaars en afnemende investeringsmogelijkheden veroorzaakt door de grotere terughoudendheid bij banken om hypotheek te verstrekken vanwege afnemende vermogens en inkomens van consumenten (Leidelmeijer, 2011).

### Beleid en regelgeving overheden en instituties

De overheid beïnvloedt met verschillende interventies het functioneren van de woningmarkt vanwege de aanwezige marktimperfecties. Het marktmechanisme biedt geen uitzicht op realisatie van benoemde doelstellingen zoals de agglomeratie voor- en nadelen die kunnen optreden bij groei van de steden, het bevorderen dat steden een omvang bereiken die gunstig is voor de maatschappelijke welvaart en het zorgen voor voldoende open ruimte en natuur. Het tegengaan van segregatie<sup>7</sup> wordt voorkomen door interventies op de huurwoningmarkt. De overheid oefent daarnaast invloed uit op de inkomensverdeling en de verdeling van de beschikbare woningen over huishoudens (CPB, 2010).

Via het ruimtelijk beleid legt de overheid planmatig vast hoe de ruimte wordt ingericht en benut en bepaalt daarmee de beschikbaarheid van grond voor woningbouw wat invloed heeft op de woningprijzen. Via het Bouwbesluit<sup>8</sup> heeft de overheid invloed op de kwaliteit van de bouwwerken en daarmee invloed op de bouwkosten en de prijs van een woning (CPB, 2010). Met het woonbeleid heeft de overheid mogelijkheden om de betaalbaarheid, de kwaliteit en de beschikbaarheid van woningen te vergroten (CPB, 2010). De overheid heeft hiervoor instrumenten zoals de fiscale ondersteuning eigen woningbezit in geval van een koopwoning en het bepalen van de maximale huur via huurregulering voor de sociale huursector (CPB, 2010).

### Verhuisgeneigdheid

Een aanvullende factor die op een verandering kan duiden is verhuisgeneigdheid. Verhuisgeneigdheid geeft aan of consumenten willen of kunnen verhuizen (Dam, 2013) en wordt gemeten door het aantal verhuizingen die daadwerkelijk plaats vinden en de vraag of men binnen twee jaar wil verhuizen (Booi, 2015). Rossi (1987) heeft

---

<sup>7</sup> Een eenzijdige bevolkingssamenstelling in wijken (CPB, 2010).

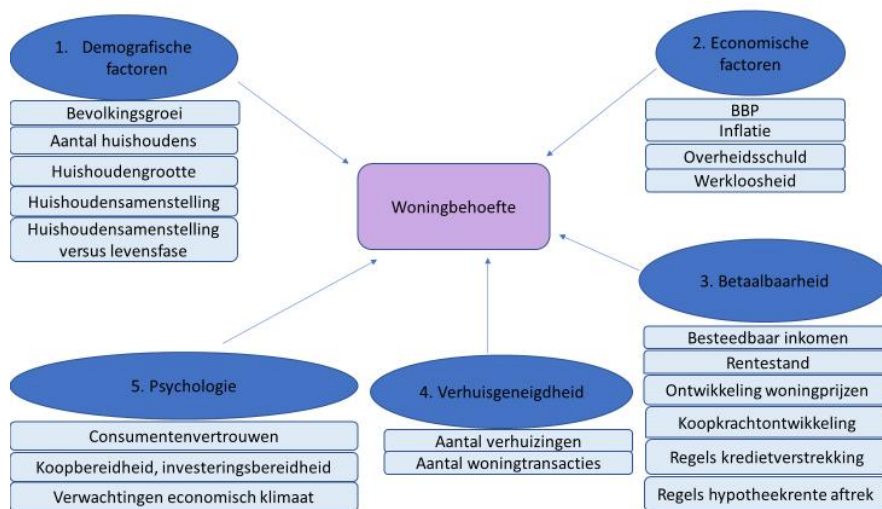
<sup>8</sup> Dit besluit bevat bouwtechnische voorschriften waaraan alle bouwwerken in Nederland minimaal moeten voldoen (CPB, 2010).



onderzoek gedaan naar de bepalende factoren voor de verhuismobiliteit<sup>9</sup>. Uit zijn onderzoek blijkt dat de verhuisbeweging gedreven wordt door huishoudengrootte, huishoudensamenstelling en het huishoudeninkomen (Rossi, 1987).

Figuur 2.2 toont samenvattend het overzicht van de gevonden factoren (donkerblauw gekleurd) en hun bijbehorende indicatoren (lichtblauw gekleurd). De factoren betaalbaarheid en verhuisgeneigdheid zijn extra toegevoegd. Betaalbaarheid kan een belangrijker factor zijn dan de economische factoren als totaal. Ditzelfde geldt voor verhuisgeneigdheid. In het empirisch onderzoek worden deze factoren en indicatoren nader onderzocht op de mate van invloed op de woningbehoefte. De factor beleid en regelgeving overheden is niet apart opgenomen in de onderstaande figuur omdat deze direct invloed heeft op alle in figuur 2.2 benoemde factoren.

**Figuur 2.2 Factoren en indicatoren die invloed hebben op de woningbehoefte van huishoudens**



Het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton fungeert als modelkader voor dit onderzoek. In figuur 2.2 zijn woningmarktfactoren en -indicatoren benoemd die van invloed kunnen zijn op de woningbehoefte van huishoudens. Wanneer een factor of indicator wijzigt dan heeft dat invloed op de woningbehoefte. Conform DiPasquale en Wheaton reageert het vierkwadrantenmodel op een dergelijke wijziging. Wanneer de betaalbaarheid van wonen af- of toeneemt heeft dat invloed op de vraag. Dit leidt volgens het model tot een verandering in de prijs (kwadrant I en II), wat leidt tot een verandering in het aantal woningtransacties (kwadrant II), een verandering in het aantal afgegeven bouwvergunningen per tijdsperiode (kwadrant III) en een stijging of daling in de aantallen opgeleverde en gerealiseerde nieuwbouwwoningen en de investeringen in woningen (kwadrant III en uiteindelijk IV) (Haffner, 2011). Daarmee is deelvraag 1 van dit onderzoek beantwoord.

<sup>9</sup> Verhuismobiliteit is de som van alle binnen en tussen de gemeente verhuisde personen (CBS,2017).

### 3. Gedrag van vastgoedorganisaties bij woningmarktfluctuaties

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op het gedrag en de reacties van vastgoedorganisaties bij fluctuaties op de woningmarkt. Onderzocht worden de organisaties die met het vierkwadrantenmodel geduid zijn en aanwezig zijn op de Nederlandse woningmarkt. De overheid wordt met uitzondering van de lokale overheid niet geduid in het model maar vanwege haar dominante rol op de Nederlandse woningmarkt meegenomen in dit onderzoek. Daarmee wordt de tweede deelvraag zoals vermeld in paragraaf 1.3 beantwoord:

- Hoe reageren vastgoedorganisaties volgens de literatuur op (sterke) fluctuaties op de woningmarkt?

Onderstaand wordt per organisatie beschreven hoe zij volgens de literatuur gereageerd hebben in de periode voor, tijdens en na de kredietcrisis waarbij het jaar 2008 in dit onderzoek geduid wordt als crisisjaar (Elsinga, 2011) en 2013 geduid wordt als het jaar waarin het herstel van de woningmarkt zich aantekende (NVM, 2014). De periode voor de kredietcrisis is in dit onderzoek de jaren 2006 en 2007, de periode tijdens de kredietcrisis zijn de jaren 2008 tot en met halverwege het jaar 2013 en de periode na de kredietcrisis start vanaf eind 2013. De functie van de onderscheiden vastgoedorganisaties wordt als bekend verondersteld.

#### Overheid

In de periode voor de kredietcrisis heeft het Rijk haar focus gericht op het verbeteren van de werking van en de doorstroming op de woningmarkt. Het Rijk zet in om het zogenoemde scheefwonen<sup>10</sup> in de sociale sector tegen te gaan (Rijksoverheid, 2007).

Tijdens de kredietcrisis liepen de inkomsten van de overheid terug waardoor het begrotingstekort opliep en ingrijpende maatregelen nodig waren (Rijksoverheid, 2017). In 2010 werd daarom een werkgroep ingesteld die besparingen op het woningmarktbeleid moest identificeren. Volgens deze werkgroep waren op de huurmarkt, bij woningcorporaties en op de koopmarkt ondoelmatigheden aanwezig (Rijksfinanciën, 2010). Een heroverweging van het huurprijstelsel werd stapsgewijs ingevoerd (Leidemeijer, 2011). In 2013 werden de inkomensafhankelijke huurverhogingen (Huurwoningen, 2017) en de verhuurdersheffing (Tredius, 2017) ingevoerd.

Na de kredietcrisis werd de Woningwet 2015 ingevoerd waarbij woningcorporaties terug keren naar hun kerntaak: het bouwen, verhuren en beheren van sociale huurwoningen aan mensen met een laag inkomen of mensen die om andere redenen moeilijk passende huisvesting kunnen vinden. De wet waarborgt de kwaliteit van de sociale huisvesting, beperkt de financiële risico's en regelt het passend toewijzen van sociale huurwoningen aan de doelgroep. Toezicht wordt geregeld via de Autoriteit Woningcorporaties.

Woningcorporaties, gemeenten en huurders maken samen prestatieafspraken over de lokale woonopgave (Rijksoverheid, 2015). Daarnaast worden de huren meer marktconform door het bevriezen van de

---

<sup>10</sup> Bewoners die op basis van hun inkomens- en huishoudensituatie geen financiële ondersteuning meer nodig hebben maar die toch krijgen (Rijksoverheid, 2007). Deze bewoners houden een woning bezet die niet meer voor hen bedoeld is terwijl de doelgroep juist op de wachtlijst staat.

liberalisatiegrens en het opnemen van de WOZ-waarde in het woningwaarderingstelsel. De mogelijkheid om tijdelijke huurcontracten voor maximaal twee jaar te sluiten werd ingevoerd. Voor commerciële verhuurders gelden geen beperkingen om deze contracten te gebruiken, corporaties mogen het contract alleen aan specifieke doelgroepen aanbieden (Woonbond, 2017). Ook werden criteria vastgesteld voor het toewijzen van sociale huurwoningen aan de doelgroep en woningcorporaties werden verplicht om hun voorraad sociale woningen te scheiden van hun overige bezit (Bokeloh, 2017). Recent is vanuit het Ministerie van BZK het initiatief genomen om de ontwikkeling van het middenhuursegment op gang te brengen in samenwerking met gemeenten, corporaties, investeerders en beleggers. Het doel is om meer nieuwbouwtrajecten en betaalbare middenhuurwoningen te realiseren met huurprijzen vanaf circa € 700,- tot circa € 950,- (EMMA, 2017).

Op de koopwoningenmarkt werd de NHG-grens verlaagd, de leencapaciteit aangepast en de hypotheekrenteaftrek beperkt (Bokeloh, 2017). Consumenten konden bij aankoop profiteren van een verhoogde schenkingsvrijstelling die ook aangewend kon worden om extra af te lossen op de reeds uitstaande hypotheek (NVM, 2015). Het stimuleringsbeleid van de Europese Centrale Bank zorgde voor een zeer laag renteniveau en dit was een belangrijke katalysator voor het latere herstel van de woningmarkt (NVM, 2017).

Wat de reactie van de provincies betreft, wordt deze beperkt tot die van de provincie Noord-Holland. Sinds de kredietcrisis zet de provincie in op ontwikkeling van transformatiegebieden in plaats van uitleglocaties. Om dit mogelijk te maken, is ervoor gezorgd dat er in transformatiegebieden meer mogelijk is dan in het verleden, zoals aanpassing in geluidcontouren en andere vormen van overlast (Pots, 2017). De provincie heeft vanuit het Rijk de regiefunctie gekregen. Zij inventariseert bouwmogelijkheden en houdt woonwensenonderzoeken om zo een compleet beeld van beschikbare locaties en de woningvraag te krijgen (Pots, 2017).

Gemeenten zijn vanuit hun rol in het ruimtelijk beleid actief op de grondmarkt en hebben een actieve betrokkenheid bij grondexploitaties (Verwoerd, 2015). De vraaguitval op de woningmarkt was één van de voornaamste oorzaken waardoor gemeenten te kampen kregen met tegenvallende inkomsten uit de grondexploitatie (Binnenlands Bestuur, 2010). Dit dwong gemeenten tot een nadere oriëntatie op de uitgaven en op hun rol en positie in de samenleving (Mortel, 2010). Bij gemeenten is een capaciteits- en een competentieprobleem geconstateerd (Dekker, 2016).

#### (Bouwende) ontwikkelaars

In de periode voor de kredietcrisis was de ontwikkelaar verantwoordelijk voor het verwerven van de benodigde grondposities en had hij een risicodragende rol. Ontwikkelaars gingen er in deze periode vanuit dat het vanzelfsprekend was dat vastgoed en grond elk jaar in waarde zouden stijgen (Graaf, 2016). Er was een tekort aan woningen (Rabobank, 2007) en de nadruk lag op het produceren van nieuwbouw. De ontwikkelingen waren grootschalig van aard en het aangeboden product behoefde weinig onderscheidend te zijn ten opzichte van de concurrentie (Graaf, 2016).

De kredietcrisis veroorzaakte een algehele vraaguitval op de woningmarkt waardoor de prijzen daalden, wat uiteindelijk een terugvallende woningproductie tot gevolg had (Haffner, 2011). Kostendekking en bedrijfscontinuïteit waren de belangrijkste doelstellingen. Door te innoveren op diverse factoren als product, nieuwe werkwijzen en flexibiliteit in planvorming en samenwerking werd dit bereikt (Haak, 2015).

Ontwikkelaars waren tijdens de kredietcrisis terughoudend in het verwerven van grondposities. Er werd geïnvesteerd in kleinschalige woningbouwprojecten die goed pasten in de markt (Bijsterveld, 2012). Daarnaast vond de verschuiving plaats van ontwikkelen op uitleglocaties naar binnenstedelijke ontwikkeling (Bijsterveld, 2012). De werkwijze van de ontwikkelaar veranderde van het aansturen van complexe processen, grondexploitaties en het ontwikkelen van grootschalige plannen naar het tonen van meerwaarde bij productontwikkeling, marketing en verkoop en er werd vraaggericht ontwikkeld. De eindgebruiker c.q. de consument/afnemer werd als klant centraal gesteld (Bijsterveld, 2012). Ook het gebruik van big data en het experimenteren met het 3D printen van vastgoed zijn voorbeelden van innovatie die ontwikkelaars toepasten (Haak, 2015).

Tijdens de crisis waren ontwikkelaars genoodzaakt om drastisch te snijden in hun organisatie (Bijsterveld, 2012). Naast snijden in de personeelskosten werd ook de vastgoedportefeuille doorgelicht en opgeschoond wat leidde tot een waarde correctie (Bijsterveld, 2012). Er kwam aandacht voor de verduurzamingsopgave die ervoor zorgde dat verhoudingen binnen de woningproductie verschoven. Waar voorheen nieuwbouw het merendeel van de woningbouwproductie innam, namen investeringen in bestaande woningen het grootste deel van de woningbouwproductie in beslag (Mulder, 2016).

Na de kredietcrisis neemt de vraag naar nieuwbouwwoningen weer toe. Er zitten echter onvoldoende ontwikkellocaties in de pijplijn, waardoor het aanbod van nieuwe woningen stukt. Het NEPROM roept om bemoeienis van het Rijk omdat er genoeg mogelijkheden zijn om de bouwproductie op te hogen maar dat haar leden aanlopen tegen stroperige processen, vertragend werkende bezwaarprocedures, een tekort aan ambtelijke capaciteit en aanvullende eisen waardoor woningbouwlocaties traag of helemaal niet beschikbaar komen (Rooijers, 2017; NEPROM 2017 a). Daarnaast blijkt het lastig om gekwalificeerde mensen te vinden en is er sprake van een capaciteits- en een competentieprobleem (Dekker, 2016).

#### Woningcorporaties

Via de jaarverslagen van Aedes (overkoepelend orgaan van woningcorporaties) en de jaarverslagen van de corporaties Ymere, Portaal en Parteon over de jaren 2007, 2008, 2012 en 2016 (indien beschikbaar via internet) is getracht een beeld te krijgen over hun gedrag voor, tijdens en na de kredietcrisis. Daarom is voor de genoemde jaartallen gekozen. Het jaar 2016 is gekozen vanwege de inwerkingtreding van de Woningwet 2015. Voor Ymere en Portaal is gekozen vanwege de grootte van hun bezit. Parteon is de woningcorporatie met het meeste bezit in Zaanstad.

Voor de kredietcrisis zijn corporaties volop bezig met de leefbaarheid in de wijk als gevolg van de zogenoemde 'krachtwijken' die door het Rijk werden aangewezen. De nadruk lag op een evenwichtig huurbeleid en het bijdragen aan betaalbaarheid (Parteon, 2007). Ook werden er volop nieuwe koop- en huurwoningen gebouwd (Aedes, 2007).

Door de kredietcrisis kwam de financierbaarheid van de corporaties in het geding. Er werd gezocht naar andere financieringsmogelijkheden via grote pensioenfondsen en gepleit voor een verhoging van het WSW-borgingsplafond<sup>11</sup> (Aedes, 2008). De kasstroom van de corporaties kwam onder druk te staan door de verhuurdersheffing, de saneringssteun aan het Centraal Fonds Volkshuisvesting en door de stagnerende woningmarkt. Deze druk werd opgevangen door het volume van investeringen te verlagen in combinatie met extra bezuinigingen op de bedrijfslasten en het doorvoeren van huurverhogingen (Ymere, 2013; Portaal, 2013; Parteon, 2010).

Aan het einde van de kredietcrisis is vanuit Aedes ingezet op het verbeteren en versterken van het in- en extern toezicht op de woningcorporaties. De corporaties zelf richtten zich op het vergroten van de klanttevredenheid waarbij gekeken werd vanuit de wensen van de klant, de wijkaanpak en investeringen in het eigenwoningbezit. Daarnaast werden woningen verkocht en werd ingezet op innovatief samenwerken met bewoners(organisaties), belangenhouders en zakelijke partners (Ymere, 2013; Portaal, 2013). Corporaties hebben in deze periode innoverende concepten toegepast voor de huurmarkt zoals deelhuren en klushuren (Bijlma, 2016).

Na de kredietcrisis werd de (vernieuwde) Woningwet ingevoerd die ervoor zorgde dat corporaties nauwer gingen samenwerken met huurdersorganisaties en gemeenten over de vorming van de woningmarktregio's, het ontwerpvoorstel DAEB/niet-DAEB en de prestatieafspraken (Ymere, 2017, Portaal, 2017; Parteon, 2017). De corporatiesector constateert een toenemende vraag naar woonruimte, waardoor het prijsniveau van woningen stijgt (Ymere, 2017; Portaal, 2017) en het voor mensen met een laag inkomen moeilijker wordt om woonruimte te bemachtigen. De wachtlijsten voor een betaalbare sociale huurwoning zijn lang en de mutatiegraad is laag. Daarom sturen corporaties intensief op het matchen van huurder en woning en streven zij naar doorstroming. Betaalbaarheid, beschikbaarheid, huurderstevredenheid en het verhogen van het wooncomfort zijn belangrijke doelstellingen (Ymere, 2017; Portaal, 2017). Het sturen op betaalbaarheid en beschikbaarheid gebeurt door een totaalpercentage van de sociale verhuringen toe te wijzen aan mensen die recht hebben op huurtoeslag (Ymere, 2017).

#### Commerciële verhuurders/ beleggers

Via de jaarverslagen van de Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed Nederland (IVBN) van de jaren 2007, 2009, 2011 en 2016 (voor zover via internet voorhanden) is getracht een beeld te krijgen over het gedrag. Aanvullend is gekeken naar het jaarverslag 2007, 2009 en 2016 van Vesteda en het jaarverslag 2007 en

---

<sup>11</sup> Het borgingsplafond van een corporatie is de maximale omvang van de geborgde leningportefeuille van een corporatie per ultimo kalenderjaar (WSW, 2017).

2016 van Amvest. Voor deze jaartallen is gekozen omdat deze jaargangen informatie geven over de periode voor, tijdens en na de kredietcrisis.

Institutionele beleggers hadden voor de kredietcrisis al veel belangstelling voor het kopen van huurwoningen, terwijl het aanbod minimaal was (Vesteda, 2007). Amvest kocht in deze periode panden en gronden die op termijn in ontwikkeling konden worden gebracht. Zij versterkte daarmee haar toekomstige ontwikkelmogelijkheden door op verschillende locaties strategische posities in te nemen zodat zij beschikte over een ontwikkelingspotentieel. Zij koos gebieden die het economisch goed deden en waar het goed wonen is. Ook ging Amvest meer samenwerkingsverbanden aan met corporaties en zorgleveranciers vanwege de groeiende groep senioren (Amvest, 2007). Het IVBN roept het kabinet in deze periode op om maatregelen te nemen waaronder het afschaffen van de huurbevroezing (IVBN, 2007).

Tijdens de kredietcrisis ontstond er op de woningmarkt een flinke vraag naar vrije sector huurwoningen door de onrust op en het gebrek aan vertrouwen in de koopmarkt. Op de huurmarkt constateerde men wachtlijsten, illegale onderverhuur en schiefwonen (Vesteda, 2009). Het IVBN constateerde dat van de bijna drie miljoen huurwoningen zich 200.000 woningen in de vrije sector bevonden. Dit wordt veroorzaakt door de overregulering van de woningmarkt en de dominante positie van woningcorporaties (IVBN, 2010). Vesteda meldt in deze periode een tekort aan kwalitatief hoogwaardige (nieuwbouw)woningen en doet anticyclische aankopen waarbij adequate financiering een vereiste is (Vesteda, 2009).

Institutionele vastgoedbeleggers waren tijdens de kredietcrisis bereid te investeren en hadden ook de middelen (IVBN, 2012). Echter, er werd door beleggers in deze periode weinig gebouwd omdat de commerciële verhuurders een ongunstige positie hadden ten opzichte van de gesubsidieerde sociale huur en de fiscaal gefaciliteerde koopsector. Zij trokken zich terug vanwege onvoldoende rendement (Haffner, 2011) en richtten zich meer dan voorheen op de mogelijkheden van de eigen portefeuille (Nozeman, 2017). Bij het afstoten van bestaande woningen werd gewacht op betere tijden zodat de verkoop een hogere vermogenswinst opleverde (Haffner, 2011).

Na de kredietcrisis richt Vesteda zich op een verdere uitbreiding van de investeringsportfolio, wordt het interne propertymanagement verbeterd door hoog efficiënt portfoliobeheer en een goed inzicht in het huurdersbestand (Vesteda, 2017). Ook Amvest gaat bestaande ontwikkelingslocaties ontwikkelen en in productie nemen en de planologische status van haar strategische posities verder brengen naar woningbestemming (Amvest, 2017). De afgelopen periode heeft de vermindering van het vermogensbeslag veel aandacht gekregen en heeft Amvest zich gericht op het acquireren van nieuwe locaties bedoeld om de productie van nieuwe huur- en zorgwoningen veilig te stellen (Amvest, 2017).

Uit de literatuur blijkt dat de commerciële verhuurders zich meer richten op samenwerking met andere vastgoedactoren. Door samenwerking tussen gemeenten, beleggers, ontwikkelaars en corporaties kan een

vergroting van het vrije sector segment plaatsvinden. In de eerste helft van 2016 is het wetsvoorstel voor het nieuwe huurbeleid behandeld. Met dit nieuwe huurbeleid kunnen alle verhuurders bij gereguleerde huur een maximaal percentage boven inflatie hanteren als maximale huurverhoging. Ook werd een verruiming van tijdelijke huurcontracten geregeld (IVBN, 2017).

### 3.1 Het vierkwadrantenmodel en reacties van vastgoedorganisaties

Uit bovenstaande blijkt dat vastgoedorganisaties reageren conform de beschrijving met het vierkwadrantenmodel. Wanneer de vraag uitvalt en uiteindelijk de huurprijs en de vastgoedwaarde dalen, dan wordt de woningproductie teruggeschroefd of stil gelegd. Omdat er sprake is van een verdragingsmechanisme door de bouwtijd van woningen, neemt de voorraad woningen ondanks de vraaguitval toe, wat tot gevolg heeft dat prijzen verder dalen. In geval van vraaguitval gaat de overheid de koop- en huurmarkt stimuleren en reguleren. Ontwikkelaars gaan innoveren en zoeken mogelijkheden om hun bedrijfscontinuïteit veilig te stellen. Corporaties kregen te maken met wetswijzigingen en hun kasstroom kwam onder druk te staan waardoor zij hun investeringen gingen verlagen en huurmaximalisatie gingen toepassen. Beleggers gaan in matig economische tijden anticyclisch aankopen uit de verruimde voorraad woningen.

Zodra de woningvraag toeneemt, de verruimde woningvoorraad opraakt en daardoor de prijzen weer stijgen, vindt een omgekeerde reactie plaats. Ontwikkelaars willen produceren, starten nieuwbouwwontwikkelingen op en gaan op zoek naar bouwlocaties. Corporaties richten zich op hun eigen woningvoorraad en de aan hen toegewezen doelgroep door het vergroten van klanttevredenheid en investeringen in het eigen woningbezit. Zij dragen zorg dat hun woningen bewoond worden en blijven door huishoudens uit de aan hun toegewezen doelgroep. Beleggers richten zich op verdere uitbreiding van de investeringsportfolio en inzicht in hun klantenbestand. Met bovenstaande is antwoord gegeven op deelvraag 2.

### 3.2 Verwachtingen

In deze paragraaf worden verwachtingen geformuleerd over het reageren van vastgoedorganisaties op (sterke) fluctuaties in de woningbehoefte aan de hand van bevindingen uit hoofdstuk 2 en 3. Als eerste wordt een algemene verwachting geformuleerd die ingaat op de in hoofdstuk 2 gevonden woningmarktindicatoren. Met de bevindingen uit hoofdstuk 3 worden verwachtingen geformuleerd hoe vastgoedorganisaties reageren op een sterke fluctuatie in de woningmarkt gespecificeerd naar type vastgoedorganisatie.

#### Algemene verwachting woningmarktindicatoren:

1. Vastgoedorganisaties reageren op een verandering in de vraag naar woningen en de daardoor veroorzaakte prijsfluctuatie. Vastgoedorganisaties reageren niet op andere woningmarktfactoren en -indicatoren die beschreven zijn in hoofdstuk 2.

Verwachtingen omtrent het reageren van vastgoedorganisaties:

2. De overheid reguleert en regisseert de werking van de woningmarkt en de doorstroming op de woningmarkt voor de op dat moment geldende situatie. Bij vraaguitval zet zij stimuleringsmaatregelen in om de vraag aan te wakkeren. In geval van vraagexplosie stelt zij bouwmogelijkheden beschikbaar.
3. De (bouwende) ontwikkelaar gaat bij vraaguitval vraaggericht bouwen in samenwerking met de eindgebruiker. Daarnaast innoveert zij haar werkwijzen en producten en houdt zij aandacht voor kleine en te faseren projecten. In geval van een vraagexplosie wil zij zo snel en zoveel mogelijk woningbouwplannen weer tot uitvoering en op de markt brengen.
4. De corporatie wordt gereguleerd door de overheid en draagt de zorg dat haar woningen bewoond worden en blijven door huishoudens uit de aan de corporatie toegewezen doelgroep in geval van vraaguitval en -explosie.
5. De beleggers/ commerciële verhuurders acquireren ongeacht de economische situatie woningcomplexen en – locaties die ook in matig economische tijden goed verhuurbaar blijven. In geval van vraaguitval ligt de nadruk meer op acquireren dan in geval van vraagexplosie. Beleggers werken veel samen met andere typen vastgoedorganisaties.

De bovenstaande verwachtingen zijn voor de gemeente Zaanstad, de ontwikkelaars, de corporaties en de beleggers/ commerciële verhuurders in lijn met het handelen van deze organisaties zoals beschreven is met het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton. De overheid wordt in het vierkwadrantenmodel niet behandeld met uitzondering van de lokale overheid vanwege haar grond- en ruimtelijke ordeningsbeleid.

Met de bovenstaande theorie zijn de eerste twee deelvragen zoals gesteld in paragraaf 1.3 beantwoord. Er is met het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton een algemeen beeld geschetst over de bewegingen op de woningmarkt, de aanwezige vastgoedorganisaties en de woningmarktindicatoren die volgens de literatuur invloed hebben op de woningbehoefte van huishoudens. Aanvullend is het reageren van vastgoedorganisaties op (sterke) fluctuaties op de woningmarkt beschreven. Tot slot zijn aan de hand van de theorie verwachtingen geformuleerd die het vertrekpunt zijn voor het empirisch onderzoek.



## 4. Operationalisatie

Om antwoord te kunnen geven op de centrale vraag 'Hoe reageren vastgoedorganisaties op (sterke) fluctuaties in de woningbehoefte en wat doen deze organisaties om het woningaanbod adequaat aan te passen aan de vraag', ontbreekt de kennis of vastgoedorganisaties een verandering op de woningmarkt zien aankomen, of zij op een andere woningmarktfactor of- indicator reageren dan prijsontwikkelingen, hoe zij op lokaal niveau handelen om het woningaanbod aan te passen aan de veranderende woningbehoefte en tegen welke belemmeringen zij daarbij oplopen. Ook ontbreekt het inzicht of er een mismatch aanwezig is op de lokale woningmarkt en hoe deze eruit ziet.

Met het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton is geduid welke woningmarktfactoren en – indicatoren invloed hebben op de woningbehoefte. Om inzicht te krijgen welke variabelen invloed hebben op de woningbehoefte worden de in hoofdstuk 2 benoemde woningmarktfactoren en -indicatoren via metingen inzichtelijk gemaakt voor de periode 2006 – 2016. Het doel is te onderzoeken of indicatoren duiden op een verandering in de woningbehoefte die leidt tot een prijsfluctuatie. Aanvullend zijn de benoemde woningmarktfactoren en -indicatoren voorgelegd aan medewerkers van vastgoedorganisaties die werkzaam zijn op de Zaanse woningmarkt. Het doel hiervan is om inzicht te krijgen welke factoren en indicatoren volgens hen de meeste invloed hebben op de woningbehoefte en of er bij een sterke verandering op de woningmarkt door hen gereageerd wordt op een van deze factoren of indicatoren. De uitkomst van deze analyse wordt verwerkt in hoofdstuk 5.

Omdat het onderzoek gericht is op de Zaanse woningmarkt wordt de eventueel aanwezige mismatch tussen de woningvoorraad en de woningbehoefte onderzocht en geverifieerd met behulp van de website 'Zaanstad in Cijfers' van de afdeling Auditing en Onderzoek van de gemeente Zaanstad, de Monitor Woningbouw van de provincie Noord-Holland, woningmarkt onderzoeken, de aanwezige woonvisies van de provincie Noord-Holland en de gemeente Zaanstad. Uit dit onderzoek volgen vier stellingen over de aanwezige mismatch op de Zaanse woningmarkt. Deze stellingen worden voorgelegd aan medewerkers van vastgoedorganisaties waarbij de stelling bevestigd of verworpen kan worden. De uitkomst wordt beschreven in hoofdstuk 6.

Om inzicht te krijgen in het gedrag van vastgoedorganisaties en hun handelen, wordt vanuit het literatuuronderzoek uit hoofdstuk 3 voor de periode voor, tijdens en na de kredietcrisis een beeld geschetst over deze periode op de woningmarkt. Deze beelden worden voorgelegd aan de respondenten. Gelijktijdig wordt de respondenten gevraagd welke activiteiten zij in deze periode ondernamen en wat zij gedaan hebben om het woningaanbod aan te sluiten op de woningbehoefte in die periode. De uitkomst wordt beschreven in hoofdstuk 7.

Omdat er nog weinig inzicht is of vastgoedorganisaties bij het aanpassen van het woningaanbod aan de veranderende woningbehoefte tegen belemmeringen aanlopen, is hen hier een open vraag over voorgelegd. Respondenten kunnen deze vraag vanuit hun praktijk beantwoorden. De uitkomst wordt behandeld in hoofdstuk 8.

Omdat dit onderzoek een verkennend uitgangspunt heeft, is gekozen is voor het afnemen van interviews. Face-to-face interviews leveren kwalitatief betere informatie op dan (digitaal) verstuurde enquêtes of telefonische interviews. Door het voeren van een persoonlijk gesprek bieden interviews de mogelijkheid om door te vragen en ze vergroten de kans op achtergrondinformatie die door schriftelijke vragen niet aan bod komt.

Het selectie criterium voor de benaderde respondenten is dat zij tijdens de kredietcrisis tot en met heden nog steeds werkzaam zijn bij dezelfde organisatie. Hier is voor gekozen omdat de respondenten op deze manier de veranderingen binnen en de reacties van de organisatie kunnen duiden. Daarnaast moet de respondent een actieve rol gespeeld hebben op het gebied van woningbouwontwikkeling en/of op de woningmarkt van de gemeente Zaanstad in het huur- en/of koopsegment en bevindt de persoon zich op een sleutelpositie in de organisatie. Hiervoor wordt gekozen omdat deze personen veelal zicht hebben in wat op strategisch en tactisch niveau besloten wordt en op operationeel niveau uitgevoerd wordt. Omdat het aantal personen dat aan deze drie selectiecriteria voldoet beperkt is, wordt steeds met één respondent per organisatie gesproken, uitgezonderd de gemeente Zaanstad. Gestreefd is naar minimaal twee vastgoedorganisaties per onderscheiden type.

Aanvullend aan bovengenoemde vastgoedorganisaties worden lokale vastgoedadviseurs die een adviserende rol hebben naar vastgoedorganisaties geïnterviewd om de verkregen informatie op hun waarheidsgehalte te toetsen. Het aantal te houden interviews komt uit op zestien. Dit aantal hangt samen met het verkrijgen van een beeld op de gestelde verwachtingen en is niet bedoeld om statistische analyses mogelijk te maken. Het gaat om het verkrijgen van inzicht in het handelen van de vastgoedorganisaties op sterke fluctuaties, de wijze waarop zij hun woningaanbod al dan niet aanpassen aan de veranderende woningbehoefte en de belemmeringen die zij daarbij mogelijk ondervinden. De antwoorden op de gestelde vragen worden in hoofdstuk 5 tot en met hoofdstuk 8 overwegend per type vastgoedorganisatie gegroepeerd. De conclusies die getrokken worden in hoofdstuk 10 zijn indicatief en als te toetsen hypothesen voor vervolgonderzoek te beschouwen.

Om tot een redelijke populatie van kandidaten te komen is gebruik gemaakt van het eigen relatienetwerk. Daarbij is steeds gelet of de organisatie en persoon voor of tijdens de kredietcrisis tot heden actief geweest is bij de woningbouwontwikkeling of op de woningmarkt in Zaanstad. Deze zoektocht resulteert in tabel 4.1 waarin het overzicht wordt getoond van de respondenten gegroepeerd naar type vastgoedorganisatie.

**Tabel 4.1** Overzicht respondenten

	Naam organisatie	Naam respondent	Functietitel	Periode werkzaam bij organisatie	Type vastgoedorganisatie
1	Gemeente Zaanstad	Gert Grandiek	Strategisch manager MAAK.Zaanstad	maart 2002 - heden	gemeente
2	Gemeente Zaanstad	Koert Jan van Hees	Netwerkontwikkelaar wonen & woningbouw	aug 2008 - heden	gemeente
3	AM	Sander ter Beek	Sales & Marketing Director	april 2003 - heden	(bouwende) ontwikkelaar
4	Bot Bouw Initiatief	Gem Bot jr.	Directeur	febr 2006 - heden	(bouwende) ontwikkelaar
5	BPD	Jan Hein van Kampen	Hoofd Verkoop & Marketing	april 2008 - heden	(bouwende) ontwikkelaar
6	Eigen Haard	Bouke Molenkamp	Manager Zakelijke Markten	april 2008 - heden	woningcorporatie
7	Parteon	Linda de Jong	Teammanager Verkoop & Commerciële verhuur	april 2007 - heden	woningcorporatie
8	Rochdale	Ellen Boeser	Manager Woonservice	sept 2006 - heden	woningcorporatie
9	ZVH	Willem van Doodewaard	Verkoopcoördinator	aug 2005 - heden	woningcorporatie
10	Delta Lloyd	Kees Korver	Senior Portfolio Manager	1992 - heden	belegger/commerciële verhuurder
11	Syntrus Achmea	Ron Heilig	Senior Acquisiteur woningbeleggingen	februari 2000 - heden	belegger/commerciële verhuurder
12	Vastibius BV	Sander Ris	Directeur	1991 - heden	belegger/commerciële verhuurder
13	Futurus	Karin Hoorn	Woningmarktconsultant, eigenaar	dec 2006 - heden	vastgoedadviseur
14	HVM&S	Sjoerd Hoorn	Woningmarktconsultant, woningmakelaar	1999 - heden	vastgoedadviseur
15	Kuijs Reinder Kakes	Robert de Joode	Directeur Wonen	1994 - heden	vastgoedadviseur
16	Willemars makelaars	Jan Willemars	Makelaar oz, eigenaar	maart 2005 - heden	vastgoedadviseur

Alle respondenten zijn telefonisch of per email benaderd waarna bij een positieve reactie een afspraak voor een interview gemaakt is. Ondanks de vakantieperiode was de response positief en waren de respondenten bereid tot medewerking. Eén respondent reageerde vanaf het vakantieadres met quotes en aanbevelingen die waar mogelijk zijn verwerkt in de uitwerking van de interviews. Het tijdsbeslag van de interviews varieerde tussen een uur en anderhalf uur. De interviews vonden plaats in de periode eind juli tot en met augustus 2017.

Het gehanteerde interviewschema is opgenomen in bijlage 1. De structuur van dat schema houdt nauw verband met de in hoofdstuk 3 geformuleerde verwachtingen en ziet er in hoofdlijnen als volgt uit:

- Korte schets van de organisatie van de geïnterviewde en de rol die deze organisatie speelt bij woningbouwontwikkeling of de woningmarkt in Zaanstad;
- Inzicht in de factoren en indicatoren waardoor organisaties zich (hebben) laten leiden in de periode voor, tijdens en na de kredietcrisis;
- De aard van de al dan niet aanwezige mismatch op de Zaanse woningmarkt;
- Inzicht verkrijgen in de wijze waarop vastgoedorganisaties het woningaanbod laten aansluiten op de woningbehoefte;
- Inzicht verkrijgen in acties of maatregelen om de woningvoorraad adequater op de veranderende woningbehoefte aan laten te passen in combinatie met het inelastische woningaanbod;
- Inzicht in de belemmeringen die vastgoedorganisaties ervaren bij de aanpassing van het woningaanbod op de woningbehoefte.

In bijlage 2 is een overzicht opgenomen van de deelnemende organisaties met een aantal bedrijfsgegevens. In bijlage 3 is de uitwerking van de interviews opgenomen.

## 5. Factoren en indicatoren die de woningmarkt beïnvloeden

In dit hoofdstuk worden de in hoofdstuk 2 benoemde woningmarktfactoren en -indicatoren nader onderzocht. In tabel 5.1 zijn voor de indicatoren de waarden genoteerd in de periode 2006 tot en met 2016. Het doel is te analyseren of er aanwijzingen zijn die duiden op een verandering op de woningmarkt. Voor het cijfermateriaal is gebruik gemaakt van de database van het CBS, het kadaster en de website rentetarieven. Omdat rentetarieven continue fluctueren, dienen de benoemde percentages in tabel 5.1 uitsluitend geïnterpreteerd te worden als een indicatie om een jaarlijkse fluctuatie te duiden. De getallen in rood duiden op een negatieve ontwikkeling ten opzichte van het jaar daarvoor, de getallen in groen duiden op een positieve ontwikkeling ten opzichte van het jaar ervoor.

**Tabel 5.1 Overzicht factoren en indicatoren woningmarkt over de afgelopen 10 jaar (CBS, 2017; Rentetarieven, 2017; Kadaster, 2017)**

Factoren	Indicatoren	Pre crisis periode		Kredietcrisis	Economische tegenspoed			Herstel		Herstelperiode		
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Demografie	Totale bevolkingsgroei, absoluut	23.782	47.407	80.388	89.202	80.810	74.549	49.227	49.714	71.437	78.394	110.570
	Totale bevolkingsgroei, relatief	1,5%	2,9%	4,9%	5,4%	4,9%	4,5%	2,9%	3,0%	4,2%	4,6%	5,9%
	Aantal huishoudens	7.146	7.193	7.242	7.313	7.386	7.444	7.513	7.569	7.590	7.665	7.721
	Huishoudensgrootte, gemiddeld aantal personen per huishouden	2,26	2,25	2,24	2,23	2,22	2,19	2,18	2,17	2,17	2,17	2,17
Economie	BBP, volume tov voorgaande periode	5,1	4,4	1,9	-5,3	4,2	2,4	0,5	0,3	2,6	4,8	3
	Inflatie, jaarmutatatie CPI	1,1	1,6	2,5	1,2	1,3	2,3	2,5	2,5	1	0,6	0,3
	Overheidsschuld (EMU) in % van BBP	44,7	42,7	54,7	56,8	59,3	61,6	66,3	67,8	68	64,6	61,8
	Werkloosheidspercentage	5	4,2	3,7	4,4	5	5	5,8	7,3	7,4	6	5,6
Betaalbaarheid	Besteedbaar inkomen	30,6	32,6	33,1	33,3	33,2	33,3	33,3	33,6	35		
	Koopkrachtontwikkeling, totaal personen	3	3,1	1,4	1,9	-0,5	-0,7	-1,1	-1,1	1,9	1,3	2,7
	Rentestand (hypotheek 10 jaar vast)*	4,50%	5,20%	5,60%	6,10%	5,90%	5,80%	5,70%	4,70%	4,30%	3,10%	
	Ontwikkeling woningprijzen**	€ 248.325	€ 254.918	€ 238.259	€ 239.530	€ 240.059	€ 226.661	€ 213.353	€ 222.218	€ 230.194	€ 243.837	
	Gemiddelde prijsontwikkeling koopwoning in Nederland tov jaar eerder	4,6%	4,2%	3,0%	-3,4%	-2,2%	-2,4%	-6,5%	-6,6%	0,9%	2,8%	5,0%
	Gemiddelde huurprijsstijging huurwoning per 1 juli	2,7%	1,1%	1,9%	2,8%	1,2%	1,8%	2,8%	4,7%	4,4%	2,4%	0,6%
Verhuisgenigheid	Aantal verhuizingen	1.025.817	992.616	983.138	900.320	872.364	865.306	869.002	859.018	908.871	982.027	1.023.962
	Aantal woningtransacties koopwoningen**	209.767	202.401	182.392	127.532	126.127	120.739	117.261	110.094	153.511	178.293	214.793
	% woningtransacties koopwoningen op aantal verhuizingen	20,45%	20,39%	18,55%	14,17%	14,46%	13,95%	13,49%	12,82%	16,89%	18,16%	20,98%
Psychologie	Consumentenvertrouwen juli	12	23	-26	-19	-11	-8	-33	-35	5	13	19
	Koopbereidheid	34	38	-51	-36	-14	-8	-50	-46	23	34	20
	Verwachtingen, economisch klimaat	-3	13	-10	-7	-9	-8	-21	-27	-7	0	2

### Periode voor de kredietcrisis (jaar 2006 naar 2007)

In 2007 verdubbelde de jaarlijkse bevolkingsgroei bijna ten opzichte van het jaar 2006. Economisch gezien daalde het BBP - een maatstaf voor de welvaart in een land (CBS, 2017a) - nam de inflatie toe en daalde de overheidsschuld en de werkloosheid. Gelijktijdig steeg het besteedbaar inkomen en de koopkracht. De rentestand steeg waardoor de betaalbaarheid van woningen onder druk kwam te staan. De prijsontwikkeling voor koop- en huurwoningen nam af samen met het aantal verhuizingen en woningtransacties koopwoningen. Er werd op het aantal verhuizingen iets minder een transactie voor een koopwoning gesloten. De psychologische indicatoren waren in de periode 2006 – 2007 stijgend positief. Deze tegenstrijdige signalen verklaren wellicht waarom de kredietcrisis zich als een redelijke verrassing voor een aantal spelers aandiende.

### Periode tijdens de kredietcrisis (jaar 2008 naar 2013)

De Nederlandse woningmarkt werd vanaf de tweede helft van 2008 sterk beïnvloed door de gevolgen van de in de Verenigde Staten ontstane kredietcrisis (Elsinga, 2011). Daar ontstonden problemen door onverantwoorde kredietverlening in een periode waarin de rente laag was en de huizenprijzen sterk stegen (Elsinga, 2011). In

Nederland daalden in 2008 ten opzichte van het jaar 2007 veel indicatoren naar negatief uitgezonderd de bevolkingsgroei, het aantal huishoudens, het werkloosheidspercentage, het besteedbaar inkomen en de ontwikkeling woningprijzen. Opvallend is dat de gemiddelde huurprijsstijging in 2008 nog stijgt ten opzichte van het jaar 2007. Alle indicatoren binnen de factor psychologie daalden fors in 2008 ten opzichte van 2007.

Vraaguitval vanuit de consument veroorzaakt door het geringe vertrouwen van woonconsumenten en institutionele actoren op de woningmarkt leidde tot de kredietcrisis. Deze vraaguitval veroorzaakte prijsdalingen, dalende woninginvesteringen en een afwachtende houding (Priemus, 2010) die de negatieve spiraal op de woningmarkt bekrachtigde (Haffner, 2011). Tabel 5.1 toont in de jaren 2008 tot en met 2012 de afwachtende houding in de psychologische indicatoren. De prijsdaling koopwoningen is zichtbaar vanaf het jaar 2008 waarbij vanaf het jaar 2010 een lichte prijsstijging waarneembaar is, gevolgd door wederom een prijsdaling in 2012. Deze werd mogelijk veroorzaakt door de eurocrisis in 2012 (CBS, 2013). Het aantal huishoudens neemt jaarlijks toe en deze huishoudens worden jaarlijks kleiner van gemiddelde omvang. Het aantal verhuizingen neemt samen met het percentage dat een woningtransacties sluit en kiest voor een koopwoning zichtbaar af. Dit betekent dat mensen in deze periode een grotere voorkeur hadden voor een huurwoning.

#### Periode na de kredietcrisis (vanaf halverwege 2013)

In de tweede helft van 2013 tekende het herstel van de woningmarkt zich aan (NVM, 2014). De periode naar herstel lijkt te worden aangekondigd door een verdere daling van de rentestand en een lichte toename van de koopbereidheid. Het besteedbaar inkomen steeg licht in 2013 en de inflatie stabiliseerde. Het consumentenvertrouwen en de verwachtingen over het economisch klimaat waren in 2013 nog negatief ten opzichte van het jaar 2012. In het jaar 2014 toonden de meeste indicatoren weer een positief beeld ten opzichte van het jaar daarvoor met uitzondering van de overheidsschuld en het werkloosheidspercentage en was het herstel van de economie een feit.

Uit het bovenstaande ontstaat de indruk dat de rentestand de indicator is die duidt op een verandering in de woningbehoefte. De rentestand toont in tabel 5.1 namelijk een stijgende lijn in de jaren voor de kredietcrisis tot en met het jaar 2009 en een dalende lijn vanaf 2010 naar het herstel van de woningmarkt. Volgens het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton wordt de vraag naar woonruimte beïnvloedt door het inkomen en de gebruikerskosten van de ruimte. De huurprijzen stegen nog steeds waardoor het kopen van een woning door de lage rente voor veel mensen goedkoper werd dan huren. Deze verklaring wordt bevestigd doordat de koopbereidheid in 2013 licht verbeterde. Uit de tabel blijkt niet dat het besteedbaar inkomen een indicator is die duidt op een fluctuatie op de woningmarkt. Het besteedbaar inkomen is de gehele periode redelijk stabiel gebleven.

De onderzochte woningmarktfactoren zijn tijdens de interviews voorgelegd aan de respondenten.

Respondenten is gevraagd om de factor te benoemen die volgens hen de meeste invloed heeft op de op de

woningbehoefte. Een aantal respondenten was van mening dat er twee factoren de meeste invloed hebben en konden niet kiezen. In dit geval zijn beide antwoorden meegenomen in de uitwerking en dat verklaart dat er meerdere antwoorden verwerkt zijn. Respondenten noemen de betaalbaarheid als meest beïnvloedende factor gevolgd door economische factoren en psychologie/ verwachtingen, zoals tabel 5.2 toont. Aanvullend wordt de beschikbaarheid van woningen door twee respondenten genoemd.

**Tabel 5.2 Factor die volgens de respondenten de meeste invloed heeft op de woningmarkt**

Factoren	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	procentueel
Demografische factor			2	1		3	16%
Economische factor	1		2	1		4	21%
Betaalbaarheid		2	2	2	2	8	42%
Verhuisgeneigdheid						0	0%
Psychologie / verwachtingen	1	1			2	4	21%
	2	3	6	4	4	19	100%

Ook de woningmarktindicatoren zijn voorgelegd aan de respondenten en worden getoond in tabel 5.3. De rentestand, het besteedbaar inkomen, het consumentenvertrouwen en de verwachtingen economisch klimaat zijn de indicatoren die door de respondenten het meest worden genoemd. Wanneer het aantal absolute antwoorden op de verschillende indicatoren gekoppeld wordt aan de bijbehorende factor ontstaat een andere rangschikking aan factoren dan die getoond wordt in tabel 5.2. In beide rangschikkingen staat de factor betaalbaarheid bovenaan waarmee geconcludeerd kan worden dat de respondenten deze factor waar de indicatoren rentestand en besteedbaar inkomen toe behoren, aanwijzen als meest beïnvloedende variabelen op de woningmarkt.

**Tabel 5.3 Indicatoren die volgens de respondenten de meeste invloed hebben op de woningmarkt**

Factoren	Indicatoren	Respondenten					Totaal		Totaal	
		Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	procentueel	absoluut	procentueel
Demografie	Bevolkingsgroei				2	2	4	6%		
	Aantal huishoudens	1				1	2	3%		
	Bevolkingsamenstelling				1	1	3	5%		
	Huishoudensamenstelling					3	4	6%		
	Huishoudensamenstelling versus levensfase	1	1	2			1	5	8%	18
Economie	Bruto Binnenlands Product						0	0%		
	Inflatie						0	0%		
	Overheidsschuld						0	0%		
	Werkloosheid					1	1	2%	1	2%
Betaalbaarheid	Besteedbaar inkomen		1	3	2	2	8	13%		
	Rentestand	2	2	2	2	3	11	17%		
	Ontwikkelingen woningprijzen			2	2	1	5	8%		
	Regels kredietverstrekking		2	1			3	5%		
	Regels hypotheekrenteaftrek			1			1	3%	29	46%
Verhuisgeneigdheid	Aantal verhuizingen						0	0%		
	Aantal woningtransacties						0	0%	0	0%
Psychologie	Consumentenvertrouwen		2	2	1	2	7	11%		
	Koopbereidheid					1	1	2%		
	Verwachtingen, economisch klimaat	2	2		2	1	7	11%	15	24%
		6	11	16	14	16	63	100%	63	100%

Het merendeel van de respondenten geeft aan de kredietcrisis niet te hebben zien aankomen, zeker niet in de omvang en heftigheid zoals die geweest is. Vier respondenten hebben deze vraag neutraal beantwoord. Zij geven aan dat zij wel gezien hebben dat het niet goed ging maar niet dat de kredietcrisis zo verstrekkend zou zijn. Tabel 5.4 toont deze uitkomsten.

**Tabel 5.4 Hebben respondenten de kredietcrisis zien aankomen?**

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja		1	1			2	13%
Nee		2	3	2	2	9	60%
Neutraal	2			1	1	4	27%
	2	3	4	3	3	15	100%

Respondenten hebben bij het aanpassen van de woningvoorraad aan de veranderde woningbehoefte tijdens de kredietcrisis gereageerd op de indicator ontwikkelingen woningprijzen. Aansluitend werden algemene demografische factoren genoemd en verwachtingen economisch klimaat. Velen hebben het herstel op de woningmarkt zien aankomen, zoals tabel 5.5 toont. Eén respondent heeft de vraag neutraal beantwoord omdat deze persoon wel de verwachting had dat het beter zou worden, maar niet dat de ontwikkelingen zo snel zouden gaan.

**Tabel 5.5 Hebben respondenten het herstel op de woningmarkt zien aankomen?**

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja	2	3	3	3	2	13	87%
Nee					1	1	7%
Neutraal			1			1	7%
	2	3	4	3	3	15	100%

Ook tijdens de herstelperiode is bij de aanpassing van het woningaanbod op de veranderende woningbehoefte gereageerd op de indicator ontwikkeling woningprijzen en de rentestand zoals tabel 5.6 vermeld.

**Tabel 5.6 Op welke woningmarktindicator is gereageerd bij herstel van de woningmarkt?**

Indicator	Totaal	
	absoluut	percentueel
Betaalbaarheid	2	13%
Consumentenvertrouwen	2	13%
Huishoudensamenstelling versus levensfase	2	13%
Koopbereidheid	2	13%
Ontwikkeling woningprijzen	4	25%
Rentestand	3	19%
Verwachtingen economisch klimaat	1	6%
	16	100%

Vanuit de meting van de indicatoren in tabel 5.1 duidt de indicator rentestand op een verandering op de woningmarkt. Respondenten benoemen de factor betaalbaarheid en de indicatoren rentestand, besteedbaar inkomen, consumentenvertrouwen en verwachtingen economisch klimaat als meest bepalende indicatoren. Vastgoedorganisaties hebben bij het aanpassen van het woningaanbod aan de veranderde woningbehoefte gereageerd op de ontwikkeling woningprijzen en de rentestand. Deze uitkomst bevestigt de theorie van DiPasquale en Wheaton dat de gebruikerskosten vertaald in betaalbaarheid invloed hebben op de woningbehoefte samen met de verwachtingen economisch klimaat. Dat inkomen van invloed is, wordt niet bevestigd door tabel 5.1 maar wel door de respondenten.

## 6. De mismatch op de Zaanse woningmarkt

In dit hoofdstuk wordt de eventuele mismatch op de Zaanse woningmarkt nader onderzocht. Daarmee wordt deelvraag drie zoals vermeld in paragraaf 1.3 beantwoord:

- Is er sprake van een mismatch tussen woningbehoefte en woningaanbod op de lokale woningmarkt en hoe ziet die eruit?

Voor het beantwoorden van deze vraag is de website 'Zaanstad in Cijfers' van de afdeling Auditing en Onderzoek van de gemeente Zaanstad geraadpleegd samen met de Monitor Woningbouw van de provincie Noord-Holland voor de jaren 2012 tot en met 2016, de beschikbare woonvisies van de provincie Noord-Holland en gemeente Zaanstad en twee woningmarktonderzoeken van Rigo Research en Advies. De Monitor Woningbouw registreert de woningbouwproductie in de provincie Noord-Holland.

### De kwantitatieve mismatch op de Zaanse woningmarkt

De vereiste woningvoorraad wordt door de provincie als volgt bepaald: het aantal te huisvesten huishoudens vermeerderd met het saldo urgent woningzoekenden en verminderd met het aantal mensen dat vrijwillig woont in een niet-woning. Dit aantal wordt vermeerderd met 2,7 % frictieleegstand. De uitkomst geeft de gewenste woningvoorraad weer (Provincie Noord-Holland, 2012). Er zijn voor de gemeente Zaanstad geen gegevens beschikbaar over het saldo urgent woningzoekenden en het aantal mensen dat vrijwillig in een niet-woning woont. In tabel 6.1 is daarom de berekening als volgt gemaakt: het aantal te huisvesten huishoudens vermeerderd met 2,7% frictieleegstand geeft de gewenste woningvoorraad. De gewenste woningvoorraad verminderd met de aanwezige woningvoorraad levert een woningtekort of -overschot. Omdat gegevens ontbreken, heeft deze tabel een indicatieve functie. Er zijn voor het jaar 2006 en 2016 via de website 'Zaanstad in Cijfers' geen gegevens bekend over de aanwezige voorraad.

**Tabel 6.1 Aanwezigheid kwantitatieve mismatch op de Zaanse Woningmarkt (Zaanstad, 2017)**

Periode	jaartal	Pre crisis periode			Kredietcrisis	Economische tegenspoed				Herstel	Herstelperiode			
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	
Zaanstad	Aantal te huisvesten huishoudens	58.819	59.798	60.718	60.988	61.576	62.304	63.042	63.920	64.665	65.003	65.571	66.170	
	Frictieleegstand 2,7%	1.588	1.615	1.639	1.647	1.663	1.682	1.702	1.726	1.746	1.755	1.770	1.787	
	<b>Gewenste woningvoorraad</b>	<b>60.407</b>	<b>61.413</b>	<b>62.357</b>	<b>62.635</b>	<b>63.239</b>	<b>63.986</b>	<b>64.744</b>	<b>65.646</b>	<b>66.411</b>	<b>66.758</b>	<b>67.341</b>	<b>67.957</b>	
	Aanwezige woningvoorraad	-	61.170	61.516	62.196	63.422	63.950	64.619	66.110	66.585	66.549	-	67.164	
<b>Totaal</b>	<b>Woningtekort of -overschot</b>	<b>-</b>	<b>-243</b>	<b>-841</b>	<b>-439</b>	<b>183</b>	<b>-36</b>	<b>-125</b>	<b>464</b>	<b>174</b>	<b>-209</b>	<b>-</b>	<b>-793</b>	

Tabel 6.1 toont aan dat er vanaf het jaar 2007 een kwantitatieve mismatch op de Zaanse woningmarkt aanwezig is met uitzondering van de perioden 2010, 2013 en 2014. Dit overschot wordt veroorzaakt door de toevoeging van nieuwbouwwoningen. De monitor Woningbouw van de provincie Noord-Holland constateert in 2010 een kwantitatief tekort op de woningmarkt (Provincie Noord-Holland, 2011). In de monitor Woningbouw van latere jaren is hieromtrent geen informatie over Zaanstad bekend zodat er voor het jaar 2013 en 2014 geen uitspraak gedaan kan worden of er sprake is van een kwantitatieve mismatch op de woningmarkt (Provincie Noord-Holland, 2013 en 2014).



## Kwalitatieve mismatch op de Zaanse woningmarkt

Onderzoek naar de kwalitatieve mismatch op de Zaanse woningmarkt is zeer beperkt mogelijk. Sinds het jaar 2011 is er aandacht voor de kwalitatieve kant van de woningmarkt waardoor onderzoek alleen mogelijk zou zijn voor de periode tijdens en na de kredietcrisis. Er wordt in deze paragraaf gekeken naar de mismatch tussen grondgebonden woningen en appartementen, de eigendomsverhoudingen en de prijsklassen op de huur- en koopmarkt. Tabel 6.2 toont voor de volledigheid een doorkijk in de woningvoorraad naar de verhouding eengezinswoningen versus meergezinswoning en de eigendomsverhouding. Via de website 'Zaanstad in Cijfers' worden niet alle gegevens verstrekt waardoor informatie voor een aantal jaartallen ontbreekt.

**Tabel 6.2 Zaanse woningvoorraad naar de verhouding eengezins- en meergezinswoningen en huur- en koopwoningen (Zaanstad, 2017)**

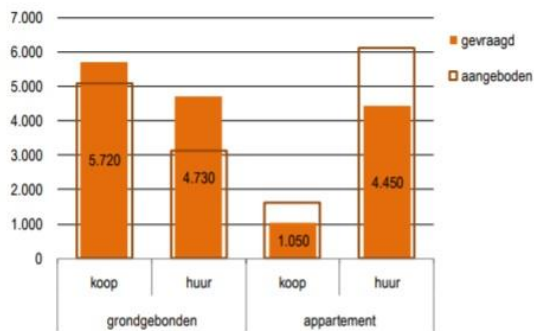
Periode	jaartal	Pre crisis periode		Kredietcrisis	Economische tegenspoed				Herstel	Herstelperiode			
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
	aantal eengezinswoningen	-	40.009	40.221	40.814	41.458	41.562	41.976	42.494	42.799	42.776	-	43.212
	aantal meergezinswoningen	-	21.161	21.295	21.382	21.964	22.388	22.643	23.616	23.786	23.773	-	23.952
<b>Totaal</b>		-	<b>61.170</b>	<b>61.516</b>	<b>62.196</b>	<b>63.422</b>	<b>63.950</b>	<b>64.619</b>	<b>66.110</b>	<b>66.585</b>	<b>66.549</b>	-	<b>67.164</b>
	% eengezinswoningen op totaal		65,4%	65,4%	65,6%	65,4%	65,0%	65,0%	64,3%	64,3%	64,3%	-	64,3%
	% meergezinswoningen op totaal		34,6%	34,6%	34,4%	34,6%	35,0%	35,0%	35,7%	35,7%	35,7%	-	35,7%
<b>Totaal</b>			<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	-	<b>100,0%</b>

Periode	jaartal	Pre crisis periode		Kredietcrisis	Economische tegenspoed				Herstel	Herstelperiode			
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
	aantal koopwoningen	-	-	-	28.747	29.773	30.136	30.461	31.690	32.154	32.416	-	-
	aantal (sociale) huurwoningen	-	-	-	33.449	33.649	33.814	34.158	26.550	26.297	25.975	-	-
	waarvan aantal overige huurwoningen	-	-	-	-	-	-	-	7.870	8.134	8.158	-	-
<b>Totaal</b>		-	-	-	<b>62.196</b>	<b>63.422</b>	<b>63.950</b>	<b>64.619</b>	<b>66.110</b>	<b>66.585</b>	<b>66.549</b>	-	-
	% koopwoningen op totaal	-	-	-	46,2%	46,9%	47,1%	47,1%	47,9%	48,3%	48,7%	-	-
	% huurwoning op totaal	-	-	-	53,8%	53,1%	52,9%	52,9%	40,2%	39,5%	39,0%	-	-
<b>Totaal</b>		-	-	-	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>88,1%</b>	<b>87,8%</b>	<b>87,7%</b>	-	-

Er zijn voor de gemeente Zaanstad via internet twee woningmarktonderzoeken van Rigo Research en Advies gevonden die iets zeggen over de kwalitatieve mismatch op de Zaanse woningmarkt. In combinatie met informatie uit de monitor Woningbouw van de provincie Noord-Holland over de jaren 2011 tot en met 2016 wordt een indicatief inzicht in de eventuele mismatch gegeven.

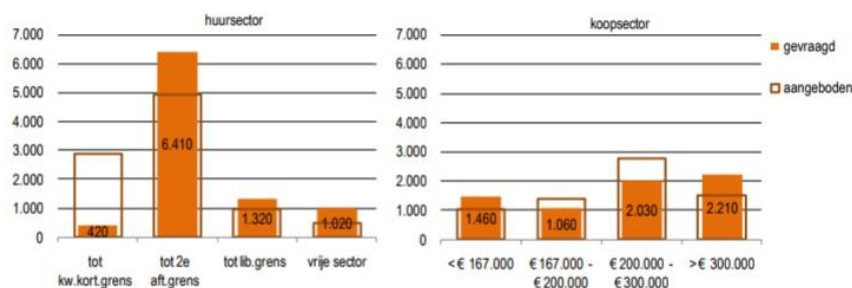
Tijdens de kredietcrisis is er sprake van een kwalitatieve mismatch op de Zaanse woningmarkt. De vraag naar grondgebonden huur- en koopwoningen is groter dan het aanbod en het aanbod van koop- en huurappartementen is groter dan de vraag, zoals figuur 6.3 laat zien (Vlugt, 2010). Deze conclusie wordt bevestigd met de informatie uit de monitor Woningbouw 2013. In deze monitor wordt geconstateerd dat de vraag naar huurwoningen groter is dan de geplande capaciteit, dat er meer eengezinswoningen gewenst zijn dan gepland en dat er minder meergezinswoningen gewenst zijn dan gepland (Provincie Noord-Holland, 2013). In de monitor Woningbouw 2012 zijn alleen de kwantitatieve afspraken verwoord (Provincie Noord-Holland, 2012).

**Figuur 6.3 Confrontatie woningvraag afgezet tegen het potentiële aanbod in Zaanstad, naar type en eigendom tijdens de kredietcrisis (Vlugt, 2010)**



Een doorkijk naar eigendom en prijsklasse levert figuur 6.4 op en toont het overschot aan goedkope huurwoningen en een woningtekort in de bovenliggende huurklassen in de huursector. In de koopsector is er een tekort aan goedkope (< € 167.000,- prijspeil 2009) en dure koop (> € 300.000,- prijspeil 2009). Voor de koopsommen vanaf € 167.000,- tot en met € 300.000,- is er meer aanbod dan vraag aanwezig. Opgemerkt dient te worden dat de vraag naar duurere grondgebonden koopwoningen voor een deel bestaat uit zogenoemde 'kwaliteitszoekers'<sup>12</sup>. Kwaliteitszoekers zijn in minder gunstig economische tijden terughoudend in het realiseren van hun woonwensen (Vlugt, 2010).

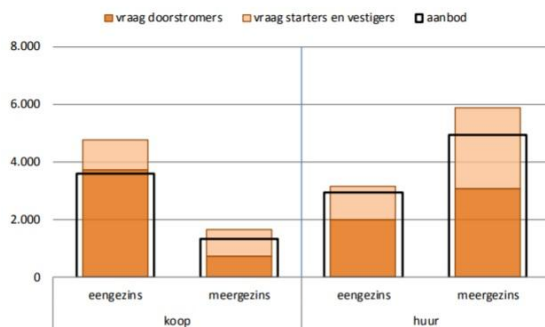
**Figuur 6.4 Confrontatie woningvraag afgezet tegen het potentiële aanbod in Zaanstad, naar eigendom en prijsklasse (Vlugt, 2010)**



Na de kredietcrisis is er meer vraag dan potentieel aanbod naar alle soorten woningen (Buys, 2016). Figuur 6.5 laat dit zien. Deze constatering wordt door de monitor Woningbouw 2014 en 2015 niet bevestigd (Provincie Noord-Holland, 2014 en 2015a). De monitoren geven aan dat er in 2014 en 2015 meer grondgebonden woningen gebouwd worden dan er gevraagd worden en dat er juist minder appartementen gebouwd worden dan waar vraag naar is. Wel wordt bevestigd dat er meer vraag is naar huurwoningen dan dat verwacht wordt aan de voorraad te kunnen toevoegen (Provincie Noord-Holland, 2014 en 2015a). In 2016 zijn er door de provincie geen woningbouwafspraken over kwaliteitsaspecten gemaakt voor de regio Amsterdam (Provincie Noord-Holland, 2016).

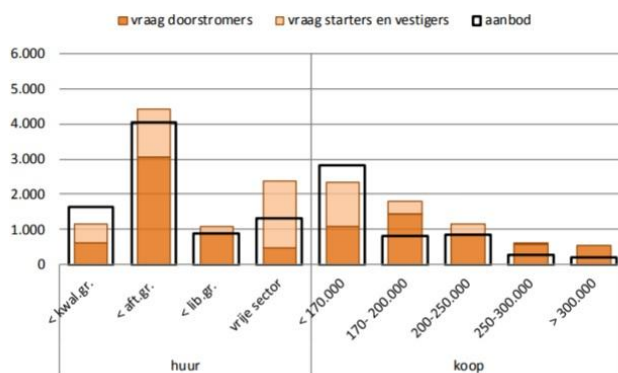
<sup>12</sup> huishoudens waarvoor een verhuizing geen noodzaak is, maar als ze mogelijkheden zien hun woonsituatie te verbeteren dan zullen zij dat doen (Vlugt, 2010).

**Figuur 6.5 Confrontatie woningvraag afgezet tegen het potentiële aanbod in Zaanstad, naar type en eigendom na de kredietcrisis (Buys, 2016)**



Een doorkijk naar eigendom en prijsklasse levert figuur 6.6 op en toont een overschot aan goedkope huurwoningen en een woningtekort in de daar boven liggende huurklassen voor de huursector. In de koopsector is er een woningoverschot in de goedkope (< € 170.000, prijspeil 2015) koop en een tekort aan aanbod in de prijsklassen vanaf € 170.000,- (Buys, 2016).

**Figuur 6.6 Confrontatie woningvraag afgezet tegen het potentiële aanbod in Zaanstad, naar eigendom en prijsklasse (Buys, 2016)**



Sinds de kredietcrisis zet gemeente Zaanstad een koerswijziging in waarbij de focus voor de woningmarkt verandert van uitbreiding naar transformatie en van kwantiteit naar kwaliteit (Zaanstad, 2015 a). Na de kredietcrisis constateert gemeente Zaanstad dat zij een eenzijdige woningvoorraad heeft met een groot accent op sociale huur en goedkope koop zoals ook blijkt uit figuur 6.6. Zaanstad wil de kwaliteit van haar woningvoorraad versterken en meer diversiteit in het woningaanbod toevoegen zodat Zaankanters gemakkelijker een wooncarrière kunnen maken in de eigen stad (Zaanstad, 2015). Zaanstad wil binnen nu en tien jaar tussen de 15.000 en 20.000 woningen toevoegen. Om deze doelstelling te behalen moet de woningbouwproductie van gemiddeld ruim 600 woningen per jaar (CBS, 2017) verhoogd worden naar 1.000 woningen per jaar (Zaanstad, 2015).

Uit het bovenstaande kan geconcludeerd worden dat er in de gemeente Zaanstad voor, ten tijde en na de kredietcrisis overwegend een kwantitatieve mismatch aanwezig is op de woningmarkt. Er zijn te weinig woningen voor het aantal huishoudens dat gehuisvest moet worden. Daarnaast is er tijdens de kredietcrisis sprake van een kwalitatieve mismatch op de woningmarkt. De vraag naar huurwoningen is groter dan het aanbod en er zijn te weinig grondgebonden woningen beschikbaar. Na de kredietcrisis is de vraag naar huurwoningen groter dan het aanbod en wordt er tegenstrijdigheid geconstateerd tussen het onderzoeksrapport van Rigo Research en Advies en de Monitor Woningbouw. De woningmarkt van gemeente Zaanstad kenmerkt zich door een eenzijdige woningvoorraad met een groot accent op sociale huur en goedkope koop. Deze vier conclusies zijn tijdens het interview voorgelegd aan de respondenten. Vanwege de tegenstrijdigheid tussen het onderzoeksrapport van Rigo en de Monitor Woningbouw, is aan de respondenten de stelling voorgelegd dat er sinds de kredietcrisis te weinig grondgebonden woningen beschikbaar zijn. Onderstaand treft u de uitwerking over deze stellingen.

De respondenten zijn het overwegend eens dat er voor, tijdens en na de kredietcrisis sprake is van een kwantitatieve mismatch op de Zaanse woningmarkt, zoals tabel 6.7 toont.

**Tabel 6.7 Antwoorden respondenten op aanwezigheid kwantitatieve mismatch voor, tijdens en na de kredietcrisis op de Zaanse woningmarkt**

Reactie	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Eens	2	2	3	1	2	10	63%
Deels genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd		1	1	2	1	5	31%
Volstrekt oneens					1	1	6%
	2	3	4	3	4	16	100%

De respondenten die deze stelling niet bevestigen, merken op dat de mismatch in de kwaliteit van de woningvoorraad aanwezig is. De aantallen sluiten niet aan op de marktbehoefte qua type woningen. Een ander merkt op dat de ontwikkelingen op de Zaanse woningmarkt gezien moeten worden als een reactie op de marktsituatie in Amsterdam. Zodra de betaalbaarheid op de Amsterdamse markt verslechterd, vertrekken mensen naar de ringen eromheen. Opgemerkt wordt dat wanneer het prijsniveau hetzelfde was geweest als in Amstelveen of Amsterdam er wellicht een overschot aan woningen was geweest. Volgens een respondent verruimde de koopmarkt juist tijdens de kredietcrisis door vraaguitval en er wordt aangegeven dat het aanbod van huurwoningen voor de kredietcrisis al matig was.

Respondenten zijn het overwegend eens dat er in Zaanstad sinds de kredietcrisis te weinig huurwoningen beschikbaar zijn, zoals tabel 6.8 toont. Respondenten die deze stelling niet bevestigen, geven aan dat er voldoende huurwoningen beschikbaar zijn maar dat deze qua huurprijs niet passend zijn bij het inkomen van de huurders. De verkeerde doelgroep bewoont deze woningen. Degene die de vraag met neutraal beantwoordt heeft, geeft aan onvoldoende inzicht te hebben.

**Tabel 6.8 Antwoorden respondenten: er zijn te weinig huurwoningen beschikbaar**

Reactie	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Eens	2	2	3	2	1	10	67%
Deels genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd			1	1	2	4	27%
Volstrekt oneens						0	0%
Neutraal		1				1	7%
	2	3	4	3	3	15	100%

Men is het overwegend eens dat er sinds de kredietcrisis te weinig grondgebonden woningen beschikbaar zijn in Zaanstad, zoals tabel 6.9 toont. Respondenten die de stelling niet bevestigen, geven aan dat er extreem veel vraag naar grondgebonden woningen is, maar dat dat wel in combinatie met betaalbaarheid gezien moet worden. Een ander geeft aan dat er te weinig aanbod aanwezig is in het duurdere segment (> € 350.000,-) waardoor de doorstroming niet op gang komt. Degene die deze vraag neutraal beantwoord heeft, geeft aan onvoldoende inzicht te hebben.

**Tabel 6.9 Antwoorden respondenten: er zijn te weinig grondgebonden woningen beschikbaar**

Reactie	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Eens	2	2	2	1	3	10	63%
Deels genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd			2	1	1	4	25%
Volstrekt oneens				1		1	6%
Neutraal		1				1	6%
	2	3	4	3	4	16	100%

Dat gemeente Zaanstad een eenzijdige woningvoorraad heeft met een groot accent op sociale huur en goedkope koop wordt door het merendeel van de respondenten bevestigd, zoals tabel 6.10 toont. Degenen die deze stelling niet bevestigen, geven aan dat er juist een gebrek is aan goedkope koop voor jongeren en dat het segment middelduur, duur en koop matig vertegenwoordigd is. Er zijn te weinig keuzemogelijkheden, het aanbod goede appartementen, 2-onder-1 kap woningen en wijken zoals Plan Willis in Krommenie en het Zaaneland in Zaandam zijn te beperkt aanwezig.

**Tabel 6.10 Antwoorden respondenten: Gemeente Zaanstad heeft een eenzijdige woningvoorraad**

Reactie	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Eens	2	3	1	3	2	11	73%
Deels genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd			3		1	4	27%
Volstrekt oneens						0	0%
	2	3	4	3	3	15	100%

Bovenstaande toont dat de geconstateerde kwantitatieve en kwalitatieve mismatch op de Zaanse woningmarkt bevestigd wordt door de respondenten. Tijdens de kredietcrisis is er een overschot aan goedkope huurwoningen, een tekort aan middeldure en dure huurwoningen en goedkope en dure koopwoningen. Na de kredietcrisis is er een tekort aan huurwoningen in alle prijsklassen. Er zijn voldoende goedkope koopwoningen aanwezig en er is een tekort aan middeldure en dure koopwoningen. Hiermee is antwoord gegeven op deelvraag 3 van dit onderzoek.

## 7. Aansluiting van het woningaanbod op de woningbehoefte

Dit hoofdstuk gaat in op deelvraag vier uit paragraaf 1.3:

- Hoe hebben vastgoedorganisaties op lokaal niveau gehandeld om het woningaanbod (beter) te laten aansluiten op de woningbehoefte voor, tijdens en na de kredietcrisis?

Aan de hand van de uitkomsten uit hoofdstuk 3 is een beeld geschetst wat kenmerkend is voor de woningmarkt voor, tijdens en na de kredietcrisis en hoe vastgoedorganisaties in die perioden reageerden.

Respondenten is gevraagd of het geschetste beeld over de woningmarkt naar hun mening klopt, welke activiteiten door hen in deze perioden werden ondernomen en wat zij gedaan hebben om het woningaanbod (beter) te laten aansluiten op de veranderde woningbehoefte. Daarnaast is gevraagd of de organisaties voorbereid zijn op wederom een forse prijscorrectie op de woningmarkt of een andere gebeurtenis waardoor de wereld verandert.

De verkregen informatie wordt per periode beschreven en gedifferentieerd naar type vastgoedactor. De vastgoedadviseurs is gevraagd om antwoord te geven vanuit hun adviespraktijk en hetgeen zij in deze perioden constateerden op de woningmarkt.

### Voor de kredietcrisis

Er is in hoofdstuk 3 geconstateerd dat er voor de kredietcrisis voornamelijk grootschalig en aanbod gericht gebouwd werd. Zoals tabel 7.1 laat zien, wordt dit beeld door het merendeel van de respondenten bevestigd.

**Tabel 7.1 Stelling: voor de kredietcrisis werd er voornamelijk grootschalig en aanbod gericht gebouwd**

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja		3	4	1	2	10	67%
Nee				1	1	2	13%
Ja en nee	2			1		3	20%
	2	3	4	3	3	15	100%

Degene die nee geantwoord heeft, geeft aan dat er geen sprake was van aanbod gericht bouwen omdat het product niet afgestemd werd op de vraag en dat de invloed van de consument op het product nihil was. Eén persoon die de vraag met nee beantwoordt heeft, bevestigt wel dat het destijds ging om grootschalige projecten. De respondenten die de vraag met ja en nee beantwoord hebben, geven aan dat de enige grootschalige locatie de VINEX-locatie Saendelft in Assendelft was waar werd gebouwd. De overige projecten werden kleinschalig en binnenstedelijk gebouwd. Eén respondent die de vraag met ja en nee beantwoord heeft, geeft aan dat er destijds wel grootschalig gebouwd werd, maar dat het ging om winstmaximalisatie door de ontwikkelaar waarbij het product niet afgestemd werd op de vraag.

De activiteiten die het meest ondernomen werden in deze periode, was het acquireren van woning(bouw)locaties. Dit gebeurde door de gemeente Zaanstad, ontwikkelaars, corporaties en beleggers. Als

tweede activiteit is samenwerken met andere typen vastgoedorganisaties benoemd. De corporaties werkten het meest samen en wel met ontwikkelaars, gemeente, beleggers, bouwers en zorgorganisaties. Ook werkten ontwikkelaars en beleggers samen. De ontwikkelaars en corporaties produceerden de woningen. Het acquireren van woningcomplexen werd gedaan door ontwikkelaars en beleggers. Gemeente Zaanstad ontwikkelde in deze periode het financiële product Betaalbare Koopwoning Zaanstad (BZK) omdat zij constateerde dat de betaalbaarheid van woningen onder druk stond. Tabel 7.2 toont de antwoorden op deze vraag, waarbij door de respondenten meerdere antwoorden gegeven kon worden.

**Tabel 7.2 Activiteiten in de periode voor de kredietcrisis**

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Produceeren van woningen		3	3		2	8	23%
Acquisitie van woningcomplexen		2		3	1	6	17%
Acquisitie van woning(bouw)locaties	1	3	3	2	2	11	31%
Samenwerken met andere typen vastgoedorganisaties		2	4	2	1	9	26%
Anders	1					1	3%
	2	10	10	7	6	35	100%

#### Tijdens de kredietcrisis

Er is geconstateerd dat tijdens de kredietcrisis de vastgoedorganisaties activiteiten gingen ontplooiën om de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen en/of de vraag naar koopwoningen te stimuleren. Het merendeel van de respondenten bevestigt dit beeld, zoals tabel 7.3 laat zien.

**Tabel 7.3 Stelling: activiteiten om doorstroming te bevorderen en/of vraag te stimuleren**

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja	2	1	4	1	2	10	67%
Nee		1		1	1	3	20%
Neutraal		1		1		2	13%
	2	3	4	3	3	15	100%

De respondent die deze vraag met nee of neutraal beantwoord heeft, is van mening dat de doorstroming niet tot stand gekomen is, dat in deze periode veel partijen niets deden, zich terugtrokken en ook niet wilden schakelen of dat de nieuwbouwplannen op de plank terecht kwamen.

Tijdens de kredietcrisis werd er met name door de gemeente en de corporaties gewerkt aan efficiëntere werkprocessen en aan bezuinigingen. Samenwerking vond plaats tussen overheidslichamen, corporaties onderling, door ketenintegratie en -samenwerking, ontwikkelaars met beleggers, corporaties of particuliere beleggers en door beleggers en corporaties. Ontwikkelaars en corporaties gingen zich meer richten op de vraagzijde van de markt. Eén corporatie heeft zich gericht op senioren om deze vanuit hun eengezinswoning te laten doorstromen naar seniorenwoningen. De daarmee leeggekomen eengezinswoningen zijn verkocht. Innoveren gebeurde door ontwikkelaars, corporaties en beleggers op het product, de werkwijze en het zoeken naar middelen om woonlasten en onderhoudskosten te reduceren. De beleggers hielden zich bezig met het

acquireren van woningcomplexen en -(bouw)locaties en met klanttevredenheid. In tabel 7.4 staan de antwoorden gegroepeerd waarbij het voor de respondenten mogelijk was om meerdere antwoorden te geven.

**Tabel 7.4 Activiteiten tijdens de kredietcrisis**

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Efficiëntere werkprocessen ontwikkelen	2	1	3	1	1	8	17%
Bezuinigen	2	1	2		3	8	17%
Acquireren van woning(bouw)locaties				2		2	4%
Acquireren van woningcomplexen				3		3	7%
Focus op klanttevredenheid		1	1	2		4	9%
Focus op de vraagzijde van de markt		2	2		3	7	15%
Innoveren (hoe ziet dat eruit?)	1	2	1	1		5	11%
Meer samenwerking opzoeken met andere organisaties	1	2	2	2	1	8	17%
Anders			1			1	2%
	6	9	12	11	8	46	100%

Om het woningaanbod (beter) te laten aansluiten op de veranderende woningbehoefte gingen de gemeente en corporaties financiële regelingen zoals de startersrenteregeling, Betaalbare Koopwoning Zaanstad en Koopgarant inzetten om in te spelen op de verminderde betaalbaarheid van woningen. Prijsverlagingen werden in de huur- en koopsector toegepast om woningen bewoond te krijgen. De gemeente stuurde niet te veel op de programmering waardoor ontwikkelaars meer ruimte kregen. De focus van ontwikkelaars veranderde naar vraaggericht en richtte zich op afzetbaarheid en betaalbaarheid waardoor het goedkope segment, de starters en éénpersoonshuishoudens werden bediend. Eén ontwikkelaar richtte zich ook op high-end producten. Ook werden ontwikkelingen op de plank gelegd om te wachten op betere tijden. Corporaties zetten in op huurmaximalisatie, huurharmonisatie richting vrije sector huur en de verkoop van voormalige huurwoningen. Twee corporaties stonden er in deze periode financieel slechter voor. Beleggers richtten zich op het verwerven van gronden en complexen op de goede plekken en het verkrijgen van de gewenste productkwaliteit. Daarnaast boden zij turnkey-opleveringen aan waarbij de huurder zoveel mogelijk ontzorgd werd door te zorgen voor aankleding in de woningen: gordijnen, lampen, vloeren en televisies werden mee verhuurd.

#### Na de kredietcrisis

Er is geconstateerd dat na de kredietcrisis de markt ‘overvallen’ werd door de woningvraag van consumenten. De woningvraag trok aan en explodeerde zelfs binnen de regio Amsterdam. Dit beeld wordt bevestigd door het merendeel van de respondenten. De respondent die de vraag met nee geantwoord heeft, geeft aan dat vanaf eind 2014 de markt in beweging kwam en dat vanwege het gebrek aan aanbod, veroorzaakt doordat er weinig gebouwd werd tijdens de crisis en het dalen van de rente, de markt explodeerde. De respondenten die de vraag met neutraal beantwoord hebben, geven aan dat de ‘explosie’ alleen voor Amsterdam van toepassing was en dat het ontstane tekort veroorzaakt werd door problemen bij de bouwvergunningafgifte. Een ander geeft aan de verbetering van de markt te hebben zien aankomen, maar dat het nu de vraag is of de huidige situatie een structurele woningvraag of juist een zogenoemde inhaalvraag is van mensen die hun verhuiscens hebben uitgesteld tijdens de kredietcrisis. Tabel 7.5 toont de antwoorden.



**Tabel 7.5 Stelling: de woningvraag trok aan en explodeerde binnen de regio Amsterdam**

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja	2	1	3	3	3	12	80%
Nee			1			1	7%
Neutraal		2				2	13%
	2	3	4	3	3	15	100%

Door de gemeente, ontwikkelaars en corporaties worden nieuwbouwplannen uit de kast gehaald en opgestart. Er wordt door ontwikkelaars, beleggers en corporaties geacquireerd op woning(bouw)locaties en er wordt samengewerkt tussen gemeente Zaanstad, overheidslichamen en corporaties, corporaties onderling en beleggers en ontwikkelaars. Corporaties, ontwikkelaars en beleggers richten zich meer op klanttevredenheid. Beleggers optimaliseren hun woningportefeuille en acquireren woningcomplexen op de goede plekken, zoals tabel 7.6 laat zien. De corporatie die geantwoord heeft met anders, is zich gaan richten op de inzet van woningdelen en tijdelijke huurcontracten. Bij het beantwoorden van de vraag was het geven van meerdere antwoorden mogelijk.

**Tabel 7.6 Activiteiten vastgoedorganisaties na de kredietcrisis**

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Nieuwbouwplannen uit de kast halen en opstarten	2	3	2		3	10	25%
Richten op klanttevredenheid		2	4	1		7	18%
Acquisitie van woning(bouw)locaties		3	1	2	2	8	20%
Acquisitie van woningcomplexen		1		3	2	6	15%
Samenwerken zoeken met andere organisaties	2	2	3	1		8	20%
Anders			1			1	3%
	4	11	11	7	7	40	100%

Om het woningaanbod beter aan te sluiten op de veranderende woningbehoefte heeft de gemeente Zaanstad een locatiescan ontwikkeld. Hiermee brengt zij de woningbehoefte in beeld en kan zij sturen op de woningprogramma's die nodig zijn. Ontwikkelaars richten zich op het doorstroomsegment voor gezinnen en op binnenstedelijke transformaties. Zij voegen vraaggericht woningen toe die bijdragen aan gebiedsverbetering. De corporaties zijn door de Woningwet 2015 terug naar hun core business. Zij passen gedifferentieerd huurbeleid toe, richten zich op jongeren met Friendscontracten en hebben hun verkoopvijver aangepast. De focus van corporaties is gericht op het verkrijgen van doorstroming in de woningmarkt vanuit senioren en gezinnen. Beleggers revitaliseren oudere complexen op de goede plekken, brengen hun portefeuilles met een 'rouwrandje' op de markt, stellen hun doelstellingen bij voor rendement en risico. Daarnaast voeren zij overleg met de gemeente en proberen in een voortraject aan tafel te komen.

Het merendeel van de respondenten geeft aan voorbereid te zijn op een forse prijscorrectie op de markt of een gebeurtenis waardoor de wereld verandert. De respondenten van gemeente Zaanstad geven aan meer in de stand 'reageren' te zitten en volgend aan de markt te zijn. Ontwikkelaars stellen dat zij flexibeler geworden zijn in hun organisatie doordat zij beschikken over een vaste kern medewerkers met daaromheen een grotere flexibele schil. Gronden worden in een aantal gevallen meer uit eigen vermogen gefinancierd.

Respondenten van de corporaties beantwoorden deze vraag allen positief. Er is sprake van een sluitende huurexploitatie, er wordt in de besluitvorming met een dergelijk scenario rekening gehouden en door de scheiding DAEB/ niet DAEB kunnen verkoopopbrengsten indien noodzakelijk opgeschroefd worden. Beleggers hebben een lange termijn overall plan opgesteld waarin zij aangeven op welke locaties en in welke producten zij willen investeren in goede en slechte tijden.

De vastgoedadviseurs zijn van mening dat de vastgoedorganisaties niet voorbereid zijn op een dergelijke gebeurtenis. Zij geven aan dat de markt weer terug gaat naar de periode voor de kredietcrisis en dat er veelal voor de korte termijn gereageerd wordt veroorzaakt door de zittingstermijn van de wethouder en de omzet gedreven organisatie van ontwikkelaars. Ook wordt het tekort aan capaciteit binnen vastgoedorganisaties genoemd omdat de werkdruk op alle fronten sinds de kredietcrisis behoorlijk is toegenomen. Tabel 7.7 toont deze uitkomst.

**Tabel 7.7 Bent u voorbereid op een prijscorrectie of een andere gebeurtenis waardoor de wereld veranderd?**

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja		2	4	3		9	56%
Nee					3	3	19%
Neutraal	2	1			1	4	25%
	2	3	4	3	4	16	100%

Met bovenstaande beschrijving is antwoord gegeven op deelvraag 4.

## 8. Belemmeringen die vastgoedorganisaties ervaren

De laatste deelvraag in paragraaf 1.3 gaat over de belemmeringen die vastgoedorganisaties op lokaal niveau ervaren bij het nemen van maatregelen om het woningaanbod aan te passen aan de veranderende woningbehoefte.

Respondenten benoemen het meest belemmeringen die voortkomen uit beleidsmatige aspecten en wet- en regelgeving overheden. In tabel 8.1 worden de antwoorden van respondenten bijeengebracht in categorieën waartoe het antwoord naar de mening van de auteur behoorde. Het volledige overzicht met antwoorden is opgenomen in bijlage 3.

**Tabel 8.1 Belemmeringen gesorteerd naar categorie**

Categorie:	Aantal benoemd:	Ervaren door:
(Ontbreken) visie op de woningmarkt	7	gemeente, belegger en adviseur
Wet- en regelgeving	5	ontwikkelaar en corporatie
Overig beleid Zaanstad	5	ontwikkelaar, belegger, adviseur
Grondprijnsbeleid	3	corporatie en belegger
Aanbod en grondposities ontbreken	3	corporatie en belegger
Business case is bepalend	3	ontwikkelaar en adviseur
Overig	3	ontwikkelaar, belegger, adviseur
Capaciteit gemeente	2	corporatie en adviseur
<b>Totaal</b>	<b>31</b>	

Het meest genoemd zijn belemmeringen die samenhang hebben met de visie van de gemeente Zaanstad op de woningmarkt. Er wordt door respondenten aangegeven dat er reactief gereageerd wordt, dat er geen integrale gebiedsvisie aanwezig is voor de staande ontwikkelingen en dat er gestuurd wordt op te algemene data. De gemeente wil sturen op de woningmarkt voor de lange termijn maar vraagt zichzelf af en toe af of het overall-beeld nog klopt en of er toch niet te eenzijdig woningen worden gerealiseerd. Na de visie wordt de wet- en regelgeving in Nederland genoemd. Dit gaat om de beperkende werking van bestemmingsplanvoorschriften en stedenbouwkundige plannen, de inefficiëntie van te lopen procedures en de Woningwet 2015. Het overige beleid van gemeente Zaanstad zoals de welstand en de parkeernorm wordt als derde benoemd gevolgd door het grondprijnsbeleid. Het ontbreken van aanbod en grondposities, de businesscase die bepalend is voor het maken van een rendabel project en de capaciteit van de gemeente zijn aansluitend genoemd.

Aanvullend wordt door enkele respondenten opgemerkt dat er sinds de kredietcrisis geen systeemwijziging heeft plaatsgevonden op de woningmarkt en binnen de financiële sector. Een ander merkt op dat de focus van projectontwikkeling veranderd is door economische ontwikkelingen. Voor en na de kredietcrisis is er sprake van een lange termijn visie en wordt voor toevoeging van woningen ook naar het gebied als geheel gekeken. Tijdens de kredietcrisis is er sprake van een korte termijn visie en wordt er gefocust op de opstal. Hiermee is antwoord gegeven op de laatste deelvraag die gesteld is in paragraaf 1.3.

## 9. Analyseresultaten

In dit hoofdstuk worden de verwachtingen die verwoord zijn in paragraaf 3.2 geconfronteerd met de onderzoeksresultaten uit de hoofdstukken 5 tot en met 8. Aan de hand van deze analyseresultaten worden in hoofdstuk 10 aanbevelingen geformuleerd hoe vastgoedorganisaties het woningaanbod adequater kunnen aansluiten op de woningbehoefte rekening houdend met de varkenscyclus, de heterogeniteit van het product, de inelasticiteit van het aanbod en de aanwezige instituties.

### 9.1 Confrontatie verwachtingen en onderzoeksresultaten

#### Algemene verwachting woningmarktindicatoren:

1. Met de onderzoeksresultaten wordt bevestigd dat vastgoedorganisaties reageren op een verandering in de vraag naar woningen en de daardoor veroorzaakte prijsverandering zoals het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton beschrijft. Vastgoedorganisaties reageren op de ontwikkeling woningprijzen en de rentestand bij het aanpassen van het woningaanbod.

Dat vastgoedorganisaties niet reageren op andere woningmarktfactoren en- indicatoren zoals die beschreven zijn in hoofdstuk 2 wordt met de onderzoeksresultaten niet bevestigd. Vastgoedorganisaties reageren op de indicatoren rentestand en ontwikkeling woningprijzen bij het toevoegen van aanbod aan de woningvoorraad. Tijdens de kredietcrisis worden aansluitend algemene demografische factoren en verwachtingen economisch klimaat genoemd. Na de kredietcrisis worden betaalbaarheid, consumentenvertrouwen, huishoudensamenstelling versus levensfase en koopbereidheid genoemd.

#### Verwachtingen omtrent het reageren van vastgoedorganisaties:

2. De onderzoeksresultaten bevestigen dat de overheid de woningmarkt reguleert en stimuleert. De overheid heeft interventies toegepast op het huurprijsstelsel en heeft maatregelen genomen om de betaalbaarheid van koopwoningen te vergroten tijdens de kredietcrisis. Gemeente Zaanstad heeft bij vraaguitval een financiële stimuleringsmaatregel ingezet die bijdraagt aan de betaalbaarheid van woningen. Ook heeft zij daarbij meer ruimte aan ontwikkelaars gegeven om woningbouw te stimuleren door niet te zwaar te sturen op de programmering van de ontwikkeling.

In geval van toenemende vraag wordt van de gemeente verwacht dat zij bouwmogelijkheden beschikbaar stelt. Deze verwachting wordt met de uitkomsten van het onderzoek bevestigd. De gemeente wil voor de toekomst circa 20.000 woningen toevoegen aan de Zaanse woningvoorraad door binnenstedelijke transformatie. Om deze doelstelling te behalen moet de woningbouwproductie verhoogd worden naar 1.000 woningen per jaar. De gemeente heeft voor circa 10.000 woningen locaties inzichtelijk en zoekt nog locaties voor de overige 10.000 woningen. De vastgoedorganisaties merken op dat er te weinig bouwlocaties beschikbaar zijn om te bebouwen. Het onvoldoende beschikbaar hebben van

bouwmogelijkheden betekent dat Zaanstad haar kwantitatieve en kwalitatieve mismatch niet oplost wat betekent dat prijzen blijven stijgen en dat inwoners mogelijk uitwijken naar andere steden of gebieden die voor hen beter betaalbaar zijn.

Marktpartijen geven aan dat Zaanstad veel meer haar regisseursrol mag oppakken. Er bestaat een risico dat er teveel ontwikkeld wordt voor de korte termijn om het kwantitatief gestelde jaarlijks aantal toe te voegen woningen te behalen. Daardoor bestaat het risico dat voornamelijk aanbod toegevoegd wordt op basis van betaalbaarheid met te weinig aandacht voor de gewenste kwaliteit. Zaanstad heeft na de kredietcrisis een tekort aan huurwoningen in alle prijsklassen en een tekort aan middeldure en dure koop. De gemeente beschikt over voldoende goedkope koopwoningen. Dit betekent dat met het toevoegen van goedkope koopwoningen de kwalitatieve mismatch vergroot wordt. Wanneer de focus van vastgoedorganisaties gericht is op het toevoegen van betaalbare huurwoningen leidt dit tot een vermindering van de mismatch op de Zaanse woningmarkt.

Om op de lange termijn te kunnen sturen ontwikkelde gemeente Zaanstad na de kredietcrisis een haar locatiescan. Met deze locatiescan wordt de woningbehoefte in beeld gebracht en stuurt zij op gewenste doelgroepen en woningprogramma's die nodig zijn. Door een respondent wordt aangegeven dat dit sturen op te algemene data gebeurt en dat gedetailleerde data over de huidige Zaanse woningvoorraad en het functioneren van deze voorraad ontbreekt.

3. Met de onderzoeksresultaten is bevestigd dat de (bouwende) ontwikkelaar zich in geval van vraaguitval meer richt op de eindgebruiker; de vraagzijde van de woningmarkt. Ook is bevestigd dat de ontwikkelaar aandacht houdt voor kleine of te faseren projecten en dat zij haar werkwijzen en producten innoveert. Risico's worden waar mogelijk in kaart gebracht en gereduceerd door samenwerkingen te zoeken met andere typen vastgoedorganisaties. Tijdens de kredietcrisis staat de consument centraal in het ontwikkelproces.

Er is tijdens de crisis veel tijd en aandacht besteed om de vraagzijde van de markt zo goed mogelijk in beeld te krijgen. Ontwikkelaars hebben veel informatie en data verzameld en geautomatiseerd. Deze data worden op het moment dat de markt weer aantrekt, gebruikt voor nieuwe ontwikkelingen. Betaalbaarheid blijft de factor waarop ontwikkelaars sturen.

Bevestigd is dat de (bouwende) ontwikkelaars zo snel mogelijk willen produceren en woningbouwplannen op de markt en tot uitvoering willen brengen bij een toenemende vraag waarbij zij zich richten op de producten die winstgevend zijn. Nu de kredietcrisis voorbij is, geven een aantal respondenten aan dat alles weer is zoals het voor de crisis was: weinig aandacht voor de vraagzijde van de markt omdat woningen toch wel verkocht worden. Vastgoedorganisaties hebben volgens deze respondenten weinig tot niets geleerd van de kredietcrisis.

4. Voor de corporaties wordt met de uitkomsten van het onderzoek bevestigd dat de wil er is om ervoor te zorgen dat woningen bewoond worden en blijven door huishoudens uit de aan de corporatie toegewezen doelgroep. Door wet- en regelgeving worden de corporaties hierin beperkt en daarom wordt deze verwachting door de onderzoeksuitkomsten niet bevestigd.

Sinds de kredietcrisis sturen corporaties meer op hun woningbezit door gesprekken aan te gaan met zogenoemde scheefhuurders. Huurders kunnen fysiek en financieel 'scheef' in een woning wonen. Fysiek betekent dat dat de woning niet meer past bij de huishoudensamenstelling, bijvoorbeeld de oudere senior die alleen een grote eengezinswoning bewoont. Financieel betekent dat de woning niet (meer) past bij het inkomen van de huurders. Huurders mogen wettelijk gezien niet uit hun woning gezet worden omdat zij niet meer tot de doelgroep behoren die corporaties bedienen. Door persoonlijke gesprekken te voeren met bewoners, tracht de corporatie de huurder naar een voor hen geschikte andere woning te laten verhuizen. Het probleem is dat de nieuwe huurwoning veelal een veel hogere huurprijs heeft dan de woning die de huurder nu bewoont. Dat is voor veel mensen een belemmering waardoor ze alsnog besluiten om in de huidige huurwoning te blijven wonen.

Corporaties werken veel samen met andere typen vastgoedorganisaties waaronder zorginstellingen om met name de oudere senioren groep te kunnen laten doorstromen naar een voor hen geschikte woning. Zij richten zich meer op de vraagzijde van de markt om van daaruit te zoeken naar mogelijkheden om woningen aan de aan haar toegewezen doelgroep te verhuren. Zij passen gedifferentieerd huurbeleid toe en richten zich op jongeren door woningdelen toe te passen met zogenoemde Friendscontracten. Sinds de kredietcrisis is klanttevredenheid een speerpunt.

5. Beleggers/ commerciële verhuurders acquireren zowel voor, tijdens en na de kredietcrisis. Deze verwachting wordt bevestigd met de uitkomsten van het onderzoek. Beleggers blijven woninglocaties en -complexen acquireren in goede en slechte tijden om blijvend te kunnen voldoen aan de woningbehoefte. Op basis van vraag- en aanbodstudies, strategie, visie of een kansenkaart worden locaties aangewezen waarop in goede en slechte tijden geacquireerd wordt.

Beleggers sturen op risico- en rendementseisen. In goede tijden wordt de woningportefeuille geoptimaliseerd en herijkt: woningcomplexen met een zogenoemd 'rouwrandje' worden verkocht en complexen en locaties op de plekken die in goede en slechte economische tijden goed verhuurbaar zijn worden toegevoegd. In slechte tijden acquireren en zoeken de beleggers naar instrumenten om de huurder te verleiden de woning te huren, bijvoorbeeld door turnkey-opleveringen. Beleggers zijn daarom een goede samenwerkingspartij voor de ontwikkelaars en de gemeente Zaanstad in geval van matig economische tijden. De onderzoekresultaten bevestigen dat beleggers dan meer samenwerken met ontwikkelaars en corporaties. Zaanstad heeft na de kredietcrisis een kwalitatieve mismatch voor

huurwoningen in alle prijsklassen. Consumenten kiezen in onzekere perioden voor zekerheid en daarmee veelal voor een huurwoning.

#### Verklaringen voor de resultaten

Dat de confrontatie tussen de gestelde verwachtingen en de uitkomsten uit de interviews bevestigd worden voor de (bouwende) ontwikkelaars en beleggers, komt doordat deze organisaties niet gereguleerd worden door de overheid in tegenstelling tot de gemeente en de corporatie. De ontwikkelaars voorzien de bouwlocaties van woningen bestemd voor onder andere particuliere kopers, corporaties en beleggers conform het mechanisme die het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton omschrijft.

Dat de mismatch zowel op kwantitatief en kwalitatief vlak aanwezig is, heeft te maken met de complexiteit op de woningmarkt en de aanwezige instituties in combinatie met een korte termijn visie bij ontwikkelaars en middellange termijn visie bij de overheid. Sturen op de woningvoorraad vraagt vanwege de ontwikkelduur en het inelastische karakter van de woningvoorraad een lange termijn visie. Ook het wijzigen van bijvoorbeeld wet- en regelgeving voor de woningmarkt is een meerjarig proces terwijl de verantwoordelijke minister en wethouder een zittingstermijn van vier jaar hebben. Ontwikkelaars zijn omzetgericht en richten zich bij het toevoegen van woningaanbod op afzetbaarheid en betaalbaarheid. Beleggers en corporaties zijn over het algemeen langer bij hun bezit betrokken en beschikken daardoor veelal over een langere termijn visie.

## 10. Conclusies, aanbevelingen en reflectie

### 10.1 Conclusies

In dit onderzoek wordt antwoord gegeven op de centrale vraag: 'Hoe reageren vastgoedorganisaties op sterke fluctuaties in de woningbehoefte en wat doen deze organisaties om het woningaanbod aan te passen aan de vraag?'. Het gaat om een verkennend kwalitatief onderzoek waarbij het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton als kader is gebruikt.

Er is met het vierkwadrantenmodel geconstateerd dat de vraag naar woonruimte afhangt van het inkomen, de gebruikerskosten en de economische situatie op de gebruikersmarkt. De vraag in combinatie met het beschikbare aanbod bepaalt de huurprijs. Toevoeging van nieuwe voorraad is afhankelijk van de hoogte van de huurprijs en de vastgoedwaarde op de beleggingsmarkt waar corporaties en beleggers/ commerciële verhuurders actief zijn. De vastgoedwaarde wordt bepaald door de rentestand en verwachtingen over risico's die invloed hebben op de inkomstenstroom. Wanneer de vastgoedwaarde hoger ligt dan de vervangingswaarde van onroerend goed, wordt de nieuwbouwproductie door (bouwende) ontwikkelaars opgestart. Gemeenten stellen bouwlocaties beschikbaar en verlenen de vergunningen. De woningen die geproduceerd worden, worden met vertraging door de bouwtijd toegevoegd aan de voorraad. Deze nieuwe voorraad komt op de markt en via vraag en aanbod wordt door de gebruikers opnieuw de huurprijs bepaald.

Uit het onderzoek lijkt de rentestand de indicator te zijn die duidt op een verandering op de woningmarkt. Respondenten benoemen de factor betaalbaarheid en de indicatoren rentestand, besteedbaar inkomen, consumentenvertrouwen en verwachtingen economisch klimaat als meest bepalende indicatoren. Vastgoedorganisaties hebben bij het aanpassen van het woningaanbod aan de veranderde woningbehoefte tijdens de kredietcrisis en bij het herstel van de woningmarkt gereageerd op de ontwikkeling woningprijzen en de rentestand.

Op de Zaanse woningmarkt is voor de kredietcrisis tot heden sprake van een kwantitatieve mismatch. Er zijn te weinig woningen aanwezig om het aantal huishoudens te kunnen huisvesten. Sinds de kredietcrisis is deze mismatch ook kwalitatief. Er zijn te weinig huur- en grondgebonden woningen beschikbaar en Zaanstad heeft een eenzijdige woningvoorraad met een groot accent op sociale huur en kleine koop. Het aanpassen van de woningvoorraad is complex vanwege het inelastische aanbod en de traagheid waarmee nieuwe woningen toegevoegd kunnen worden aan de woningvoorraad.

Sterke fluctuaties op de woningmarkt waren er na de kredietcrisis in 2008 en het explosieve herstel van de woningmarkt in 2013. In het geval van vraaguitval zoals tijdens de kredietcrisis geconstateerd, werd er in eerste instantie door de vastgoedorganisaties bezuinigd en gewerkt aan efficiëntere werkprocessen.

Vastgoedorganisaties gingen activiteiten ontplooiën om de doorstroming op de markt te bevorderen en/of de vraag naar koopwoningen te stimuleren. Er werd veel samengewerkt tussen de vastgoedorganisaties. De



overheid stelde financiële regelingen beschikbaar gericht op het verbeteren van de betaalbaarheid. Ontwikkelaars en corporaties gingen zich meer richten op de vraagzijde van de markt. Ontwikkelaars richten zich op het innoveren van producten, werkwijzen, op kleine en te faseren projecten en op afzetbaarheid en betaalbaarheid waardoor de starters en eenpersoonshuishoudens werden bediend. Ook werden projecten op de plank gelegd om te wachten op betere tijden. Beleggers gingen in deze periode woningcomplexen en woningbouwlocaties acquireren op de goede plekken en richten zich op klanttevredenheid van hun huurders.

Bij het explosieve herstel van de woningmarkt werden door de gemeente, ontwikkelaars en corporaties de nieuwbouwplannen op de markt gebracht. Daarnaast gingen ontwikkelaars, beleggers en corporaties woning(bouw)locaties acquireren. Er wordt nog steeds samengewerkt tussen de verschillende typen vastgoedorganisaties en er is nog steeds focus op klanttevredenheid. Beleggers optimaliseren in deze periode hun woningportefeuille en acquireren woningcomplexen op de goede plekken. Gemeente Zaanstad heeft een locatiescan ontwikkelt die haar helpt om de woningbehoefte in beeld te brengen waarmee zij kan sturen op woningprogramma's. Ontwikkelaars richten zich op het doorstroomsegment voor gezinnen, op binnenstedelijke transformaties en voegen vraaggericht woningen toe die bijdragen aan gebiedsverbetering. De corporaties zijn terug naar hun core business en richten zich op het verkrijgen van doorstroming in de woningmarkt.

Bij het aanpassen van het woningaanbod ervaren de vastgoedorganisaties belemmeringen die vooral te maken hebben met het ontbreken van een visie op de woningmarkt vanuit gemeente Zaanstad, de wet- en regelgeving en het beleid van gemeente Zaanstad waaronder het grondprijsbeleid. Ook het ontbreken van aanbod en grondposities, de businesscase die bepalend is voor het maken van een rendabel project en de capaciteit van de gemeente worden als belemmering gemeld.

## 10.2 Aanbevelingen

In deze paragraaf worden aanbevelingen geformuleerd hoe het inelastische woningaanbod adequater aangepast kan worden aan de woningbehoefte om zo bij te dragen aan het verminderen van de mismatch op de Zaanse woningmarkt.

### Aanbevelingen voor de huidige mismatch op de woningmarkt

#### **1. Confronteren van de huidige woningvoorraad, huishoudenssamenstelling en inkomensgegevens**

Het doel is gedetailleerde informatie over de woningvoorraad te confronteren met de huishoudenssamenstelling gecombineerd met de levensfase van de inwoners van Zaanstad. Bij de levensfase hoort volgens de theorie een bepaald type woning. Aanvullend is informatie over het inkomen of inkomenscategorie gewenst vanwege de inschatting van de betaalbaarheid van woningen voor de inwoners. De confrontatie vormt wellicht aanvullende data voor de locatiescan van gemeente Zaanstad.

## **2. Uitwerken plan van aanpak MAAK.Zaanstad**

De lange termijn visie van gemeente Zaanstad is voor 2040 geformuleerd in MAAK.Zaanstad. Respondenten geven echter aan dat een lange termijn visie van de gemeente Zaanstad ontbreekt. Wat ontbreekt is de uitwerking van dit toekomstbeeld, een concreet plan van aanpak hoe de gestelde doelen bereikt worden en hoe de gewenste toe te voegen segmenten eruit zien. Voor het uitwisselen van kennis en de onderlinge afstemming kunnen de andere typen vastgoedorganisaties betrokken worden.

## **3. Afstemming tussen vastgoedactoren**

De vastgoedorganisaties die verbonden zijn aan Zaanstad hebben allemaal hetzelfde doel: Zaanstad beter op de kaart zetten en er een nog mooiere stad van maken. Zaanstad wil een attractieve stad zijn voor haar inwoners. Beleggers willen bezit hebben op locaties die in goede en slechte tijden goed verhuurbaar zijn, ontwikkelaars willen producten aan de markt toevoegen waarmee zij voor continuïteit van hun organisatie kunnen zorgen. Er is veel kennis binnen de organisaties voorhanden. Door met elkaar te onderzoeken waar een ieder vanuit zijn of haar discipline kan bijdragen, kan er wellicht toe leiden dat de mismatch op de Zaanse woningmarkt verkleind wordt. Belangrijke kanttekening is, is dat er niet alleen gepraat wordt maar dat acties ondernomen worden.

### Aanbevelingen voor het aanpassen van de inelastische woningvoorraad

#### **4. Toepassen van flexibiliteit in het woonproduct en voorraad:**

- Wat nieuw wordt gebouwd, is geschikt om in de toekomst om te bouwen tot een andersoortige woning en voor een andere doelgroep geschikt te maken. Dit betekent dat er in de bestemmingsplannen flexibel omgesprongen moet worden met het toevoegen of onttrekken van woonruimte binnen het bestaande volume.
- Flexibiliteit in eigendomssituatie aanbrenge. Wanneer het economisch minder gaat, neemt de vraag naar koopwoningen in de regel af en is er een grotere voorkeur voor huurwoningen. In economisch betere tijden is de voorkeur voor koopwoningen groter. In nieuwbouwwontwikkelingen kan voorgesorteerd worden op deze situatie door woningen te ontwikkelen waarbij de belegger of corporatie de woningen uitneemt wanneer deze niet verkocht worden. Op deze manier kan de gewenste bouwproductie op niveau blijven.

#### **5. Wet- en regelgeving:**

Corporaties hebben behoefte aan meer zeggenschap over hun woningbezit en welke bewoners gewenst zijn in hun huurwoningen. Deze behoefte wordt onderbouwd door de genoemde suggesties. Genoemd wordt de mogelijkheid om mensen te kunnen verplichten te verhuizen wanneer de woning niet meer voor hen geschikt is en alle huurwoningen tegen markthuur in de markt zetten waarbij mensen moeten aantonen dat zij een vorm van subsidie nodig hebben. Ook het subsidievrij maken of zorgen voor meer gelijkheid tussen huur- en koopsubsidies op de woningmarkt is genoemd. Een suggestie die zeer ingrijpt op het systeem is om het bezit- en de beleggingscomponent uit de woningmarkt te halen waardoor het huis een gebruiksobject wordt.

Bovenstaande mogelijkheden worden (nog) niet toegestaan in de huidige wet- en regelgeving. Daarnaast is het de vraag of dergelijke sturingsmiddelen passen in een liberale samenleving.

Aanvullend is een aanpassing van de regelgeving wenselijk omtrent procedures zoals het bestemmingsplan inclusief het informele afstemmingsoverleg die vooraf gaan aan de start van de procedure en de verlening bouwvergunning wenselijk zodat deze minder tijd nodig hebben.

### 10.3 Reflectie

#### Reflectie op de theorie

Het onderzoek draagt bij aan inzicht in het reageren en handelen van vastgoedorganisaties en biedt daarmee aanvulling op de theorie van DiPasquale en Wheaton. Er is met het onderzoek aangetoond dat organisaties die niet gereguleerd worden door de overheid conform het mechanisme van het vierkwadrantenmodel reageren en handelen. De corporaties wijken af van dit mechanisme omdat hun taken en verantwoordelijkheden gereguleerd worden door de overheid. Daarnaast zijn de bewegingen en de onderlinge invloed tussen de kwadranten in het model bevestigd.

Met het onderzoek is kennis toegevoegd over het gedrag en handelen van vastgoedorganisaties. Er is daarbij inzicht gegeven in de wijze waarop vastgoedorganisaties reageren en handelen in geval van fluctuaties op de woningmarkt. Ook is meer inzicht gegeven in de variabelen die van invloed zijn op de woningbehoefte. Uit het onderzoek is niet gebleken dat er aantoonbaar een variabele aanwezig is die duidt op een komende verandering op de woningmarkt. Wel lijkt de rentestand te duiden op een fluctuatie op de woningmarkt.

#### Reflectie op het onderzoekproces

Om de woningmarktfactoren en -indicatoren beter te onderzoeken, had de meetanalyse uitgebreid kunnen worden naar eerdere crisis- en herstelperioden op de woningmarkt. Wellicht had dit ertoe geleid dat de duidelijker was geworden of er een indicator aanwezig is die duidt op een fluctuatie op de woningmarkt.

De geschetste verwachtingen zijn met het empirisch onderzoek getoetst via interviews. De interviews gaven de mogelijkheid om met de respondenten dieper op de materie in te gaan. Een nadeel van interviews is de kans op gekleurde antwoorden. Niet alle uitspraken van de betrokkenen zijn te verifiëren. Om de betrouwbaarheid van het onderzoek te verhogen, had er via interviews een beeld geschetst kunnen worden over het handelen van vastgoedorganisaties op nationaal en provinciaal niveau.

#### Reflectie op de uitkomsten van het onderzoek

De onderzoeksuitkomsten bieden voldoende handvatten om met relevante aanbevelingen te komen die meer praktisch zijn ingestoken. De resultaten uit het onderzoek zijn voor de auteur niet verrassend, omdat deze zelf voor een aantal typen vastgoedorganisaties gewerkt heeft. Voor de totstandkoming van de uitkomsten is naar de mening van de auteur op de juiste manier gebruik gemaakt van de theorie en onderzoeksmethoden.

## Bibliografie

- Aedes (2007, juni), Jaarverslag 2007, geraadpleegd via <https://aedescms.getbynder.com/compact/?mediald=919BCDA8-6737-4B99-8D755017FD2B88AA> op 7 augustus 2017.
- Aedes (2008), Jaarverslag 2008, geraadpleegd via <https://aedescms.getbynder.com/compact/?mediald=FD975095-AA6C-46DA-B8FCE8E0F853ACD4> op 23 juli 2017.
- Aedes (2012), Jaarverslag 2012, geraadpleegd via <https://aedescms.getbynder.com/compact/?mediald=123D92D0-BF9D-4013-9FB627544A8FD43B> op 23 juli 2017.
- Amvest (2007), Jaarverslag 2007, geraadpleegd via <http://www.shareholder.com/visitors/dynamicdoc/document.cfm?DocumentID=2299&CompanyID=amvest&Page=61&Zoom=1x&PIN=263203830&Section=58627> op 6 augustus 2017.
- Amvest (2017), Jaarverslag Amvest Vastgoed 2016, geraadpleegd via <http://www.amvest.nl/wp-content/uploads/2017/05/Jaarverslag-Amvest-Vastgoed-2016.pdf> op 16 juli 2017.
- Andrews, D. (2010), *Real House Prices in OECD Countries: The Role of Demand Shocks and Structural and Policy Factors*, OECD Economics Department Working Papers, no. 831, OECD Publishing, Paris.
- Baarda, dr. D.B., dr. M.P.M. de Goede, drs. A.G.E. van der Meer-Middelburg (2007), *Basisboek interviewen. Handleiding voor het voorbereiden en afnemen van interviews*, tweede herziene druk, Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers bv.
- Baarda, B., E. Bakker, M. Julsing, T. Fischer, V. Peters en T. van der Velden (2013), *Basisboek kwalitatief onderzoek, handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwalitatief onderzoek*, derde druk, Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers bv.
- Bijlma, B. , (2016) *Innovatieve huurconcepten. Huren nieuwe stijl*, artikel uit tijdschrift Vastgoed, verkregen via de vastgoedbibliotheek Amsterdam School of Real Estate.
- Bijsterveld, K. (2012, januari), *Er gaan veel goede mensen voor de branche verloren*, geraadpleegd via <https://www.gebiedsontwikkeling.nu/artikelen/er-gaan-veel-goede-mensen-voor-de-branche-verloren/> op 26 mei 2017.
- Binnenlands Bestuur (2010, maart), *Crisis treft gemeenten hard*, verkregen via <http://www.binnenlandsbestuur.nl/financien/nieuws/crisis-treft-gemeenten-hard.152168.lynkx> op 16 juli 2017.
- Bokeloh, P. (2017, maart), *Hervorming woningmarkt nog niet af*, #Stembuzz economisch bureau ABN-AMRO, geraadpleegd via <https://insights.abnamro.nl/2017/03/stembuzz-hervorming-woningmarkt-nog-niet-af/> op 20 mei 2017.

- Booi, H., A. Smits, M. Hendriks, D. Stojmenovska (2015, april), *Wonen in de regio Amsterdam 2015*, Amsterdam: Stadsregio Amsterdam, Platform woningcorporaties Noordvleugel Randstad, gemeente Almere, Ymere.
- Buitelaar, E. et al. (2013), *Gebiedsontwikkeling en commerciële vastgoedmarkten: een institutionele analyse van het (over)aanbod van winkels en kantoren*, Den Haag/Amsterdam: Planbureau voor de Leefomgeving/Amsterdam School of Real Estate.
- Buys, A., E. Smeulders (2016, augustus), *Beschouwing van de Zaanse woningmarkt op basis van WIRA 2015*, Amsterdam: Rigo Research en Advies in opdracht van Gemeente Zaanstad en corporaties.
- CBS (2017), *begrippenlijst*, geraadpleegd via <https://www.ensie.nl/betekenis/verhuismobiliteit?q=verhuismobiliteit> op 14 juli 2017.
- CBS (2017a), *Cijfers*, geraadpleegd via <https://www.cbs.nl/nl-nl/cijfers> in de periode juli en augustus 2017.
- CBS (2013), *De Nederlandse economie 2012*, geraadpleegd via <https://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/04BF9AB4-CBDE-47F0-8447-7B6F6BB69675/0/2012p19pub.pdf> op 1 oktober 2017.
- CPB (2010, april), *Hervormingen van het Nederlandse woonbeleid*, Den Haag.
- Dam, F. van, M. Eskinasi (2013, april), *Woningprijzen bepalende factoren en actoren. Een overzicht van bevindingen uit studies van het PBL*, Den Haag: PBL.
- Dekker, E., A. van Heijningen, D. Holt, M. Lammens et al (2016, december), *Versnellen bouwprojecten. De lessen van 1,5 jaar bouwprojecten versnellen*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, Bouwend Nederland.
- DiPasquale, D., W.C. Wheaton (1992), *The market for real estate assets and space: a conceptual framework*, geraadpleegd via <http://www00.unibg.it/dati/corsi/60002/37673-dipasquale-wheaton.pdf> op 27 mei 2017.
- Elsinga, M., M. de Jong-Tennekes, H. van der Heijden (2011, juni), *Crisis en woningmarkt*, Delft: Onderzoeksinstituut OTB in opdracht van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties DG Wonen, Wijken en Integratie.
- EMMA, (2017, juni), *Meer betaalbare huurwoningen voor doorstromers nodig*, Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, verkregen via <http://middensegment.woningmarktbeleid.nl/> op 5 juli 2017.
- Encyclo, (2017), *Nederlandse encyclopedie*, geraadpleegd via <http://www.encyclo.nl/lokaal/10183> op 27 september 2017.
- Eskinasi, M. (2011), *Houdini: een systeemodynamische modellering van regionale woningmarkten*, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Eskinasi, M., (2014, april), *All models are wrong, but some models are usefull*, Tijdschrift voor de Volkshuisvesting nummer 2: PBL.
- Faessen, W. (2010, juni), *Kwalitatieve woningmarktverkenning 2010-2020 Noord-Holland. Regionale actieprogramma's wonen*, uitgevoerd in opdracht van provincie Noord-Holland, Delft: ABF Research.

- Graaf, R.A. de (2016, augustus), *Projectontwikkeling nieuwe Stijl, de hedendaagse realiteit of crisisbegrip?*, Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.
- Groot, S., J. Möhlmann, A. Lejour (2016, november), *De positie van middeninkomens op de woningmarkt*, Den Haag: CPB.
- Haak, ir. M., Heurkens, dr. Ir. E.W.T.M. (2015, juni), *Innovatie bij vastgoedontwikkelaars: Typologieën en strategieën*, verschenen in Reals Estate Research Quarterly.
- Haffner, M. & F. van Dam (2011), *Langetermijneffecten van de kredietcrisis op de regionale woningmarkt*, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Hoek-Gerritsen, S. van (2015), *Schrijfgids voor economen, vierde herziene druk*, Bussum: Uitgeverij Coutinho.
- Hogerwerf, J.M. (2009), *Kredietcrisis en de Kantorenmarkt*. Afstudeerscriptie aan de Universiteit Utrecht, verkregen via <https://dspace.library.uu.nl/handle/1874/37078> op 12 juli 2017.
- Huurwoningen (2017), *Inkomensafhankelijke huurverhoging*, verkregen via <https://www.huurwoningen.nl/info/inkomensafhankelijke-huurverhoging/> op 1 oktober 2017.
- IVBN (2017), *Jaarbericht 2016*, verkregen via <http://ivbn.nl/viewer/file.aspx?FileInfoID=1055> op 16 juli 2017.
- IVBN (2012), *Jaarbericht 2011*, verkregen via <http://ivbn.nl/viewer/file.aspx?FileInfoID=383> op 16 juli 2017.
- IVBN (2010), *Jaarbericht 2009. Verslag van de activiteiten*, verkregen via <http://ivbn.nl/viewer/file.aspx?FileInfoID=259> op 16 juli 2017.
- IVBN (2007), *IVBN publiceert jaarverslag over 2007*, geraadpleegd via <http://www.ivbn.nl/persbericht/ivbn-publiceert-jaarverslag-over-2007> op 6 augustus 2017.
- Kadaster (2017), *database informatie*, geraadpleegd via <https://www.kadaster.nl/aantal-woningen-in-augustus-2017>.
- König, E. (2016, oktober), *'Keerzijdes opbloeiende woningmarkt worden zichtbaar'*, NRC geplaatst op 6 oktober 2016, geraadpleegd via <https://www.nrc.nl/nieuws/2016/10/06/keerzijdes-opbloeiende-woningmarkt-worden-zichtbaar-a1525016> op 17 mei 2017.
- Leidemeijer, K., J. van Iersel, A. Buijs (2011, mei), *Demografie en eigenwoningbezit. Een verkennende studie*, Amsterdam: Ministerie van BZK/WWI/KenV.
- Matzer, C. (2010, maart), *Inefficiëntie van de woningmarkt*, geraadpleegd via <http://docplayer.nl/22078252-Woningmarkt-inefficiëntie.html> op 27 september 2017.
- Mortel, E. van de, B. Remmen, R. Koldenhof, T. Jacobs, G. Oskam (2010, juni), *Van bezuinigingen tot strategische heroriëntatie. Een discussieboek*, Den Haag: drukkerij Excelsior in opdracht van de Vereniging van Nederlandse Gemeenten.
- Mulder, M., B. Meuwese, J. Bakker & N. Smit (2016, september), *Investeren in de Nederlandse woningmarkt. Investeringsopgaven in twaalf provincies*, Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw (EIB).
- NEPROM, (2015), Tekort aan nieuwbouwwoningen dreigt, artikel van het NEPROM, geraadpleegd via <http://www.neprom.nl/Lists/Nieuws/Artikel.aspx?ID=1091&Source=http://intern.neprom.nl/pagina/DossierTest.aspx> op 22 augustus 2017.
- NEPROM, (2017, juli), Brief aan Gedeputeerde Staten van de provincie Noord-Holland betreffende een reactie n.a.v. tussenresultaten EIB-onderzoek plancapaciteit Noord-Holland.

NEPROM, (2017a), Ontwikkelaars bepleiten noodplan woningbouw, geraadpleegd via <http://www.neprom.nl/Lists/Nieuws/artikel.aspx?ID=1621&Source=%2fdefault.aspx> op 20 juli 2017.

Nozeman, E. (2017, maart), *De initiatieffase van het nieuwe ontwikkelen*, Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.

NVB-Bouw (2017, maart), *Thermometer koopwoningen voorjaar 2017*, geraadpleegd via <http://www.nvb-bouw.nl/publicatie/2017/03/02/thermometer-koopwoningen-voorjaar-2017.html> op 5 april 2017.

NVM, (2017), *Vastgoedmarkt in beeld. 2016 in feiten en cijfers*, verkregen via [file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/Vastgoedmarkt%20in%20Beeld%202016%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/Vastgoedmarkt%20in%20Beeld%202016%20(2).pdf) op 9 juli 2017.

NVM, (2015), *Vastgoedmarkt in beeld. 2014 in feiten en cijfers*, verkregen via <file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/Vastgoedmarkt%20in%20Beeld%202014.pdf> op 16 juli 2017.

NVM, (2014), *Vastgoedmarkt in beeld. 2013 in feiten en cijfers*, verkregen via <file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/Vastgoedmarkt%20in%20Beeld%202013.pdf> op 15 juli 2017.

Overhagen, F. van (2014), *Werkt diversificatie van de Nederlandse kantoorbeleggingen door institutionele beleggers over verschillende regionale kantorenmarkten in een crisis?*, MRE 2012-2014, verkregen via <http://www.vastgoedbibliotheek.nl/#!/SingleDoc?find=Bl:overhagen&hitnr=1> op 12 juli 2017.

Parteon (2007), Jaarstukken 2007, geraadpleegd via [https://www.parteon.nl/uploads/tx\\_dddownload/2007\\_Jaarverslag\\_Parteon.pdf](https://www.parteon.nl/uploads/tx_dddownload/2007_Jaarverslag_Parteon.pdf) op 6 augustus 2017.

Parteon (2010, juni), Jaarverslag 2009, verkregen via [https://www.parteon.nl/uploads/tx\\_dddownload/2009\\_Jaarverslag\\_Parteon.pdf](https://www.parteon.nl/uploads/tx_dddownload/2009_Jaarverslag_Parteon.pdf) op 16 juli 2017.

Parteon (2017), Jaarverslag 2016 in 't kort, verkregen via [https://www.parteon.nl/uploads/tx\\_dddownload/Parteon\\_Jaarverslag\\_2016\\_Samenvatting.pdf](https://www.parteon.nl/uploads/tx_dddownload/Parteon_Jaarverslag_2016_Samenvatting.pdf) op 16 juli 2017.

PBL (2014), *Balans van de Leefomgeving 2014. De toekomst is nu*, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Portaal (2013, juni), Dichtbij huis jaarverslag 2012, verkregen via <http://www.zwartboekportaal.nl/wp-content/uploads/2014/12/Jaarverslag-2012.pdf> op 16 juli 2017.

Portaal (2017, juni), Jaarverslag Portaal 2016, verkregen via <https://www.portaal.nl/media/1557/jaarverslag-2016.pdf> op 16 juli 2017.

Pots, B. , (2017, maart), *Er zijn meer dan voldoende bouwlocaties*, artikel uit tijdschrift Nul20, nummer 90, geraadpleegd via <http://www.nul20.nl/dossiers/er-zijn-meer-dan-voldoende-bouwlocaties> op 5 juli 2017.

Priemus, H. (2010, juni), *Hoe reageren bewoners op de kredietcrisis?*, verkregen via [https://www.bngbank.nl/BG%20Articles/20100506\\_Priemus\\_14-15.pdf](https://www.bngbank.nl/BG%20Articles/20100506_Priemus_14-15.pdf) op 12 juli 2017.

Provinciale Staten (2010), *Goed wonen in Noord-Holland Provinciale woonvisie 2010 – 2020*, vastgesteld door Provinciale Staten op 27 september 2010, geraadpleegd via <file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/Provinciale%20Woonvisie%202010%20-%202020.pdf> op 30 juli 2017.

Provincie Noord-Holland (2011), *Monitor Woningbouw 2011*, Directie Beleid, sector Kennis en Beleidsevaluatie, geraadpleegd via [https://bestanden.noord-holland.nl/internet/programmabegroting2013/Monitor\\_Woningbouw\\_2011.pdf](https://bestanden.noord-holland.nl/internet/programmabegroting2013/Monitor_Woningbouw_2011.pdf) op 30 september 2017.

Provincie Noord-Holland (2012), *Monitor Woningbouw 2012*, Directie Beleid, sector Kennis en Beleidsevaluatie, geraadpleegd via <https://www.plancapaciteit.nl/static/Monitor2012Provincie.pdf> op 30 juli 2017.

Provincie Noord-Holland (2013), *Monitor Woningbouw 2013*, geraadpleegd via [https://bestanden.noord-holland.nl/internet/Jaarstukken2013/5.1.1.04\\_Monitor\\_Woningbouw\\_2013.pdf](https://bestanden.noord-holland.nl/internet/Jaarstukken2013/5.1.1.04_Monitor_Woningbouw_2013.pdf) op 1 oktober 2017.

Provincie Noord-Holland (2014), *Monitor Woningbouw 2014*, geraadpleegd via <https://bestanden.noord-holland.nl/internet/Jaarstukken2014/Monitor-Woningbouw-2014.pdf> op 1 oktober 2017.

Provincie Noord-Holland (2015a), *Monitor Woningbouw 2015*, Directie Beleid, sector Kennis en Beleidsevaluatie, geraadpleegd via [file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/Monitor%20Woningbouw%202015%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/Monitor%20Woningbouw%202015%20(1).pdf) op 1 oktober 2017.

Provincie Noord-Holland (2015), *Structuurvisie Noord-Holland 2040, kwaliteit door veelzijdigheid*, geraadpleegd via [file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/Structuurvisie%20Noord-Holland%202040%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/Structuurvisie%20Noord-Holland%202040%20(2).pdf) op 30 juli 2017.

Provincie Noord-Holland (2016), *Monitor Woningbouw 2016*, Directie Beleid, sector Onderzoek & Informatie, geraadpleegd via <https://www.plancapaciteit.nl/static/prov2016.pdf> op 30 juli 2017.

Rabobank (2007, juni), *Woningmarkt*, geraadpleegd via [https://economie.rabobank.com/PageFiles/3546/woningmarkt\\_tcm64-73800.pdf](https://economie.rabobank.com/PageFiles/3546/woningmarkt_tcm64-73800.pdf) op 6 augustus 2017.

Rentetarieven (2017), *Rentetarieven*, geraadpleegd via <https://rentetarieven.com/historie-hypotheekrente/> in augustus 2017.

Rijksfinanciën, Inspectie der (2010, april), *4. Wonen Rapport brede heroverwegingen*, verkregen via <file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/4-wonen.pdf> op 16 juli 2017.

Rijksoverheid (2007), *Een essay over passend wonen*, geraadpleegd via <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2007/06/25/een-essay-over-passend-wonen> op 5 augustus 2017.

Rijksoverheid (2015, maart), *De woningwet 2015 in vogelvlucht*, verkregen via [file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/Woningwet-2015-in+vogelvlucht-def2%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Sylvia/Downloads/Woningwet-2015-in+vogelvlucht-def2%20(1).pdf) op 16 juli 2017.

Rijksoverheid, *Aanpak kredietcrisis Nederland*, verkregen via <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/kredietcrisis/aanpak-kredietcrisis-nederland-economie-en-arbeidsmarkt> op 16 juli 2017.

Rijksoverheid (2017), Ministerie van BZK, geraadpleegd via <https://www.rijksoverheid.nl/ministeries/ministerie-van-binnenlandse-zaken-en-koninkrijksrelaties> op 20 augustus 2017.



- Ritsema van, J. et. al. (2013), *Demografische ontwikkelingen 2010 - 2040. Ruimtelijke effecten en regionale diversiteit*, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- RLI (2015, juni), *Wonen in verandering, over flexibilisering en regionalisering in het woonbeleid*, Den Haag: Raad voor de Leefomgeving en infrastructuur.
- Rooijers, E. (2017, juli), *Ontwikkelaars: Rijk moet meer nieuwbouw afdwingen*, artikel uit het Financieel Dagblad d.d. 19 juli 2017.
- Rossi, P.H., (1987, november), This week's citation classic, number 1, january 4, 1988, verkregen via <http://garfield.library.upenn.edu/classics1988/A1988L264400001.pdf> op 29 juni 2017.
- SER (2000, september), 2. *Analyse van de woningmarkt*, verkregen via [https://www.ser.nl/~media/db\\_deeladviezen/2000\\_2009/2000/b18738\\_2%20pdf.ashx](https://www.ser.nl/~media/db_deeladviezen/2000_2009/2000/b18738_2%20pdf.ashx) op 27 september 2017.
- Tredius (2017), *Invoer Wet Verhuurderheffing*, verkregen via <http://www.tredius.nl/t-time/nieuwsbrief/2013/april/invoer-verhuurdersheffing/> op 1 oktober 2017.
- Uittenbogaard, L. (red.), H. Veldman (red.) et al (2013), *Strategie en Vastgoed*, Noordhoff Uitgevers Groningen/Houten.
- Ymere (2013), *Jaarstukken 2012*, verkregen via <https://www.ymere.nl/assets/bestanden-over-ymere/jaarverslag-2012.pdf> op 16 juli 2017.
- Ymere (2017), *Jaarstukken 2016*, verkregen via <https://www.ymere.nl/assets/bestanden-over-ymere/jaarstukken-2016.pdf> op 16 juli 2017.
- Verbruggen, J., H. Kranendonk, M. van Leuvensteijn en M. Toet (2005, april), *Welke factoren bepalen de ontwikkeling van de huizenprijs in Nederland?*, Den Haag: Centraal Planbureau.
- Verwoerd, F., M. Zuidema (2015, januari), *Grondmarkt in crisistijd. Lessen uit de praktijk*, Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw.
- Vesteda (2007), *Jaarverslag Vesteda Groep 2007*, geraadpleegd via [http://vestedareport.com/FbContent.ashx/pub\\_1001/downloads/v1603291109/NL\\_2007\\_Jaarverslag%20Vesteda%20Groep.pdf](http://vestedareport.com/FbContent.ashx/pub_1001/downloads/v1603291109/NL_2007_Jaarverslag%20Vesteda%20Groep.pdf) op 6 augustus 2017.
- Vesteda (2009), *Vesteda annual report 2008*, geraadpleegd via [http://vestedareport.com/FbContent.ashx/pub\\_1001/downloads/v1603291109/EN\\_2008\\_Vesteda%20Group%20Annual%20Report.pdf](http://vestedareport.com/FbContent.ashx/pub_1001/downloads/v1603291109/EN_2008_Vesteda%20Group%20Annual%20Report.pdf) op 17 juli 2017.
- Vesteda (2017), *Vesteda annual report 2016*, geraadpleegd via [http://vestedareport.com/FbContent.ashx/pub\\_1001/downloads/v1704181159/EN\\_2016\\_Vesteda%20Annual%20Report.pdf](http://vestedareport.com/FbContent.ashx/pub_1001/downloads/v1704181159/EN_2016_Vesteda%20Annual%20Report.pdf) op 16 juli 2017.
- Vlak, A., M. van Middelkoop, F. Schilder & M. Eskinasi (2017), *Perspectieven voor het middensegment van de woningmarkt. Verkenning van maatregelen ter bevordering van het aanbod*, Den Haag: PBL.
- Vlugt, M. van der, A. Buys (2010, mei), *De woningmarkt in Zaanstad. Analyse van het WOON 2009*, Amsterdam: Rigo Research en Advies BV in opdracht van Gemeente Zaanstad en Parteon
- Wikipedia (2017), <https://nl.wikipedia.org/wiki/Zaanstreek>, geraadpleegd op 16 februari 2017.
- Woonbond (2017), <https://www.woonbond.nl/>, geraadpleegd op 5 augustus 2017.

WSW (2017), <https://www.wsw.nl/over-wsw/borgstelsel/risicomanagement/risicorichtlijnen/borgingsplafond/>, geraadpleegd op 22 augustus 2017.

Zaanstad (2015), *MAAK.Zaanstad*, geraadpleegd via <https://maak.zaanstad.nl/images/publicaties/MAAK.Zaanstad.pdf> op 21 juli 2017.

Zaanstad (2015, a), *Samen verder met Zaans Mozaïek: actualisatie Woonvisie 2015*, Zaanstad: Domein Stedelijke Ontwikkeling, team Visie geraadpleegd via <https://www.zaanstad.nl/mozard/document/docnr/1424777> op 13 augustus 2017.

Zaanstad (2017), *Zaanstad in Cijfers*, geraadpleegd via <https://zaanstad.incijfers.nl/jive> op 29 juli 2017.

Zeeuw, F. de & Drost, R. (2016, november). *(Ver)bouwen voor woonwensen. Heidewitzka vooruit geef gas!* Gouda: NVB-Bouw.

## Bijlagen

## Bijlage 1. Vraagschema interviews

Interviewschema ten behoeve van onderzoek 'Oplossingen voor de fundamentele mismatch voor de Zaanse woningmarkt'

### 1. Naam en functie respondent

### 2. Achtergrond organisatie:

jaar van oprichting:

focus organisatie:

welke rol speelt de organisatie op de woningmarkt van Zaanstad:

op welke manier draagt de organisatie bij aan de woningbouwontwikkeling binnen Zaanstad:

### 3. Factoren en indicatoren die de woningmarkt beïnvloeden

De woningmarkt wordt beïnvloed door verschillende factoren (invloed of oorzaak) en indicatoren (gebruikt als meetinstrument voor bepaalde ontwikkelingen).

- a. Ik benoem 5 factoren die invloed kunnen hebben op de woningmarkt en een verandering in de woningbehoefte teweeg kunnen brengen. Welke factor heeft volgens u de meeste invloed op de vraagzijde van de woningmarkt en waarom?

Demografische factor

Verhuisgeneigdheid

Economische factor

Psychologie / verwachtingen

Betaalbaarheid

Motivatie:

- b. Ik toon u per factor een aantal indicatoren. Wat zijn volgens u de indicatoren die de meeste invloed hebben op de woningmarkt en waarom? Meerdere antwoorden zijn mogelijk.

Bevolkingsgroei

Rentestand

Aantal huishoudens

Ontwikkeling woningprijzen

Bevolkingssamenstelling

Regels kredietverstrekking

Huishoudensamenstelling

Regels hypotheekrenteaf trek

Huishoudensamenstelling versus levensfase

aantal verhuizingen

Bruto Binnenlands Product

aantal woningtransacties

Inflatie

Consumentenvertrouwen

Overheidsschuld

Koopbereidheid

Werkloosheid

Verwachtingen, economisch klimaat

Besteedbaar inkomen

Motivatie:

#### 4. De mismatch op de Zaanse woningmarkt

De Amsterdamse metropool trekt mensen aan. Dat geldt ook voor Zaanstad. Zaanstad wordt gezien als één van de overloopgebieden van Amsterdam. De bevolking van Zaanstad groeit gestaag, veroorzaakt door natuurlijke groei en migratie.

Hieronder volgen een aantal stellingen. Wilt u reageren op deze stellingen gezien de ervaringen vanuit de eigen praktijk met:

0 eens of

0 deels oneens genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd of

0 volstrekt oneens

Indien genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd of verworpen, welke motivering is daarvoor?

- a. In de gemeente Zaanstad is zowel voor, tijdens en na de kredietcrisis sprake van een kwantitatieve mismatch; er zijn te weinig woningen voor het aantal huishoudens die gehuisvest moeten worden.

0 eens

0 deels oneens genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd

0 volstrekt oneens

Indien genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd of verworpen, welke motivering is daarvoor?

- b. In de gemeente Zaanstad is sinds de kredietcrisis sprake van een kwalitatieve mismatch op de woningmarkt; er zijn te weinig huurwoningen beschikbaar.

0 eens

0 deels oneens genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd

0 volstrekt oneens

Indien genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd of verworpen, welke motivering is daarvoor?

- c. Er zijn in de gemeente Zaanstad sinds de kredietcrisis te weinig grondgebonden woningen beschikbaar.

0 eens

0 deels oneens genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd

0 volstrekt oneens

Indien genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd of verworpen, welke motivering is daarvoor?

- d. Gemeente Zaanstad heeft een eenzijdige woningvoorraad met een groot accent op sociale huur en kleine koop.

0 eens

0 deels oneens genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd

0 volstrekt oneens

Indien genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd of verworpen, welke motivering is daarvoor?

- e. Wat moet er volgens u gebeuren om de kwantitatieve mismatch op de Zaanse woningmarkt te verkleinen?
- f. Wat moet er volgen u gebeuren om de kwalitatieve mismatch op de Zaanse woningmarkt te verkleinen?

**5. Gedrag vastgoedactoren: hoe hebben vastgoedorganisaties gehandeld om het woningaanbod te laten aansluiten op de woningbehoefte voor, ten tijde en na de kredietcrisis?**

- a. Het algemene beeld is dat er voor de kredietcrisis voornamelijk grootschalig en aanbod gericht gebouwd werd. Er was voornamelijk aandacht voor het zoveel mogelijk toevoegen van woningen aan de woningvoorraad.

Klopt dat beeld volgens u?

Ja / nee

Motivatie

- b. Welke activiteiten ondernam uw organisatie periode voor de kredietcrisis? Graag 1 of meerdere antwoord(en) aankruisen:

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

Produceren van woningen

Acquisitie van woningcomplexen

Acquisitie van woning(bouw)locaties

Samenwerken met andere typen vastgoedorganisaties (gemeente, ontwikkelaar, corporatie, belegger)

Anders, te weten.....

Motivatie

- c. Heeft u de kredietcrisis zien aankomen?

Ja / Nee

- d. Heeft u toen u constateerde dat de woningmarkt veranderde op één van de in vraag 3 genoemde indicatoren gereageerd?

Ja / Nee

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

Zo ja, op welke indicator heeft u gereageerd?

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

- e. Wat heeft u in deze periode gedaan om het woningaanbod (beter) te laten aansluiten op de veranderende woningbehoefte?

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

- f. Tijdens de kredietcrisis gingen vastgoedorganisaties activiteiten ontplooiën om de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen en/of de vraag naar koopwoningen aan te wakkeren.

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

Klopt dat beeld volgens u?

Ja / nee

Motivatie

- g. Welke activiteiten ondernam uw organisatie in deze periode? Graag antwoord aankruisen:

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

- Efficiëntere werkprocessen ontwikkelen
- Bezuinigen
- Acquireren van woning(bouw)locaties
- Acquireren van woningcomplexen
- Focus op klanttevredenheid
- Focus op de vraagzijde van de markt
- Innoveren (hoe ziet dat eruit?)
- Meer samenwerking opzoeken met andere organisaties
- Anders, te weten.....

Motivatie

- h. Wat heeft u in deze periode gedaan om het woningaanbod (beter) te laten aansluiten op de veranderende woningbehoefte?

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

- i. In de periode na de kredietcrisis werd de markt 'overvallen' door de vraag van consumenten naar woningen. De woningvraag trok aan en explodeerde zelfs binnen de regio Amsterdam.

Klopt dat beeld volgens u?

Ja / Nee

Motivatie

- j. Wat deed uw organisatie om op deze ontwikkeling in te spelen?

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

- Nieuwbouwplannen uit de kast halen en opstarten
- Richten op klanttevredenheid
- Acquireren van woning(bouw)locaties
- Acquireren van woningcomplexen
- Samenwerking zoeken met andere organisaties
- Anders, .....

- k. Heeft u het herstel van de woningmarkt zien aankomen?

Ja / Nee

- l. Heeft u toen u constateerde dat de woningmarkt veranderde op één van de in vraag 3 genoemde indicatoren gereageerd? Ja / Nee

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

Zo ja, op welke indicator heeft u destijds gereageerd?

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

- m. Wat heeft u in deze periode gedaan om het woningaanbod (beter) te laten aansluiten op de veranderende woningbehoefte?

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

## 6. Toekomst

- a. Stel hypothetisch gezien: over 2 of 3 jaar vindt er wederom een prijscorrectie plaats op de markt of een andere gebeurtenis waardoor de wereld verandert.

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

Bent u hierop voorbereid?

Ja / Nee

Zo ja, wat gaat u dan doen, hoe gaat u reageren?

- b. Zou u met de kennis van nu anders gehandeld hebben tijdens de drie benoemde perioden? Ja / Nee

*Voor vastgoedadviseurs: graag deze vraag (indien mogelijk) beantwoorden met wat u geconstateerd heeft vanuit uw praktijk bij uw klanten/opdrachtgevers.*

Zo ja, voor welke periode?

0 voor de kredietcrisis

0 ten tijde van de kredietcrisis

0 na de kredietcrisis

Wat had u anders gedaan?

## 7. Belemmeringen die ervaren worden door vastgoedactoren

Welke belemmeringen ervaart u bij de aanpassing van het woningaanbod op de woningbehoefte?

## 8. Inelastisch woningaanbod

Een kenmerk van de woningmarkt is het inelastische aanbod. Er zijn weinig tot geen maatregelen bekend in de literatuur om het inelastisch aanbod elastischer / flexibeler te maken. Hoe zou volgens u het inelastisch woningaanbod verbeterd kunnen worden?

Welke acties zou u ondernemen?

Dank u voor uw medewerking!



## Bijlage 2. Overzicht deelnemende organisaties met een aantal bedrijfsgegevens

Naam organisatie	Jaar van oprichting	Vestigingsplaats	Volgstatus	Functie organisatie	Rol op woningmarkt	Bijdragen aan woningbouw
1. AVI	2008	Utrecht	Nietblad	Gabicoon ontwikkelaar	Inspiratiebedrijven en projecten	Touwcoördinatie bouwverenigingen
2. B&B Bouwinitiatief	1912	Hilversum	Nietblad	(eigen) woningbouwverenigingen	Omkeerbare bouw	Locaties opullen met woningen
3. BFD	1946	Hilversum	Nietblad	Gabicoon ontwikkelaar, grootstedelijk gebied	Gabicoon ontwikkelaar	Gabicoon ontwikkelaar
4. Deltalloyd	1999	Amsterdam	Nietblad	Verekenbare gebieden	Zelfbouwverenigingen, 100 huizenwoningen Zaandijk ontwikkelingsmaatschappijen	In woningen met grote potentieel
5. Eigenliefde	1999	Amsterdam	regio Amsterdam	Baatbare huisvesting voor iedereen in de brede stad sluizen 'Voor jeuk voor iedereen'!	Aan sociale huizenwoningen	Restatiecoördinatie, innovatie, verspreiden mogelijkheidsmogelijkheden afsluiten
6. Fluis	2007	Wolvenburg	Zaandijk	Woningmarkt consultancy	adviseur voor vastgoedorganisaties	Advies en begeleiding bij gebiedsontwikkeling, woningontwikkeling
7. Gemeente Zaandijk	1974	Zaandijk	Zaandijk	Aan te ontwikkelen woonwijken in voor de inwoners	Publiek-private	Bouwen en verduurzamen toekomstbestendig gebied met behoud van karakteristiek en maatschappelijk
8. H&S	1982	Zaandijk	Zaandijk en Noord	Financiële dienstverlening, B&B, vastgoed, wonen	Vastgoedadviseur, nieuwbouwwedstuur	Nieuwbouwwijkontwikkeling, advies
9. Krijns Reinderechts	1922	Zaandijk	Amsterdam, Zaandijk en Noord	Nieuw gebied	Baanbreken in nieuwbouwwijkontwikkeling, gebiedsontwikkeling	Advies en begeleiding bij gebiedsontwikkeling
10. Rieton	2004	Wolvenburg	Zaandijk	Samenwerking met gebiedsontwikkeling	Groepsadviseur, 1000 woningen	Ten gunste van de taak, alle bouwverenigingen, gebiedsontwikkeling
11. Ruitje	1908	Amsterdam	regio Amsterdam	Huisvesting van mensen met laag inkomen onder andere in de stad	Huisvestingsadviseur	Mogelijk te bouwen voor ontwikkeling op locatie in Zaandijk
12. Syntus/Amn	1811	Amsterdam	Nietblad	Woningmarkt consultancy	Keurmerk, zorgplicht in nieuwbouwwoningen	Eindbegeleiding, tussentijdse verkoop, zorgplicht, vijftien jaar huur, huizenbouw, 2000 woningen vanaf 1990, met mogelijk toekomstige
13. Vestibus bv	1921	Amsterdam	Amsterdam	Vastgoedbelegging	Vastgoedbelegging, ontwikkeling	Touwcoördinatie
14. Willem van Nieuwland	2005	Zaandijk	Zaandijk	Nieuw gebied	adviseur voor vastgoedontwikkeling	Advies, verkoop
15. ZWH	1913	Zaandijk	Zaandijk	Huisvesting van mensen met laag inkomen	Nieuwbouwwijkontwikkeling, gebiedsontwikkeling	Advies, verkoop, gebiedsontwikkeling, gebiedsontwikkeling

## Bijlage 3: Uitwerking interviews

### Factoren en indicatoren die de woningmarkt beïnvloeden

Factoren die invloed hebben op de vraagzijde van de woningmarkt

Factoren	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	procentueel
Demografische factor			2	1		3	16%
Economische factor	1		2	1		4	21%
Betaalbaarheid		2	2	2	2	8	42%
Verhuisgeneigdheid						0	0%
Psychologie / verwachtingen	1	1			2	4	21%
	2	3	6	4	4	19	100%

2x wordt beschikbaarheid aanvullend benoemd door corporatie en belegger

### Indicatoren die invloed hebben op de vraagzijde van de woningmarkt

Indicatoren	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	procentueel
Bevolkingsgroei				2	2	4	6%
Aantal huishoudens	1			1		2	3%
Bevolkingssamenstelling			1	1	1	3	5%
Huishoudensamenstelling			3		1	4	6%
Huishoudensamenstelling versus levensfase	1	1	2		1	5	8%
Bruto Binnenlands Product						0	0%
Inflatie						0	0%
Overheidsschuld						0	0%
Werkloosheid					1	1	2%
Besteedbaar inkomen		1	3	2	2	8	13%
Rentestand	2	2	2	2	3	11	17%
Ontwikkelingen woningprijzen			2	2	1	5	8%
Regels kredietverstrekking		2	1			3	5%
Regels hypotheekrenteaftek		1			1	2	3%
Aantal verhuizingen						0	0%
Aantal woningtransacties						0	0%
Consumentenvertrouwen		2	2	1	2	7	11%
Koopbereidheid				1		1	2%
Verwachtingen, economisch klimaat	2	2		2	1	7	11%
	6	11	16	14	16	63	100%

## Mismatch op de woningmarkt

In de gemeente Zaanstad is zowel voor, ten tijde en na de kredietcrisis sprake van een kwantitatieve mismatch: er zijn te weinig woningen voor het aantal huishoudens die gehuisvest moeten worden.

Reactie	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Eens	2	2	3	1	2	10	63%
Deels genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd		1	1	2	1	5	31%
Volstrekt oneens					1	1	6%
	2	3	4	3	4	16	100%

### Motivatie in geval van deels genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd:

Zien in de volgorde met Amsterdam, verwacht belangrijke mate van groei aan de N-W kant van Amsterdam

Wordt groter gemaakt dan het is. Wanneer prijsniveau hetzelfde was geweest als in Amstelveen of Amsterdam, was er wellicht een overschot aan woningen

Tijdens de kredietcrisis zal je dat de koopmarkt verruimde door de vraaguitval op de koopmarkt

Verkoopmarkt was aanbod voor/tijdens prima. Huuraanbod grondgebonden /appartementen was al matig.

We hadden al eerder moeten inspringen, we zagen allang dat dit er aankwam. Gemeente heeft woningen nodig maar wil ook de maximale grondprijs hebben.

In de gemeente Zaanstad is sinds de kredietcrisis sprake van een kwalitatieve mismatch op de woningmarkt: er zijn te weinig huurwoningen beschikbaar.

Reactie	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Eens	2	2	3	2	1	10	67%
Deels genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd			1	1	2	4	27%
Volstrekt oneens						0	0%
Neutraal		1				1	7%
	2	3	4	3	3	15	100%

### Motivatie in geval van deels genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd:

Qua huurprijs zijn de woningen niet passend bij het inkomen van de huurders

Genoeg huurwoningen, verkeerde doelgroep bewoont deze woningen

Er zijn in de gemeente Zaanstad sinds de kredietcrisis te weinig grondgebonden woningen beschikbaar.

Reactie	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Eens	2	2	2	1	3	10	63%
Deels genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd			2	1	1	4	25%
Volstrekt oneens				1		1	6%
Neutraal		1				1	6%
	2	3	4	3	4	16	100%

### Motivatie in geval van deels genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd:

Extreem veel vraag naar, maar wel in combinatie met betaalbaarheid.

Te weinig aanbod in duurder segment € 350.000,- en € 400.000,- waardoor de doorstroming naar boven toe niet op gang komt.

Gemeente Zaanstad heeft een eenzijdige woningvoorraad met een groot accent op sociale huur en kleine koop.

Reactie	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Eens	2	3	1	3	2	11	73%
Deels genuanceerd, aangevuld of gecorrigeerd			3		1	4	27%
Volstrekt oneens						0	0%
	2	3	4	3	3	15	100%

**Motivatie in geval van deels genuanceerd,  
aangevuld of gecorrigeerd:**

Valt wel mee, juist gebrek aan kleine koop. Jeugd wil blijven en dat kan nu niet.

Segment middelduur, duur, koop is matig vertegenwoordigd. Weinig keuzemogelijkheid.

Goede appartementen, 2-onder-1 kap woningen en wijken zoals Willis in Krommenie zijn er te weinig.

Mag wel wat meer nog in middeldure en hoger segment gebouwd

## Aanbevelingen kwantitatieve mismatch

### Vastgoedadviseurs

Acceptatie van stedelijk wonen moet significant vergroot worden, wil men het aantal geplande meergezinswoningen kunnen afzetten.  
Door het tekort aan woningaanbod en de huidige significante vraag wordt doorgepaktd op kwantiteit, waardoor de grip op kwaliteit verloren gaat.  
Meer grondgebonden woningen bouwen voor de lagere sector.  
Betaalbaar, goedkoper en kleiner bouwen waardoor je meer mensen kunt huisvesten.  
Beleid ontwikkelen wat er de komende 10-20 jaar ontwikkeld moet worden.  
Data op orde brengen over de huidige woningvoorraad en het functioneren van deze voorraad.

### Beleggers

Gedegen onderzoek naar de bestaande voorraad doen over wat heb je nodig aan soort, type woningen en grootte.  
Nu op prijs gestuurd ipv sturen op doelgericht aanbod en continuïteit.  
Meer samenwerken met beleggers, corporaties en Zaanse ontwikkelaars, alleen die combi wordt niet gezocht.  
Beleid voeren, doelgroepen bepalen met bijbehorend product.  
Bereid zijn om lastige posities aan te wenden. Zaanstad schuift alle problemen naar de markt. Zaanstad moet risico's accepteren of de vervuilers daarop aanspreken en beleid op maken.

### Ontwikkelaars

Kom met een visie, kijk daarbij ook naar werken, eigen economie en actief om ondernemers aan te trekken.  
Niet te veel leunen op de Amsterdamse woningmarkt in verband met concurrentie van Muiden, Weesp, Amsterdam Z-O en Noord.  
Er is een grote vraag naar eengezinswoningen, dus deze toevoegen.

### Corporaties

Doorstroming senioren moet worden bevorderd  
Nieuwbouwontwikkeling van kleinere appartementen die geschikt zijn voor eenouder en senioren  
Bouwen voor middeldure en hogere segment.  
Bouwen  
Meer differentiatie in huurprijzen en koop  
Beschikken over ruimte voor de doelgroepen die we willen huisvesten (middeldure huur voor de jongeren (friends))  
Voorrang voor inkomens tot € 52.000 of voorrang geven aan eigen huurders om door te stromen en zo de doorstroming te verbeteren.  
Plannen zijn er genoeg aanwezig: regelgeving en capaciteit gemeente aanpakken

### Gemeente

Meedoen in de huidige hoogconjunctuur  
Plannen die aanwezig zijn 'verharden' en doortrekken naar realisatie.  
We gaan een stad worden van richting de 200.000 inwoners, goede infra en voorzieningen nodig  
Planologisch nu al aangeven welke gebieden wij willen transformeren.

## Aanbevelingen oplossen kwalitatieve mismatch

### Vastgoedadviseurs

De kwaliteit moet voor de grondopbrengst gaan.  
Grottere inzet op doorstroming in het noordelijke deel van Zaanstad.  
Integrale gebiedsvisies maken om de verbinding te realiseren.  
De samenhang tussen de ontwikkellocaties ontbreekt.  
De gemeente moet niet teveel aan de ontwikkelaars overlaten.  
Hooger segment toevoegen, dan komt de doorstroming op gang.  
Er zijn genoeg plannen op de markt, deze moeten gemanaged worden.  
Meer grondgebonden woningen bouwen en daarbij de prijsklasse zoeken die voor een breder publiek geschikt is  
Vraag en aanbod goed in beeld hebben, dan is de mismatch goed te bepalen  
Bestaande voorraad kwalitatief verbeteren, vb stimuleren aanpakken isolatieniveau  
Crisisonafhankelijk de woningmarkt gaan sturen: de woningvoorraad die je voor ogen hebt en het plan dat je daarvoor hebt, daar moet je niet vanaf wijken.

### Beleggers

Toevoegen van het middenhuursegment.  
Gedegen onderzoek naar de bestaande voorraad doen over wat heb je nodig aan soort, type woningen en grootte.  
Gedegen langjarige visie ontwikkelen over de deelgemeenten  
Duidelijk zicht hebben op de vraagzijde: wat wil de consument?  
Duidelijk zicht hebben op het economisch niveau dat je nodig hebt voor je stad  
Marktpartijen betrekken bij de ontwikkeling van de langjarige visie, overheid weet niet hoe en wat.  
Nu op prijs gestuurd ipv sturen op doelgericht aanbod en continuïteit.  
Meer samenwerken met beleggers, corporaties en Zaanse ontwikkelaars, alleen die combi wordt niet gezocht.  
Beleid voeren, doelgroepen bepalen met bijbehorend product.  
Bereid zijn om lastige posities aan te wenden. Zaanstad schuift alle problemen naar de markt. Zaanstad moet risico's accepteren of de vervuilers daarop aanspreken.

### Ontwikkelaars

Kom met een visie, kijk daarbij ook annar werken, eigen economie en actief om ondernemers aan te trekken.  
Niet te veel leunen op de Amsterdamse woningmarkt in verband met concurrentie van Muiden, Weesp, Amsterdam Z-O en Noord.  
Er is nu geen grote vraag naar duurdere segmenten, maar het zou goed zijn om deze vanuit het aanbodgerichte te gaan toevoegen.  
Meer halen uit aantrekkingen als de Primark, Loods 5, Boer Geert.  
Duurdere segmenten alla Zaanseiland toevoegen.  
Meer dure woningen maken en daarbij investeren in de omgeving.  
Kwalitatief goede woningen toevoegen.

### Corporaties

Meer vrije sector huur realiseren, zeker nu de druk in het Amsterdamse enorm is.  
Meer sociale appartementen geschikt voor senioren.  
Rekening houden met diversiteit in type en betaalbaarheid om goede mix van doelgroepen te bedienen.  
Betaalbaarheid naar kwaliteit wordt nu goed opgepakt. Subsidie zorgde ervoor dat we kwalitatief goede woningen konden opleveren  
Verhouding betaalbaarheid.  
Ander publiek aantrekken, nu 9 'rugzakken' en 1 persoon niet: veel ellende urgentieverklaringen etc.  
Sociale en dure koop bij elkaar bijt.  
Hogere inkomens aantrekken, dus zorgen voor de bijbehorende voorzieningen (5 ton plus).  
Diverser bouwen in de vastgoedsamenstelling van de gemeente. Dan ben je beter gewapend voor de fluctuaties in vraag en aanbod.

### Gemeente

Meer diversiteit, bevorderen doorstroming  
Wat is de behoefte en hoe spelen we in met het programma voor woningbouwontwikkeling daarop in.

### Gedrag Vastgoedactoren

Voor de kredietcrisis werd er voornamelijk grootschalig en aanbod gericht gebouwd. Er was voornamelijk aandacht voor het zoveel mogelijk toevoegen van woningen aan de woningvoorraad. Klopt dat beeld volgens u?

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja		3	4	1	2	10	67%
Nee				1	1	2	13%
Ja en nee	2			1		3	20%
	2	3	4	3	3	15	100%

### Motivatie

Welke activiteiten ondernam uw organisatie in de periode voor de kredietcrisis?

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Produceer van woningen		3	3		2	8	23%
Acquisitie van woningcomplexen		2		3	1	6	17%
Acquisitie van woning(bouw)locaties	1	3	3	2	2	11	31%
Samenwerken met andere typen vastgoedorganisaties		2	4	2	1	9	26%
Anders	1					1	3%
	2	10	10	7	6	35	100%

Anders: BKZ in het leven geroepen omdat betaalbaarheid onder druk stond.

Heeft u de kredietcrisis zien aankomen?

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja		1	1			2	13%
Nee		2	3	2	2	9	60%
Neutraal	2			1	1	4	27%
	2	3	4	3	3	15	100%

### Gedrag Vastgoedactoren

Tijdens de kredietcrisis gingen vastgoedorganisaties activiteiten ontplooiën om de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen en/of de vraag naar koopwoningen aan te wakkeren. Klopt dat beeld volgens u?

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja	2	1	4	1	2	10	67%
Nee		1		1	1	3	20%
Neutraal		1		1		2	13%
	2	3	4	3	3	15	100%

### Motivatie

Welke activiteiten ondernam uw organisatie in de periode tijdens de kredietcrisis?

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Efficiëntere werkprocessen ontwikkelen	2	1	3	1	1	8	17%
Bezuinigen	2	1	2		3	8	17%
Acquireren van woning(bouw)locaties				2		2	4%
Acquireren van woningcomplexen				3		3	7%
Focus op klanttevredenheid		1	1	2		4	9%
Focus op de vraagzijde van de markt		2	2		3	7	15%
Innoveren (hoe ziet dat eruit?)	1	2	1	1		5	11%
Meer samenwerking opzoeken met andere organisaties	1	2	2	2	1	8	17%
Anders			1			1	2%
	6	9	12	11	8	46	100%

### Wat heeft u gedaan om in deze periode het woningaanbod beter te laten aansluiten op de veranderende woningbehoefte?

Financiële regelingen toegepast om starters te stimuleren  
 Startersrenteregeling Koopgarant BZK  
 Harmoniseren van huren bij voorkeur naar vrije sector  
 Doorstroming senioren stimuleren  
 Huurmaximalisatie  
 High-end bediend  
 Gericht op goedkope segment  
 Studio's, starterssegment bediend gericht op 1 persoonshuishoudens  
 Klantgericht, betrekken van de klant  
 Projecten op de plank, wachten op betere tijden  
 Gekste dingen uitgehaald: gratis keukens, Startersrenteregeling ingezet  
 Doseren en faseren van het aantal projecten  
 Ruimte geven aan ontwikkelingen en niet erg gestuurd op de programmering  
 Huur- en koopsomverlagingen  
 Niets gedaan 2x  
 Turnkey opleveringen: incl. keukens, inrichting, televisies  
 Risicobeperking  
 Gestuurd op productkwaliteit, volledig Programma van Eisen  
 Verwerven van woningen op de goede plekken  
 Vergaderen, overleggen, out of the box sessies  
 Vraaggericht bouwen door ontwikkeling te richten op afzetbaarheid, keuzemogelijkheden en souplesse daarin  
 Geen systeemwijziging plaats gevonden 2x  
 Vraag-aanbodstudies



## Gedrag Vastgoedactoren

Na de kredietcrisis werd de markt 'overvallen' door de vraag van consumenten naar woningen. De woningvraag trok aan en explodeerde zelfs binnen de regio Amsterdam. Klopt dat beeld volgens u?

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja	2	1	3	3	3	12	80%
Nee			1			1	7%
Neutraal		2				2	13%
	2	3	4	3	3	15	100%

## Motivatie

Wat doet uw organisatie om op deze ontwikkeling in te spelen?

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Nieuwbouwplannen uit de kast halen en opstarten	2	3	2		3	10	25%
Richten op klanttevredenheid		2	4	1		7	18%
Acquisitie van woning(bouw)locaties		3	1	2	2	8	20%
Acquisitie van woningcomplexen		1		3	2	6	15%
Samenwerken zoeken met andere organisaties	2	2	3	1		8	20%
Anders			1			1	3%
	4	11	11	7	7	40	100%

Tijdelijke huurcontracten

Heeft u het herstel zien aankomen?

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja	2	3	3	3	2	13	87%
Nee					1	1	7%
Neutraal			1			1	7%
	2	3	4	3	3	15	100%

## Wat doet u in deze periode om het woningaanbod beter te laten aansluiten op de veranderende woningbehoefte?

Herijking huurportefeuille o.a. conform wet-/regelgeving, actualisatie kanskaart, doelstellingen rendement en risico bijstellen

Verkoopvijver aangepast: dure vrijesectorwoningen, Niet-DAEB

Gedifferentieerd huurbeleid toepassen

Terug naar core business, vs voor middeninkomen en richten op jongeren met friendscontracten

Beter sturen op de vraagzijde van de markt, klant betrekken

Doorstroomsegment gericht, gezinnen

Is nu managen van mensenmassa geworden in plaats van verkoop

Te weinig: wordt nagedacht en gepraat over ontwikkelingen

Risico-avers handelen, grondposities afbouwen

Overleg met gemeenten voeren, proberen om in voortraject aan tafel te komen

## Kredietcrisis:

Heeft u toen u constateerde dat de woningmarkt veranderde op een benoemde indicator gereageerd?

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja		2	3	2	2	9	60%
Nee	1			1	1	3	20%
Neutraal	1	1	1			3	20%
	2	3	4	3	3	15	100%

## Zo ja, welke?

demografisch

economisch, bedrijfsorganisatorische kant (bezuiniging, reorganisatie, andere manier van aanbesteden)

Verwachtingen, economisch klimaat

Anticyclisch gereageerd door projecten op risico te bouwen (Zaanse Strip). Wanneer de markt niet afnam zou corporatie het complex zelf afnemen voor verhuur.

Bouwen waar vraag naar was

Vraaguitval

Ontwikkeling woningprijzen 5x

#### Herstel woningmarkt:

Heeft u toen u constateerde dat de woningmarkt veranderde op een benoemde indicator gereageerd?

Antwoord	Respondenten					Totaal	
	Gemeente	Ontwikkelaar	Corporatie	Belegger	Adviseur	absoluut	percentueel
Ja		3	3	1	3	10	67%
Nee			1	1		2	13%
Neutraal	2			1		3	20%
	2	3	4	3	3	15	100%

Indicator	Totaal	
	absoluut	percentueel
Betaalbaarheid	2	13%
Consumentenvertrouwen	2	13%
Huishoudensamenstelling versus levensfase	2	13%
Koopbereidheid	2	13%
Ontwikkeling woningprijzen	4	25%
Rentestand	3	19%
Verwachtingen economisch klimaat	1	6%
	16	100%

**Belemmeringen die ervaren worden door vastgoedactoren**

Categorie:	Aantal benoemd:	Ervaren door:
(Ontbreken) visie op de woningmarkt	7	gemeente, belegger en adviseur
Wet- en regelgeving	5	ontwikkelaar en corporatie
Overig beleid Zaanstad	5	ontwikkelaar, belegger, adviseur
Grondprijnsbeleid	3	corporatie en belegger
Aanbod en grondposities ontbreken	3	corporatie en belegger
Business case is bepalend	3	ontwikkelaar en adviseur
Overig	3	ontwikkelaar, belegger, adviseur
Capaciteit gemeente	2	corporatie en adviseur
<b>Totaal</b>	<b>31</b>	

Vastgoedorganisaties	Genoemde belemmeringen
<b>Gemeente</b>	Sturen op diversiteit met een lange termijn visie Overall-beeld: klopt het totaal nog. Worden er toch niet te eenzijdig woningen gerealiseerd?
<b>Ontwikkelaar</b>	Regelgeving is rigide: voorschriften welstand en stedenbouwkundige plannen Regelgeving moet sneller en efficiënter Stedenbouwkundige voert weer de boventoon. Deze is echter de hele crisis niet zichtbaar geweest. Business case is bepalend voor wat je kunt maken waarbij de ontwikkelaar het risico loopt Woonbehoefte blijft altijd, daarom wordt het woningaanbod niet aangepast
<b>Corporatie</b>	Wet- en regelgeving: corporaties mogen niet bouwen voor verkoop Regelgeving is rigide (voorschriften gemeente, Woningwet) Woningwet, er is grote behoefte aan een kwalitatief middensegment. Dit hoort bij de corporaties en niet bij marktpartijen De aanwezige capaciteit bij de gemeente is te weinig Grondprijnsbeleid, er is hierdoor veel stil gevallen, gemeente had meer water bij de wijn mogen doen Grondprijs en bouwkosten versus de onrendabele top Geen grondposities beschikbaar
<b>Belegger</b>	Zaanstad moet meer acteren op funderingsproblematiek, zuiniger omgaan met zijn oude buurten Parkeernorm van gemeente Zaanstad bij ontwikkelingen Beschikbaarheid van aanbod Betaalbaarheid voor de consument We kunnen nauwelijks aanbod genereren voor de middeninkomens Geen duidelijke lange termijn visie van het Rijk naar de gemeente toe. Gemeente mag het zelf invullen. We worden daarbij beperkt door de zittingstermijnen van 4 jaar voor de minister en wethouder Belangen Wonen botsen met de financiële belangen (grondzaken) binnen de gemeente. Mismatch tussen de wethouder wonen en wethouder financiën aanwezig.
<b>Adviseur</b>	Welstand en de bouwfilosofie van gemeente Zaanstad. Ze doen wat ze zelf willen. Beeld leeft dat deze vaak niet willen meewerken aan de filosofie van de ontwikkelaar Onvoldoende markt aanwezig voor het door Zaanstad gewenste stedelijk wonen Er wordt veel gestapeld gebouwd, we gaan moeite krijgen om dat de komende tijd af te zetten Er is een mismatch tussen de visie van gemeente Zaanstad en de marktontwikkelingen. Er is geen integrale gebiedsvisie aanwezig om de verbinding binnen Zaanstad te realiseren Er is geen structureel lange termijn visie aanwezig bij de gemeente, er wordt reactief gereageerd Het sturen van de woningmarkt gebeurt nu op te algemene data. Er moet een gedetailleerder beeld komen van de huidige woningvoorraad. We hebben de woningvoorraad en woningvraag binnen Zaanstad niet gedetailleerd in beeld, daardoor kun je de Er wordt niet gebouwd voor de woningbehoefte, maar op basis van de afzetbaarheid De benadering van ontwikkelaars in de markt: klanten zijn nog steeds nummers Capaciteitsprobleem bij de gemeente Zaanstad