



Onderzoeksinstituut OTB



## **Te Woon: is er sprake van marktbederf?**

**Kees Dol  
Gust Mariën  
Harry Boumeester  
Paul de Vries**



Te Woon: is er sprake van marktbederf?

## Te Woon: is er sprake van marktbederf?

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van:

*Woonbron*

Auteurs:

*Harry Boumeester*

*Kees Dol*

*Gust Mariën*

*Paul de Vries*

December 2011

Onderzoeksinstituut OTB

Technische Universiteit Delft

Jaffalaan 9, 2628 BX Delft

Tel. (015) 278 30 05

Fax (015) 278 44 22

E-mail [mailbox@otb.tudelft.nl](mailto:mailbox@otb.tudelft.nl)

<http://www.otb.tudelft.nl>

© Copyright 2011 by OTB Research Institute for the Built Environment

No part of this report may be reproduced in any form by print, photo print, microfilm or any other means, without written permission from the copyright holder.

# Inhoudsopgave

<b>Samenvatting en conclusie: geen marktbederf.....</b>	<b>3</b>
S1 Koopgarant en marktbederf.....	3
S2 Marktverkenning.....	3
Consequenties voor modelmatige waardebe­paling .....	5
S4 Mening van makelaars en taxateurs .....	6
<b>1 Inleiding .....</b>	<b>7</b>
1.1 Marktbederf: onderzoeksvragen .....	8
1.2 Onderzoeksopzet .....	9
1.3 Leeswijzer .....	9
<b>2 Marktverkenning: ontwikkeling van de prijs en het aantal transacties .</b>	<b>11</b>
2.1 Inleiding .....	11
2.2 Algemene indruk .....	12
2.2.1 Tussen de postcodegebieden .....	12
2.2.2 Ontwik­keling van koopgarantwoningen versus niet koopgarantwoningen....	16
2.3 Ontwik­keling binnen steden .....	18
2.3.1 Delft .....	18
2.3.2 Dordrecht .....	21
2.3.3 Rotterdam.....	24
2.3.4 Spijkenisse.....	27
2.4 Statistische analyse prijsverschillen .....	29
2.5 Samenvatting .....	32
<b>3 Modelmatige waardebe­paling van koopgarantwoningen .....</b>	<b>35</b>
3.1 Inleiding .....	35
3.2 Twee wetten, twee definities .....	35
3.3 Koopgarantwoningen en modelmatige waardebe­paling .....	36
3.4 Effecten koopgarantwoningen op modeluitkomsten .....	36
<b>4 Mening van makelaars en taxateurs .....</b>	<b>39</b>
4.1 Inleiding .....	39
4.2 Taxeren van tussenvormen.....	39
4.3 Welke keuze maken kopers?.....	40
4.4 Gevolgen van tussenvormen.....	40
<b>Bijlage A Ontwik­keling in de steden: prijs en aantallen .....</b>	<b>43</b>
A1 Delft .....	43
A2 Dordrecht .....	44
A3 Rotterdam.....	45
A4 Spijkenisse.....	46
<b>Bijlage B Statistische analyse prijsontwik­keling .....</b>	<b>47</b>
B1 Prijsverschillen .....	47
B2 Prijsontwik­keling .....	52
<b>Bijlage C Interviews met woningmarktdeskundigen.....</b>	<b>55</b>

Te Woon: is er sprake van marktbederf?

# Samenvatting en conclusie: geen marktbederf

## S1 Koopgarant en marktbederf

Het verzorgingsgebied van Woonbron omvat Rotterdam, Spijkenisse, Dordrecht en Delft. Vanuit de overtuiging dat ieder huishouden zelf de keus moet maken of het in een huur- of koopwoning wil wonen, kunnen klanten van Woonbron (steeds meer) kiezen tussen het kopen of huren van de aangeboden woning. Dit 'product' wordt Te Woon genoemd. Woonbron biedt twee varianten aan, namelijk koopgarant en koopcomfort. Met koopgarant krijgt de koper een korting van 25% op de marktwaarde van een bestaande woning en tot 33,33% van een nieuwbouwwoning. Verder is er een terugkoopgarantie. Bij terugverkoop aan Woonbron worden eveneens kortingspercentages gehanteerd. Bij een stijgende prijs zal de koper dus een lager rendement halen over de gehele woonduur. Dit lagere rendement staat in principe gelijk aan de lagere maandelijkse woonlast. In principe kunnen de baten en lasten van het 'product' koopgarantwoning tegen elkaar weggestreept worden. Koopcomfort kent geen korting, alleen de terugkoopgarantie.

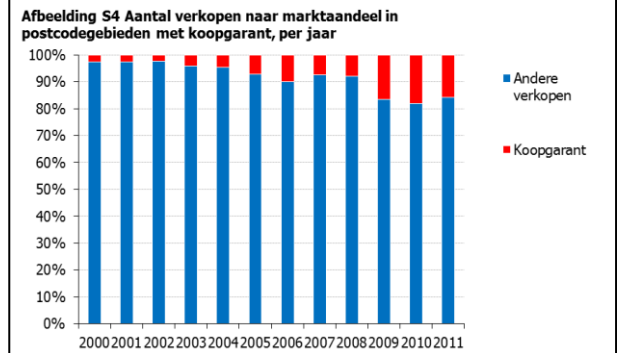
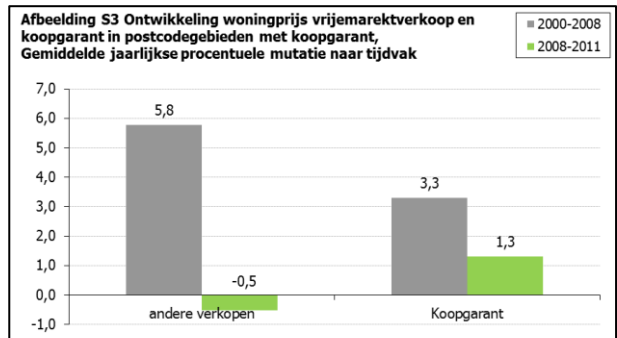
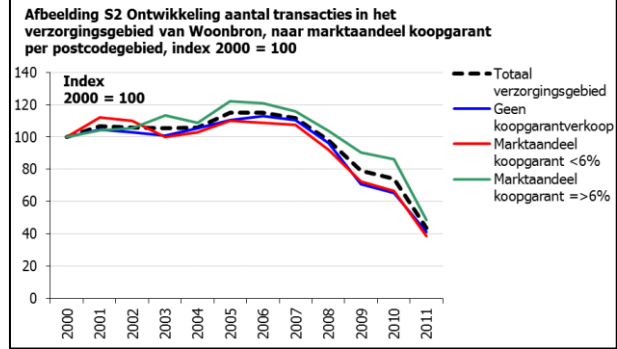
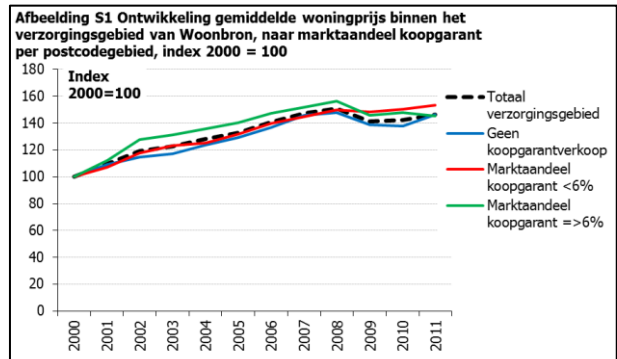
Centraal in dit rapport staat de vraag of het aanbod van koopgarant de concurrentiepositie van de vrijemarktverkoop (de andere verkopen) negatief beïnvloedt. Voordat het 'product' koopgarant op de markt was, concurreerden alleen vrijmarktverkoop met elkaar. Deze woningen verschillen weliswaar qua kwaliteit, maar niet qua rendementsrisico. Het 'product' koopgarant concurreert met vrijmarktverkoop door de andere wijze van rendementsrisico waarbij winst en verlies gedeeld wordt tussen de koper en verkoper. Vooraf moet daarom eerst een veronderstelling gemaakt worden welk effect koopgarant heeft op de plaatselijke woningmarkt. De verwachting is dat huishoudens in een periode van stijgende welvaart kiezen voor een product met een hoog rendement en in slechtere economische tijden voor een minder risicovol product zoals koopgarant. Hoewel de prijs van een koopgarantwoning door een taxateur op de verkoopprijs gewaardeerd behoort te worden (en daardoor vergelijkbaar moet zijn aan die van de vrijmarktverkoop), is de verwachting dat in de periode voor de kredietcrisis (2000 – 2008) de gemiddelde prijs van vrijmarktverkoop sneller stijgt dan die van koopgarant en in periode na 2008 de gemiddelde prijs van koopgarant sneller toeneemt. Datzelfde geldt voor het aantal verkopen. Deze verwachting is een logisch gevolg van consumentenvoorkeuren. Er zal pas sprake zijn van marktbederf als er sprake zal zijn van een proportionele afwijking in prijsverloop of aantal verkopen. Hierbij moet men zich realiseren dat de gemiddelde koopgarantwoning een mindere kwaliteit heeft dan de gemiddelde vrijmarktverkoop en dat door sturing vanuit het aanbod er na 2008 meer koopgarant is aangeboden.

## S2 Marktverkenning

Vanaf 2000 verkoopt Woonbron in Rotterdam en Dordrecht koopgarantwoningen, vanaf 2003 in Spijkenisse en vanaf 2005 in Delft. In totaal gaat het om bijna 7.000 koopgarantwoningen ten opzichte van bijna 102.000 vrijmarktverkoop. Het gemiddelde marktaandeel koopgarant (verkocht door Woonbron) komt uit op gemiddeld 6,4%.

Afbeelding S1 geeft de prijsontwikkeling van alle verkochte woningen voor de postcodegebieden zonder en met een marktaandeel koopgarant. Afbeelding S2 geeft de ontwikkeling van het aantal verkopen. Op het niveau van het totale verzorgingsgebied lijkt van marktbederf geen sprake. De gemiddelde prijs van wijken mét en zonder koopgarant lijken hetzelfde patroon te volgen. Als er sprake was geweest van marktbederf, dan zouden de ontwikkelingen van elkaar afwijken.

Vervolgens is het marktbederf geanalyseerd binnen de postcodegebieden waar koopgarant verkocht wordt. Binnen deze gebieden concurreert het aanbod van koopgarant direct met het aanbod van vrijemarktverkoop. In deze postcodegebieden is het marktaandeel van koopgarant gemiddeld 9,2%. De postcodegebieden zijn onderverdeeld in gebieden met meer of minder dan 6% marktaandeel. Binnen deze gebieden blijkt dat de prijs van vrijemarktverkoop voor de kredietcrisis daadwerkelijk sneller is toegenomen dan die van koopgarant (afbeelding S3; jaarlijkse toename 5,8 resp. 3,3%<sup>1</sup>). Na de crisis staat de prijs van de vrijemarktverkoop stevig onder druk. Afbeelding S4 geeft de wijzigingen in het marktaandeel aan. Duidelijk is te zien dat vanaf 2009 de koopgarant aan marktaandeel wint. Vooral nog kan geconcludeerd worden dat de prijs van koopgarant weliswaar minder onder druk staat van de economische omstandigheden, maar daar tegenover staat dat de prijs zich voor de crisis minder stevig heeft ontwikkeld. Dit lijkt conform de verwachtingen. Koopgarant is een product waarbij het rendementsrisico gedeeld wordt en juist en tijden waarin de prijs daalt, zal de vraag naar koopgarant toenemen. Hierdoor neemt het aandeel koopgarant toe. Ook neemt in 'goede tijden' het aandeel van dure kwaliteitswoningen sneller toe en in 'slechte tijden' sneller af.



Vervolgens is met behulp van variantieanalyse (paragraaf 2.4) getoetst of de geconstateerde prijsverschillen significant van elkaar verschillen. Als eerste blijkt dat wijken zonder koopgarant de hoogste gemiddelde prijs hebben en wijken met het grootste aandeel koopgarant de laagste gemiddelde prijs. Dit is logisch omdat koopgarantwoning in het algemeen kleiner zijn dan vrijmarktverkoop. Daarna is onderzocht of het geconstateerde verschil in prijs een gevolg is dat koopgarant een lagere marktprijs

<sup>1</sup> Doordat in 2008 de gemiddelde prijs van vrijmarktverkoop aan de hoge kant was en die van de koopgarantwoningen aan de lage kant, is het gerepresenteerde verschil iets te groot. De gemiddelden voor de periode tot en met 2009 zijn respectievelijke 4,8% en 3,4%.

heeft dan vrijemarktverkoop. Dit blijkt het geval, maar het bewijs is zwak. Er kan geconcludeerd worden dat koopgarant een gemiddelde lagere marktprijs heeft dan vrijemarktverkoop binnen hetzelfde postcodegebied (tabel B7) waarmee aangetoond is dat koopgarant ook daadwerkelijk een ander product is dan een vrijemarktwoning. Makelaars (S4) geven hiervoor als verklaring dat koopgarant veelal in huurcomplexen worden aangeboden. De lagere gemiddelde prijs van wijken met veel koopgarant is dus het gevolg van een het grote aantal koopgarant. De gemiddelde koopgarantwoning is eenvoudiger dan de gemiddelde vrijemarktwoning en spreek daarom ook een andere doelgroep aan waardoor de koopgarant ook een andere positie heeft binnen de woningmarkt. Als laatste is gekeken of de prijsontwikkeling van koopgarant anders is dan die van vrijemarktverkoop. Dat blijkt niet het geval; het prijsverloop van koopgarant verschilt niet met die van de andere verkochte woningen.

De conclusie is dat er weliswaar sprake is van een behoorlijke toename van het marktaandeel koopgarant per postcodegebied, maar dat die toename geen vertaling kent naar de prijs. Verder wordt geconstateerd koopgarant een ander product is dan een vrijemarktwoning waardoor koopgarant specifieke doelgroep aanspreek en daarom ook een andere positie heeft binnen de woningmarkt.

### **Consequenties voor modelmatige waardebeoordeling**

Bedrijven die met behulp van modellen wonen taxeren voor de Wet WOZ of voor NHG-hypotheken gebruiken Kadasterdata als bron voor de prijsinformatie. Echter, het Kadaster registreert de verkoopprijs (dus 25% te laag) en niet de marktprijs van de koopgarantwoningen. Het gevaar is reëel dat hierdoor woningen een te lage waardering krijgen als niet door die bedrijven gecontroleerd wordt of de verkoopprijs inclusief of exclusief de korting is. Door middel van een aantal interviews is onderzocht hoe de bedrijven met koopgarant omgaan.

Een eerste constatering is dat het Kadaster de koopgarantwoningen van Woonbron onjuist registreert, namelijk als erfpachtpassing en niet als woningpassing. Van alle verkochte koopgarantwoningen van Woonbron vanaf 2000 zijn er slechts 248 teruggevonden in de transactiegegevens van het Kadaster. Een eerste conclusie is dan ook dat er veel meer woningen verkocht zijn in Rotterdam dan tot nu toe is aangenomen. Een bijkomend voordeel is dat het databestand, wat de prijs betreft, niet vervuild is. In ieder geval voor woningen die op erfpacht staan.

Alle bedrijven zijn voor een definitiekader. Zij geven aan dat een dergelijk instrument de werkzaamheden bij de modelmatige waardebeoordeling vereenvoudigen en de waardebeoordeling transparanter maken. Wanneer de waarde van de verleende korting in het Kadastersysteem zou worden opgenomen, moet dit vervolgens ook aan de gemeentelijke databestanden (BAG, Stuff-Tax) worden toegevoegd. De meeste bedrijven geven aan dat zij rekening houden met koopgarantconstructies en daarnaar extra onderzoek uitvoeren. Zij gaan ervan uit dat zij de transactiegegevens van de koopgarantwoningen op de juiste manier corrigeren (verkoopprijs vermeerderd met de korting en het marktwerkingseffect) en dat het meenemen van koopgarant in de modelmatige waardebeoordeling geen effecten op de vastgestelde waarde van andere woningen. Zij zien wel een toename van het aanbod koopgarant en stellen hardop de vraag of dat, onder de huidige omstandigheden op de koopwoningmarkt, leidt tot langere verkooptijden van vergelijkbare woningen in de vrije verkoop en dat daarmee ook de prijsontwikkeling van die woningen negatief wordt beïnvloedt.

## S4 Mening van makelaars en taxateurs

Makelaars kennen de koopwoningmarkt van Woonbron en hebben een mening over koopgarant. Allen stellen dat de marktwaarde van koopgarant gelijk moet zijn aan de marktwaarde bij vrijeverkoop. Echter, koopgarant wordt vaak in blokken van huurwoningen aangeboden en daarom zouden koopgarantwoningen een iets lagere marktprijs kunnen hebben; de complexen ogen vaak wat rommelig. Uit de marktverkenning (S2) blijkt dat het geval te zijn. Zij waarderen de koopgarantwoningen met behulp van woningmarktsystemen zoals MIDAS en informatie van het Kadaster. Deze systemen registreren de koopgarantkorting niet, maar omdat zij de lokale markt goed kennen, weten ze ook welke woningen koopgarant zijn en welke woningen vrijemarktwoningen. Zij corrigeren hiervoor en geven aan dat over het algemeen er geen problemen zijn.

Koopgarant is een product met lagere woonlasten. In economisch mindere tijden zal de consument voor koopgarant kiezen, dat vinden alle makelaars. Er is zelfs geen keuze, zeggen twee makelaars. Betaalbaarheid staat boven alles. Als kopers de keuze hebben tussen wel of geen korting, dan kiest iedereen voor korting. Voor de kredietcrisis, een markt met hoge omzetsnelheid, had, volgens de makelaars, koopgarant nauwelijks zichtbare invloed. Koopgarant was tijdens deze periode van prijsstijging minder gewild omdat men dan een deel van de winst moest afdragen. Anno 2011 is de situatie voor de vrijemarktverkopen zeker verslechterd. Het marktaandeel van koopgarant is stevig toegenomen terwijl erg veel reguliere koopwoningen te koop blijven staan. Makelaars maken zich zorgen over de invloed van koopgarant op de verkoopbaarheid en prijsvorming van deze woningen. Sommige makelaars geven zelfs aan dat er op dit moment teveel koopgarant wordt aangeboden waardoor zelfs de koopgarantmarkt wordt overvoed. Zij geven als suggestie om de koopgarantkorting te verlagen.

# 1 Inleiding

Woonbron bezit in Rotterdam, Spijkenisse, Delft en Dordrecht ongeveer 46.000 woningen. Vanuit de overtuiging dat ieder huishouden zelf de keus moet maken of het in een huur- of koopwoning wil wonen, kunnen klanten van Woonbron (steeds meer) kiezen tussen het kopen of huren van de aangeboden woning en uit aanvullende producten en diensten. Dit 'product' wordt Te Woon genoemd: woningen worden Te Woon aangeboden.

Er bestaan twee Te Woon-varianten: koopgarant en koopcomfort. Met koopgarant krijgt de koper van Woonbron een korting van 25% op de marktwaarde van een bestaande woning en tot 33,33% van een nieuwbouwwoning. Dat scheelt aanzienlijk in de woonlasten van het huishouden. Een tweede en derde effect is dat de prijs-kwaliteitsverhouding en de bereikbaarheid gunstig beïnvloed wordt. Ten opzichte van kwalitatief gelijkwaardige woningen die door bijvoorbeeld particulieren aangeboden worden, heeft de Koopgarantwoning een lagere prijs. Huishoudens die een koopgarantwoning kopen, moeten daarentegen ook beseffen dat zij bij 'terugverkoop' ook met korting verkopen aan Woonbron. Zij delen daarmee verlies of winst op de marktprijs. Huishoudens zijn verplicht om aan Woonbron terug te verkopen en Woonbron is verplicht de woning terug te kopen. In principe kunnen de baten en lasten van het 'product' koopgarantwoning tegen elkaar weggestreept worden. Koper en verkoper maken op termijn niet méér winst of verlies dan bij aankoop of verkoop op de vrije markt (zie kader Koopgarant, risico en Fair Value).

Bij koopcomfort wordt het verlies of winst niet gedeeld; kopen met koopcomfort is bijna hetzelfde als kopen op de vrije markt. Het huishouden betaalt een marktconforme prijs voor de woning. Een waardestijging of -daling wordt dus niet met Woonbron gedeeld. Net als koopgarant biedt koopcomfort een terugkoopgarantie. Woonbron koopt altijd binnen drie maanden de woning terug. Sommigen zien deze terugkoopgarantie als een voordeel (zekerheid van snelle verkoop), anderen zien dat als een nadeel (geen onderhandelingsruimte).

## **Koopgarant, risico en Fair Value**

Een manier om het rendementsrisico van een eigen woning te beperken is de eigen woning in te ruilen voor een zogenaamde beschermde koopwoning; een Koopgarantwoning. Dergelijke eigendomsvormen dragen bij aan keuzevrijheid waar het gaat om het vermogensrisico in de woning en het risico op restschuld. In Nederland kennen we Koopgarant en soortgelijke producten, producten die zich kenmerken door een korting op de koopprijs van de woning in ruil voor een winst- en verliesdeling. De maandelijkse lasten voor de bewoner zijn lager dan die van een gewone koopwoning, het rendement is lager door de winstdeling en het rendementsrisico is lager door de verliesdeling. Het gaat dus om een product met een lager rendement en een lager risico dan een gewone koopwoning. Met het zogenaamde *Fair Value* model wordt getoetst of een product wel Fair Value levert, dus of de baten in vergelijking met een koopwoning wel opwegen tegen de lasten. Het Fair Value model is recent geëvalueerd.

Koopgarant vormt een aanvulling op de huidige markt waarop consumenten alleen maar kunnen kiezen uit huur of koop: wel of niet investeren in de woningmarkt. Koopgarant en soortgelijke producten vormen voor bepaalde doelgroepen zoals starters en meer risicomijdende mensen een mogelijkheid om vermogen op te bouwen, maar dan wel met een beperkt risico. Koopgarant vergroot dus de keuzevrijheid qua risico's op de woningmarkt, heeft geen keerzijde in de vorm van moral hazard of adverse selection en de kosten wegen, conform de Fair Value gedachte, zowel voor koper als verkoper, op tegen de baten van het product. Wie helemaal geen rendementsrisico wil lopen, kiest het beste voor een huurwoning. Het is dan de investeerder in de huurwoningen die het rendementsrisico loopt.

## 1.1 Marktbederf: onderzoeksvragen

Woonbron evalueert in 2011 het Te Woon concept door middel van een aantal onderzoeken. Het voorliggende rapport gaat in op het eventuele marktbederf dat optreedt door het aanbieden van koopgarantwoningen. Hoewel in de afgelopen twee jaar slechts eenmaal in de landelijke dagbladders koopgarant gekoppeld is aan marktbederf, worden beide begrippen in de wandelgangen vaak in elkaars verlengde genoemd (Trouw, 14 maart 2011, zie afbeelding 1.1). In dit rapport staat de concurrentiepositie van koopgarant centraal. Er worden antwoorden gegeven op de onderzoeksvragen:

### *Hoofdvraag:*

1. Beïnvloedt het aanbod van koopgarant de marktkansen ongunstig (specifiek voor particulieren)?

### *Deelvragen:*

2. Veroorzaakt de aanwezigheid van veel koopgarantwoningen een prijsdrukkend effect op alle woningen in de wijk?
3. Wordt bij modelmatige waardebeoordeling van woningen in het kader van NHG en WOZ rekening gehouden met het feit dat de korting niet bij het Kadaster geregistreerd wordt?
4. Mening van makelaars en taxateurs: waarden woningzoekenden (subjectiviteit) koopwoningen lager in een wijk met een groot aandeel koopgarant?

### Afbeelding 1.1

#### Trouw 14 maart 2011 over Koopgarant en marktbederf

**Verkoop corporatiewoningen**

# Recordaantal huurwoningen met hoge korting verkocht

■ De Woonbond spreekt over verkwanseling van maatschappelijk vermogen

**Alwin Kuiken**

Het aantal huurwoningen dat met hoge korting is verkocht, is vorig jaar fors gestegen. Dat blijkt uit cijfers die de stichting OpMaat vandaag publiceert.

Deze stichting begeleidt de verkoop van huurwoningen als de korting hoger is dan tien procent.

Corporaties maken dan gebruik van Koopgarant, een koopconstructie waarbij de korting kan oplopen tot 49 procent. Doorverkopen mag niet, de corporatie houdt het terugkooprecht. Eventuele winst of verlies wordt gedeeld over koper en corporatie.

In 2008 verkochten woningbouwverenigingen 2800 woningen met Koopgarant; in 2009 waren dat er 5200. Vorig jaar werden het er 6700, een stijging van dertig procent. De toename valt te verklaren door de crisis. Corporaties verkopen daardoor minder woningen. Hoge korting aanbieden kan dan helpen. Vooral starters op de woningmarkt maken er gebruik van.

De cijfers staan in schril contrast met het aantal corporatiewoningen dat op een 'normale' manier werd verkocht. Dat daalde van tienduizend in 2007 naar achtduizend in 2009. De brancheorganisatie van corporaties, Aedes, verwacht voor 2010 geen stijging. Daardoor is korting nu eerder regel dan uitzondering.

Maar zonder risico is dat niet, stellen deskundigen. Want als huurders de lasten niet meer kunnen dragen, moet de corporatie binnen drie maanden de woning terugkopen. En daarvoor moet wel geld zijn.

Marja Elsinga, hoogleraar huisvestingssystemen aan de TU Delft, spreekt over 'een steen om de nek' van woningcorporaties.

De Woonbond rept over het 'verkwanselen van het maatschappelijk vermogen' van corporaties. „Dat is bestemd voor de volkshuisvesting, niet voor individuele eigenaren”, zegt woordvoerder René van Genugten.

De lage prijs zorgt volgens hem voor 'marktbederf', waardoor de huizenprijzen die 'toch al onder druk staan, nog verder zullen dalen'. Tien procent korting vindt hij wel genoeg. Bovendien gaat de verkoop ten koste van betaalbare huurwoningen, zegt de Woonbond.

Rein Bakker, directeur van OpMaat, ontkent dat. Hij wijst erop dat er 125.000 woningen via Koopgarant voor de zittende huurders te koop zijn. Het aantal van 'slechts' 6700 verkochte woningen wijst er volgens hem op dat de hoge korting mensen niet altijd overhaalt. „Veel mensen krijgen de financiering niet rond”, zegt hij.

Volgens Bakker vormt de terugkoopverplichting 'nauwelijks' een risico. Ook niet bij corporaties als Woonbron, die tien procent van hun woningen via Koopgarant verkochten. „Hoe groot is de kans dat iedereen uit Libië hierheen komt? Zo groot is de kans dat iedereen op hetzelfde moment zijn woning verkoopt.”

## 1.2 Onderzoeksopzet

Het marktbederf is in dit rapport vanuit drie invalshoeken benaderd.

1. Allereerst wordt met behulp van geregistreerde transactiegegevens vanaf 2000 de marktontwikkelingen beschreven in Delft, Dordrecht, Rotterdam en Spijkenisse, het verzorgingsgebied van Woonbron. Hierbij wordt een indeling gehanteerd naar 4-cijferig postcodegebieden. Door van koopgarant en van de andere (vrije markt) transacties de prijsontwikkeling en het aantal verkopen binnen die kleine ruimtelijke gebieden te volgen, wordt een indruk gegeven van de concurrentiepositie van de koopgarant ten opzichte van de vrijemarktverkopen. Daarbij wordt op basis van het marktaandeel van de koopgarant per postcodegebied een driedeling gehanteerd, namelijk postcodegebieden zonder koopgarant, met een marktaandeel van minder dan 6%. En met een marktaandeel van meer dan 6%. De grens van 6% is gekozen omdat het gemiddelde marktaandeel van de koopgarant (verkocht door Woonbron) over de periode 2000-2011 gemiddeld 6% is. Naast deze marktverkenning wordt ook statistisch getoetst of de prijsontwikkeling van koopgarant afwijkt van die van de vrijemarktverkopen. Daarbij wordt gebruik gemaakt van statistische methoden en technieken (variantieanalyse) die al eerder door het Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft zijn toegepast voor het in kaart brengen van de prijsontwikkeling in Prachtwijken. Voor de marktverkenning is gebruik gemaakt van Kadasterdata die in het bezit is van Woonbron en van het verkoopbestand van Woonbron zelf. Dit laatste bestand bevat alle koopgarantverkopen vanaf 2000 inclusief de marktwaarde, de korting en de verkoopprijs. Door het duiden van de marktontwikkelingen ontstaat een beeld van de concurrentiepositie van koopgarant ten opzichte van de vrijemarktverkopen (onderzoeksvragen 2).
2. Als tweede is geïnventariseerd in hoeverre modellen die de woningprijs schatten voor bijvoorbeeld NHG-hypotheken en WOZ-waarderingen gebruik maken van Kadasterdata en niet corrigeren voor de korting die Woonbron geeft op de marktprijs van koopgarantwoningen. Het gevaar is aanwezig dat deze bedrijven de verkoopprijs (inclusief korting) voor de waarderingen gebruiken en niet de marktprijs (exclusief korting) met als gevolg dat woningen in een ruimtelijk gebied rondom de koopgarantverkopen een te lage waardering krijgen. Hiervoor is een aantal telefonische interviews afgenomen (onderzoeksvraag 3).
3. De derde invalshoek is een aantal interviews met makelaars en taxateurs. Door middel van een semigestructureerde vragenlijst – die in samenspraak met Woonbron is opgesteld – zijn gesprekken gevoerd worden met makelaars en taxateurs binnen het verzorgingsgebied van Woonbron (onderzoeksvraag 4).

## 1.3 Leeswijzer

Het rapport bestaat uit een samenvatting, vier hoofdstukken en drie bijlagen. De marktverkenning is onderwerp van hoofdstuk 2. Hierin is naast een algemene indruk van de ontwikkelingen in het verzorgingsgebied ook de ontwikkelingen tussen de postcodegebieden en binnen de postcodegebieden aan de orde. Verder is in paragraaf 2.4, met behulp van variantieanalyse, getoetst of de prijsverschillen op toeval berusten of dat er een systematisch prijsverschil is tussen koopgarant en verkopen op de vrije markt. Hoofdstuk 3 doet verslag van de interviews met de bedrijven die met behulp van modellen de marktprijs van woningen schatten en hoofdstuk 4 geeft de mening van makelaars en taxateurs binnen het verzorgingsgebied. In de bijlagen is meer informatie te vinden over de marktontwikkelingen (bijlage A), de variantieanalyse (bijlage B) en de meningen van de makelaars en taxateurs (bijlage C).

Te Woon: is er sprake van marktbederf?

## 2 Marktverkenning: ontwikkeling van de prijs en het aantal transacties

### 2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk geeft een marktverkenning van het verzorgingsgebied van Woonbron: Rotterdam, Spijkenisse, Delft en Dordrecht. Voordat ingezoomd wordt op de marktverkenning binnen de afzonderlijke steden geeft paragraaf 2.2 een indruk van de prijsontwikkeling en het aantal verkopen in het gehele verzorgingsgebied. Voor dit onderzoek wordt de databestanden van Woonbron (verkochte koopgarantwoningen) en de databestanden van het Kadaster die in bezit zijn van Woonbron (vrijmarkt woningen) gebruikt. In totaal zijn er in de periode vanaf 2000 bijna 119.000 verkocht. Daarna wordt in paragraaf 2.3 de marktontwikkelingen binnen de vier steden besproken waarbij zowel de positie van de afzonderlijke postcodegebieden ten opzichte van elkaar besproken wordt als de concurrentiepositie van de koopgarant ten opzichte van de vrije verkoop binnen de postcodegebieden. In paragraaf 2.4 wordt, met behulp van variantieanalyse, getoetst of de gemiddelde prijs en de prijsontwikkeling van koopgarant verschilt met die van de vrijmarktverkopen. Voor de marktverkenning is gebruik gemaakt van een driedeling in de postcodegebieden, namelijk naar marktaandeel van de koopgarant (verkocht door Woonbron) in het totaal aan verkopen per gebied. De drie categorieën zijn geen marktaandeel, minder dan 6% en meer dan 6%. Als er sprake is van marktbederf door een groot aanbod van koopgarant dan zal dat terug te zien moeten zijn in verschillende prijsontwikkelingen van deze drie marktsegmenten. Het marktaandeel is per postcodegebied bepaald als gemiddelde over de periode 2000 – 2011. Paragraaf 2.5 vat het hoofdstuk samen.

Dit hoofdstuk volgt de gemiddelde marktprijs en het aantal verkopen van zowel koopgarantwoningen (verkocht door Woonbron<sup>2</sup>) evenals die van andere verkochte woningen (vrijmarkt woningen). De marktprijs van koopgarant is exclusief de korting die Woonbron geeft en is daarmee vergelijkbaar met de marktprijs van de vrijmarkt woning. Het probleem is echter dat tot de categorie 'vrijmarkt woning' ook koopgarantconstructies van andere corporaties behoren. Het gevaar dat de gepresenteerde marktontwikkelingen in dit rapport een onjuist beeld geven, doordat de koopgarantwoningen van andere corporaties in het verzorgingsgebied niet geïdentificeerd kunnen worden in de Kadasterdata, is klein. Het Kadaster blijkt namelijk de koopgarantwoning van Woonbron *niet* als een woningpassering te registreren maar als erfpachtpassing. Slechts 248 van de 6988 verkochte koopgarantwoningen door Woonbron vanaf 2000 zijn 'teruggevonden' als woningtransactie in het Kadasterbestand; deze 248 woningen kennen trouwens ook een erfpachtconstructie en de vraag is dan ook waarom deze woningen wel als woningpassering zijn geregistreerd. Waarschijnlijk zijn de koopgarant- of MVE-woningen van andere corporaties die op erfpacht staan ook niet opgenomen in het Kadasterbestand. Een tweede conclusie is dat er veel meer woningen verkocht worden in de regio dan het Kadaster registreert.

---

<sup>2</sup> In de gebruikte databestanden was het onmogelijk om de koopgarantwoningen van andere corporaties te identificeren.

## 2.2 Algemene indruk

### 2.2.1 Tussen de postcodegebieden

Woonbron bezit in Rotterdam, Spijkenisse, Delft en Dordrecht ongeveer 46.000 woningen. Tabel 2.1 geeft een overzicht van alle woningverkopen in de vier onderscheiden gemeenten. In totaal zijn er vanaf 2000 108.723 woningen verkocht waarvan het grootste deel in Rotterdam (76.926). De gemiddelde marktprijs over de periode 2000 tot en met de eerste helft 2011 van deze woningen is €168.000; Delft heeft de hoogste gemiddelde prijs (€197.000) en Rotterdam de laagste (€163.000). Verder geeft de tabel het marktaandeel van koopgarant (verkocht door Woonbron) in het totaal aantal verkopen (6,4%). Voor Delft geldt het hoogste aandeel (10,1%) en voor Rotterdam het laagste (6,0%). Tabel 2.2 geeft dezelfde informatie, maar nu alleen voor de postcodegebieden waarbinnen Woonbron koopgarantwoningen heeft verkocht. Hierdoor stijgt, logisch, het marktaandeel (9,2%). Verder valt op dat het prijsverschil tussen de koopgarant en de vrijemarktverkopen is verkleind. Voor wat betreft Delft zijn de aantallen en de prijs gegeven voor de periode vanaf 2005 en voor Spijkenisse vanaf 2003. Woonbron was voor die tijd niet actief in beide steden met de verkoop van koopgarantwoningen.

**Tabel 2.1 Aantal verkopen, marktaandeel koopgarant (Woonbron) en de marktprijs in het Woonbronverzorgingsgebied, januari 2000<sup>\*)</sup> – juli 2011**

	Delft <sup>*)</sup>	Dordrecht	Rotterdam	Spijkenisse <sup>*)</sup>	Totaal
<i>Verkopen</i>					
Woonbron	685	1158	4586	559	6988
niet-Woonbron	6071	17251	72340	6073	101735
Totaal	6756	18409	76926	6632	108723
<i>Marktaandeel</i>					
Koopgarant (Woonbron)	10,1%	6,3%	6,0%	8,4%	6,4%
<i>Verkoopprijs (x 1000 euro)</i>					
Woonbron	157	118	127	146	130
niet-Woonbron	221	170	166	181	170
Totaal	197	167	163	168	168

<sup>\*)</sup>Delft vanaf 2005, Spijkenisse vanaf 2003

Bron: Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

**Tabel 2.2 Aantal verkopen, marktaandeel koopgarant (Woonbron) en de marktprijs exclusief in postcodegebieden met koopgarant verkopen, januari 2000<sup>\*)</sup> – juli 2011**

	Delft <sup>*)</sup>	Dordrecht	Rotterdam	Spijkenisse <sup>*)</sup>	Totaal
<i>Verkopen</i>					
Woonbron	685	1158	4586	559	6988
niet-Woonbron	5913	9826	48278	4681	68698
Totaal	6598	10984	52864	5240	75686
<i>Marktaandeel</i>					
Woonbron	10,4%	10,5%	8,7%	10,7%	9,2%
<i>Verkoopprijs (x 1000 euro)</i>					
Woonbron	157	118	127	146	130
niet-Woonbron	218	147	139	183	151
Totaal	195	144	138	169	149

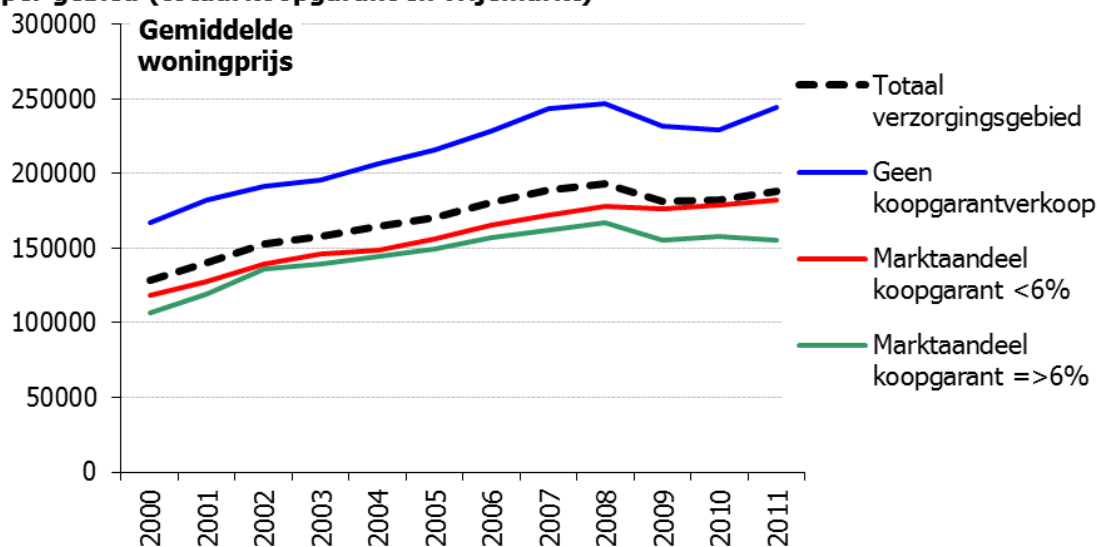
<sup>\*)</sup>Delft vanaf 2005, Spijkenisse vanaf 2003

Bron: Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

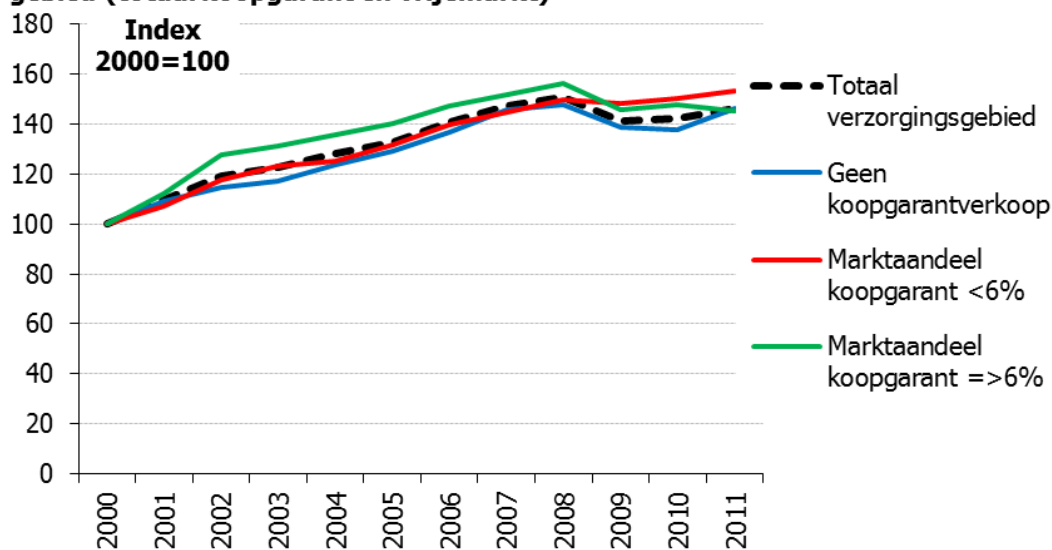
## Prijzontwikkeling

Afbeelding 2.1 geeft een indruk van de prijsontwikkeling vanaf 2000 voor het gehele verzorgingsgebied en de postcodegebieden geclusterd naar marktaandeel. In de afbeeldingen wordt geen onderscheid gemaakt naar eigendom; de gemiddelde prijs per jaar is gebaseerd op alle verkochte koopgarant- en vrijemarktwoningen. Geconcludeerd kan worden dat de gemiddelde prijs in postcodegebieden zonder koopgarant hoger is dan de gemiddelde prijs van het gehele verzorgingsgebied. De gemiddelde prijs in de gebieden met een marktaandeel tot 6% ligt in 2011 een fractie onder die van het totale verzorgingsgebied; voor gebieden met een marktaandeel boven de 6% blijkt de gemiddelde prijs in 2009 duidelijk gedaald te zijn, maar uit afbeelding 2.2 blijkt dat de gemiddelde prijs voor dit marktsegment zich tot en met 2008 bovengemiddeld had ontwikkeld. Uiteindelijk zijn de verschillen klein waardoor geconcludeerd wordt dat de drie onderscheiden ruimtelijke gebieden min of meer dezelfde

**Afbeelding 2.1 Ontwikkeling gemiddelde woningprijs binnen het verzorgingsgebied van Woonbron, naar marktaandeel koopgarant per gebied (totaal koopgarant en vrijemarkt)**

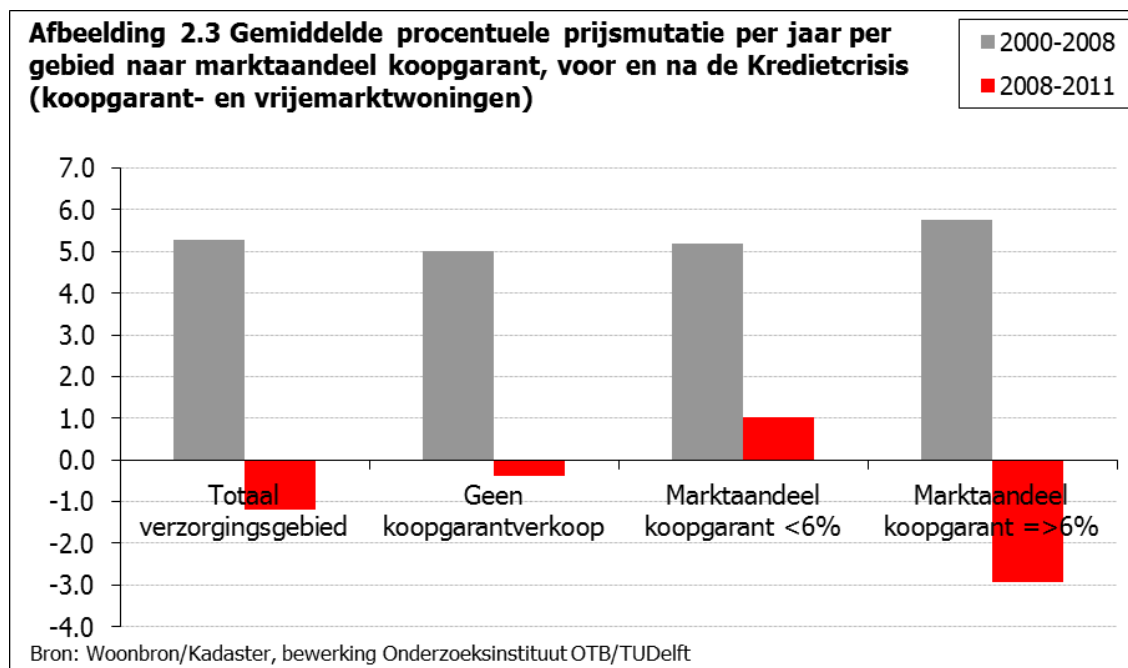


**Afbeelding 2.2 Ontwikkeling gemiddelde woningprijs binnen het verzorgingsgebied van Woonbron, naar marktaandeel koopgarant per gebied (totaal koopgarant en vrijemarkt)**



prijsonwikkeling volgen als die van het gehele verzorgingsgebied (afbeelding 2.2). Vanaf 2000 tot en met de eerste helft 2011 zijn de prijzen ongeveer met 50% gestegen.

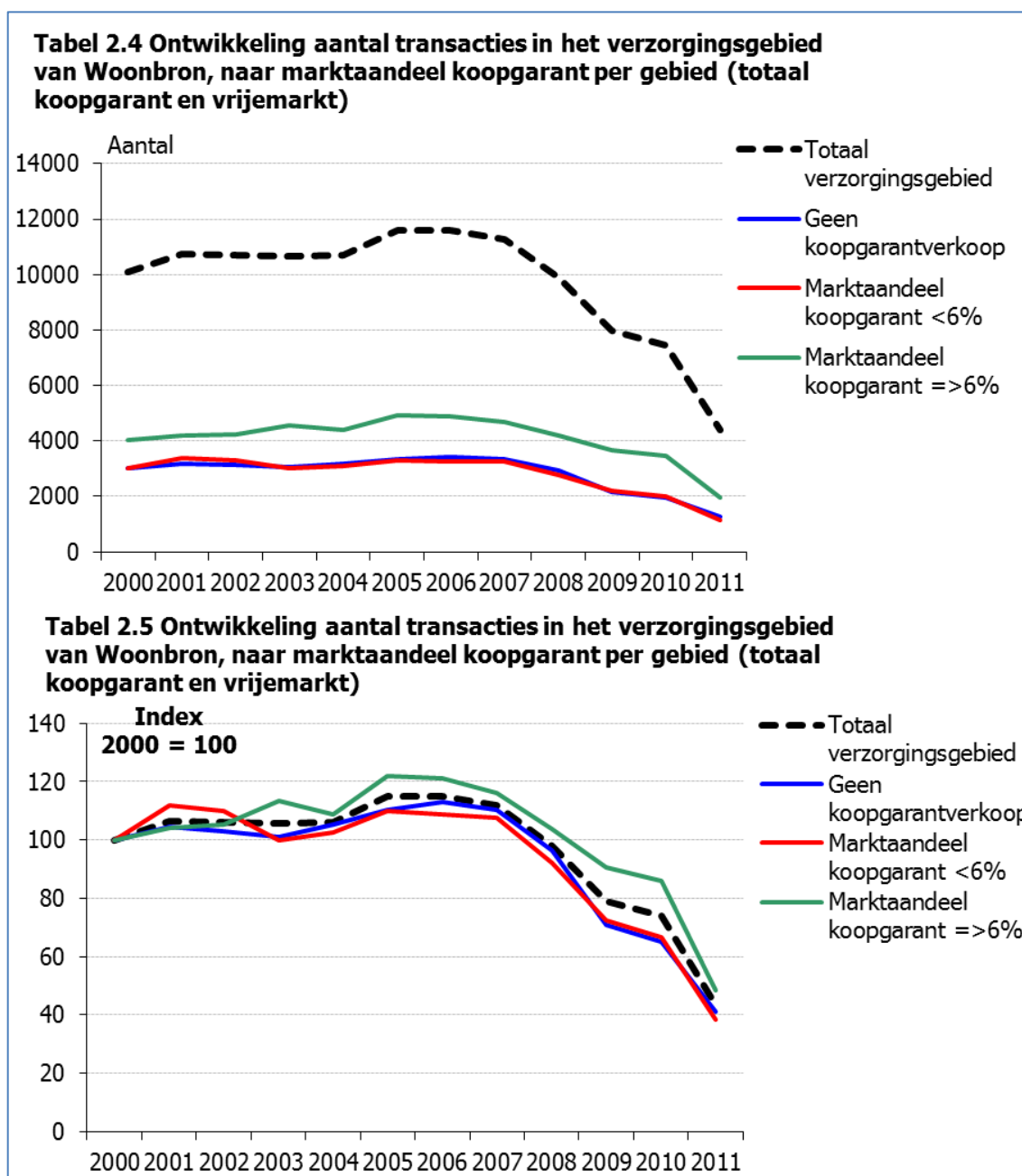
De kredietcrisis heeft vanaf eind 2008 de markt van koopwoningen veranderd. De introductie van de koopgarantwoning (Te Woon) geeft de koper de keus om de woning met of zonder korting te kopen. Kiest de koper voor de korting dan beperkt het huishouden het rendementsrisico. Vanuit de rendementsgedachte wordt in een stijgende markt verwacht dat huishoudens niet kiezen voor de korting: men wil het gehele rendement aan zich binden. In een dalende markt, zoals na de aanvang van de kredietcrisis, toont het huishouden een risicomijdend gedrag. Verwacht wordt dat daarom de prijsontwikkeling voor de crisis zich positiever heeft ontwikkeld voor wijken met geen of een klein aandeel koopgarantwoningen. Na de aanvang van de crisis eind 2008 zal een omgekeerd patroon zichtbaar moeten zijn. De meer risicovolle vrijemarktverkoop (niet-koopgarant) zal sneller in prijs dalen dan het risicomijdend product 'koopgarant'. Van marktbederf kan daardoor alleen sprake zijn als de gemiddelde prijs van gebieden zonder koopgarantwoningen achterblijft bij gebieden met een groot marktaandeel koopgarantwoningen. Afbeelding 2.3 geeft hierover informatie. Hier valt op dat gebieden zonder koopgarant, zowel voor als na de aanvang van de kredietcrisis, iets achterblijven bij de gebieden met een beperkt aandeel koopgarant. Uit afbeelding 2.2 valt af te lezen dat de winst voor de koopgarantwoning vooral in 2002 gemaakt is; voor de gemiddelde prijs in gebieden met meer dan 6% koopgarantverkoop is toen bovengemiddeld gestegen. Vervolgens is de prijs na de crisis het snelst gedaald in de gebieden met een groot aandeel koopgarant. Dit kan ook op een marktcorrectie duiden omdat vooral de gemiddelde prijs van het segment meer dan 6% koopgarant hoog was in 2008. Vooral nog kan niet op basis van deze afbeelding geconcludeerd worden dat er sprake is van marktbederf ten aanzien van de woningprijs. Wel kan voorzichtig geconcludeerd worden dat er geen verschil is in prijsontwikkeling tussen de wijken met en zonder verkochte koopgarantwoningen (afbeelding 2.2) en dus dat er geen sprake is van marktbederf. In de volgende paragrafen wordt echter nader ingezoomd op deze prijsontwikkelingen tussen en binnen de postcodegebieden en, afsluiten in paragraaf 2.4, met een variantieanalyse om te toetsen of prijsverschillen daadwerkelijk optreden of veroorzaakt worden door toevallige verkopen.



### Aantallen verkopen

Doordat koopgarant een product is met een laag rendementsrisico wordt in een stijgende markt verwacht dat een huishouden niet voor de korting van koopgarant kiest en in een dalende markt, zoals na de aanvang van de kredietcrisis, wel een voorkeur voor koopgarant heeft. Dat zal terug te zien moeten zijn een stijgend marktaandeel. Het dalende aandeel van de koopgarant in goede tijden en het stijgende aandeel in slechte marktomstandigheden is daarmee een kenmerk van het product koopgarant. Van marktbederf kan daardoor alleen sprake zijn als het marktaandeel proportioneel veel toeneemt.

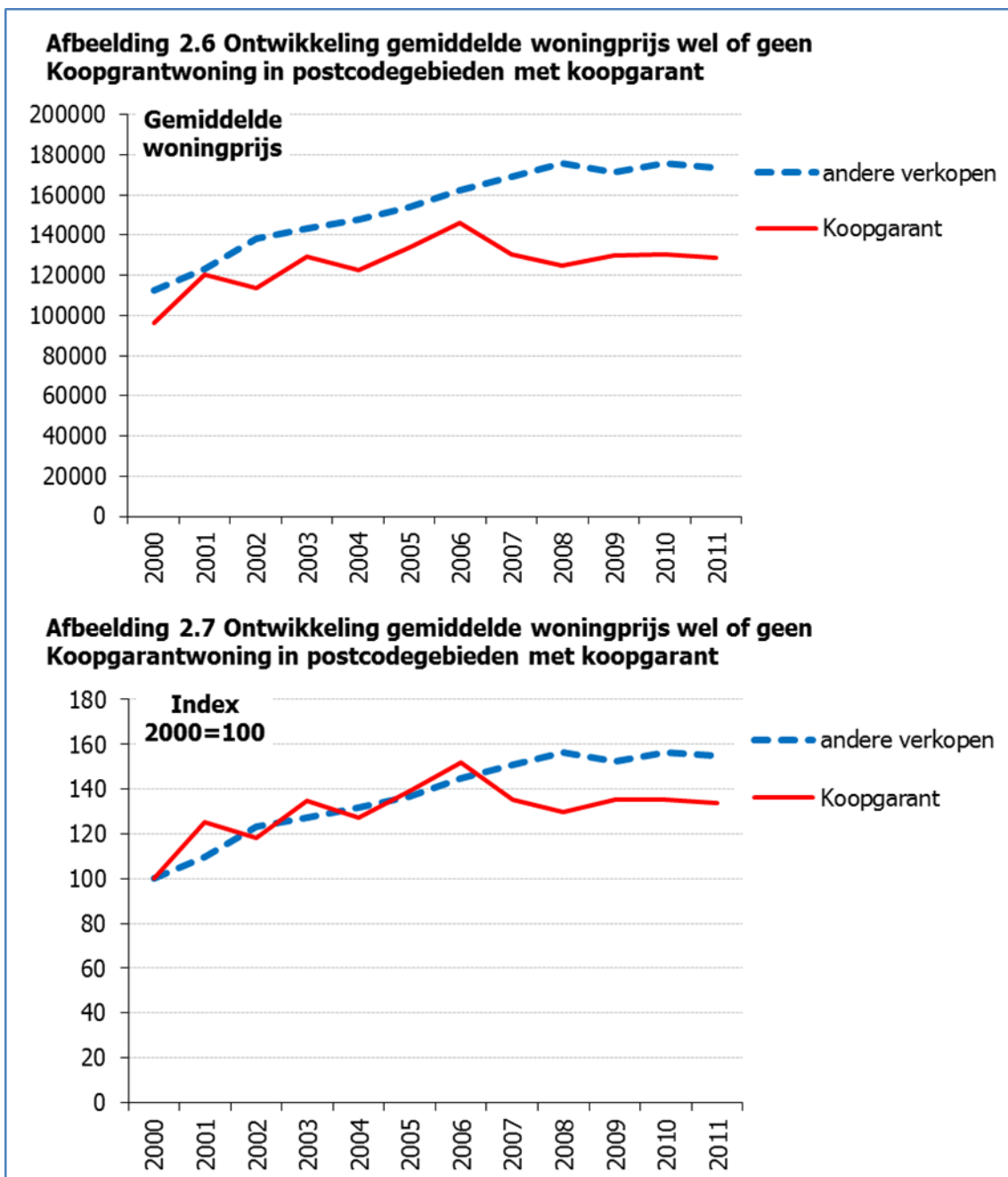
De afbeeldingen 2. 4 en 2.5 geven de ontwikkelingen van het aantal verkopen (koopgarant en vrijemarkt) in het verzorgingsgebied van Woonbron vanaf 2000. Het aantal verkopen in het gehele verzorgingsgebied ontwikkelde zich voor 2008 boven de 10.000 woningen per jaar, na de aanvang van de



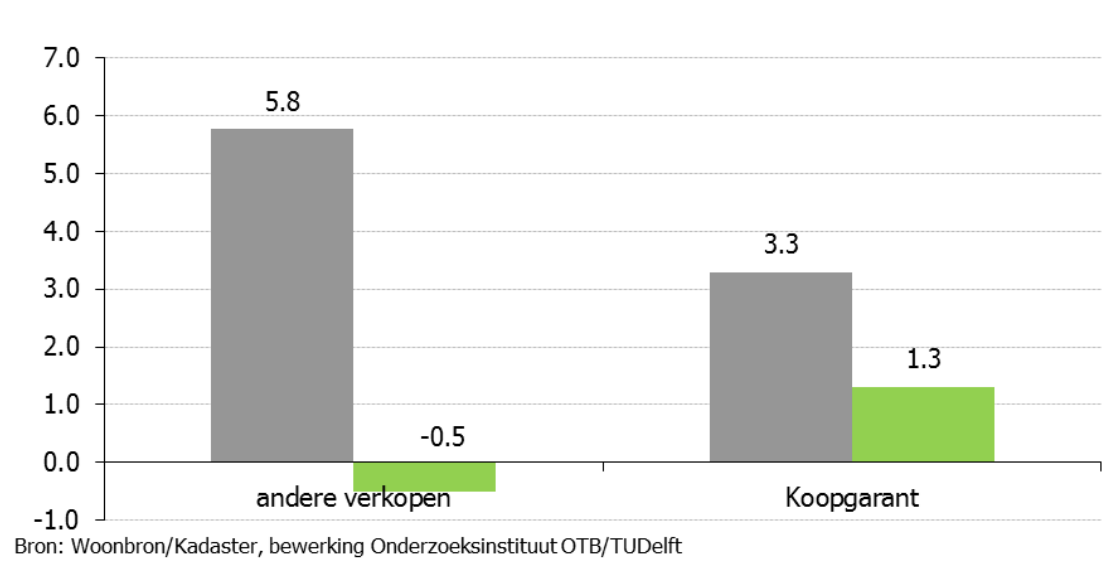
kredietcrisis is het aantal meer dan gehalveerd (afbeelding 2.4). Uit afbeelding 2.5 blijkt echter dat postcodegebieden met en zonder koopgarantverkopen op het oog dezelfde procentuele daling laten zien. Met andere woorden, het aantal verkopen in gebieden met een klein of groot percentage koopgarant ontwikkelt zich niet anders dan in gebieden met geen koopgarant.

### 2.2.2 Ontwikkeling van koopgarantwoningen versus niet koopgarantwoningen

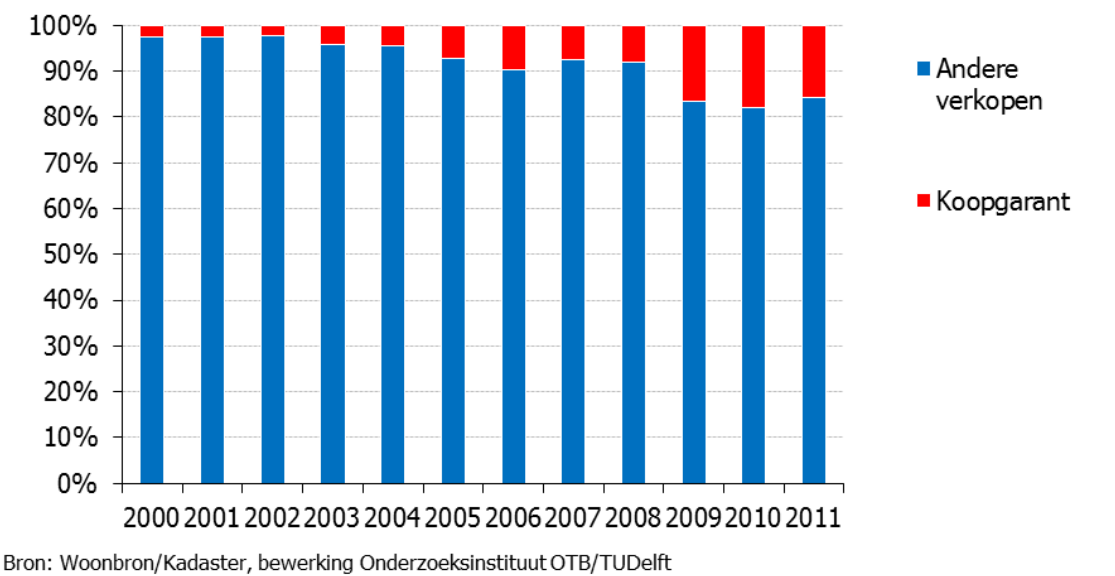
De voorgaande paragraaf maakte een vergelijking tussen postcodegebieden waar wel of geen koopgarantwoningen zijn verkocht. Deze paragraaf vergelijkt de verkoop van koopgarantwoningen met die van vrijmarkt woningen. Daarvoor wordt de prijsontwikkeling en het aantal verkochte woningen binnen de postcodegebieden met koopgarant gevolgd. Wijken waar Woonbron niet actief is, zijn dus niet in de analyse opgenomen. Door op een laag schaalniveau vergelijkingen te maken, kunnen uitspraken gedaan worden over marktbederf. Als eerste valt op dat de prijsontwikkeling van koopgarant minder glooiend is dan die van andere verkochte woningen (afbeelding 2.6 en 2.7). Dat komt vooral door het



**Afbeelding 2.8 Ontwikkeling gemiddelde woningprijs wel of geen Koopgarantwoning in postcodegebieden met koopgarant, Gemiddelde jaarlijkse procentuele mutatie naar tijdvak**



**Afbeelding 2.9 Aantal verkopen naar marktaandeel in postcodegebieden met koopgarant, per jaar**



geringe aantal verkochte koopgarantwoningen per jaar. Tot en met 2008 was bijvoorbeeld het marktaandeel van koopgarant (verkocht door Woonbron) slechts 5%; vanaf 2009 is dit aandeel spectaculair toegenomen naar 15%. De aandelen per jaar zijn grafisch weergegeven in afbeelding 2.9. Het gaat hierbij om postcodegebieden waar Woonbron woningen heeft verkocht.

Er is een verschil in prijsontwikkeling voor en na de intrede van de Kredietcrisis eind 2008. Dat is terug te zien in afbeelding 2.8. Hier wordt de gemiddelde prijsontwikkeling per jaar weergegeven voor de periode voorafgaand aan de kredietcrisis en na de intrede van de crisis. Opvallend is dat de gemiddelde prijs van de vrijemarktverkopen in het postcodegebied voor de kredietcrisis sterker is toegenomen

men dan de koopgarant (5,8% versus 3,3%<sup>3</sup>). Dit zijn de grijze staven in afbeelding 2.8. Echter, na de crisis is de gemiddelde prijs van koopgarant blijven toenemen (1,3% per jaar), terwijl de andere verkochte woningen in prijs zijn gedaald met gemiddeld 0,5% jaarlijks. Dit kan veroorzaakt worden doordat koopgarantproducten minder risico met zich meebrengen, waardoor de prijsontwikkeling wordt gedempt, zowel in een stijgende als dalende markt. Een andere oorzaak kan zijn dat de gemiddelde prijs van de vrijmarktverkopten meer onder invloed staat van vraagaanbodverhoudingen. Immers, de koopgarantwoning wordt 'geprijsd' door makelaars die 'gewend' zijn vooral vraagprijzen te geven. In een dalende markt neemt het verschil tussen de vraagprijs en de daadwerkelijke transactieprijs toe. Een derde reden waarom koopgarant na de intrede van de Kredietcrisis geen prijsdaling laat zien, kan komen door de zichtbare achterblijvende gemiddelde prijsstijging in de jaren 2007 en 2008. Wellicht heeft koopgarant hierdoor een betere concurrentiepositie gekregen ten opzichte van de vrijmarktverkopten. Afbeelding 2.9 geeft duidelijk aan dat het marktaandeel van koopgarant sterk is toegenomen na de intrede van de kredietcrisis. Nogmaals, dit is een verwacht patroon. Immers, koopgarant is een product waarmee de koper het vermogensrisico verlaagd. In economisch slechte tijden neemt de vraag naar dergelijke producten toe en in economisch goede tijden neemt de vraag naar dergelijke producten af.

## 2.3 Ontwikkeling binnen steden

Deze paragraaf beschrijft de marktontwikkeling binnen de vier steden. Per stad wordt een kort stilgestaan bij de marktontwikkelingen tussen de vierpositiepostcodegebieden en binnen die gebieden. In bijlage A wordt een aantal extra grafieken gegeven.

### 2.3.1 Delft

#### *Tussen de postcodegebieden*

Vanaf 2005 verkoopt Woonbron koopgarantwoningen in Delft. Afbeelding 2.10 geeft de prijsontwikkeling in Delft, de negen postcodegebieden met koopgarant en het totaal van de overige gebieden. Opvallend is de uitschieter in 2007 in de prijsontwikkeling van 'geen koopgarantgebied'. Blijkbaar is in dat jaar een vrij dure woning verkocht die het gemiddelde sterk beïnvloedt. Uiteindelijk is in 2011 de gemiddelde woningprijs van 'geen koopgarantgebied' het hoogst (€306.000) en in Voorhof het laagst (€149.000). Tabel 2.3 geeft informatie over de prijsontwikkeling van de Delftse wijken. Zo blijkt de gemiddelde prijs in de binnenstad van Delft vanaf 2005 met gemiddeld 4,7% per jaar te zijn gestegen, terwijl Buitenhof een gemiddelde daling laat zien van 1,4% jaarlijks.

Afbeelding 2.11 geeft informatie over de prijsontwikkeling voor en na de intrede van de kredietcrisis. Hier zien we het zelfde patroon terug als bij de prijsontwikkeling over de gehele periode. De Binnenstad lijkt bijvoorbeeld geen last te hebben van de crisis, terwijl de gemiddelde prijs in Vrijenban en Buitenhof dramatisch daalt. Wippolder is apart. De prijsstijging voor de crisis was buitensporig hoog door een aantal verkopen met hoge verkoopprijzen waardoor ook de daling na de crisis fors is.

---

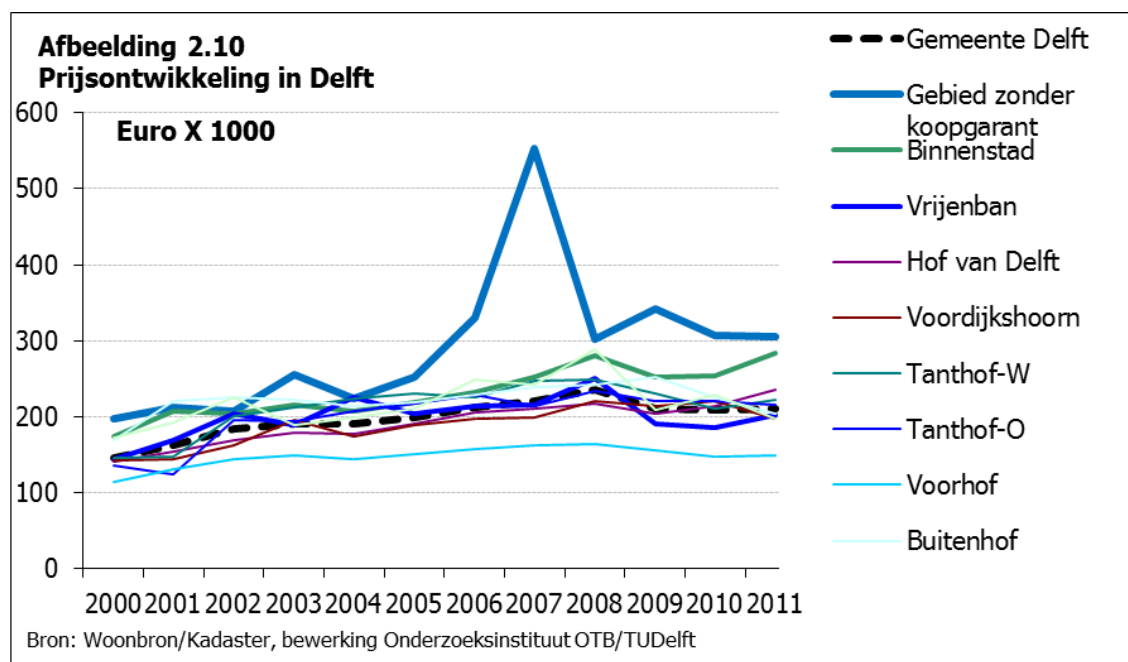
<sup>3</sup> Doordat in 2008 de gemiddelde prijs van vrijmarktverkopten aan de hoge kant was en die van de koopgarantwoningen aan de lage kant, is het gerepresenteerde verschil iets te groot. De gemiddelden voor de periode tot en met 2009 zijn respectievelijk 4,8% en 3,4%.

**Tabel 2.3 Gemiddelde prijsontwikkeling in Delft, % per jaar, 2005 – 1<sup>ste</sup> helft 2011**

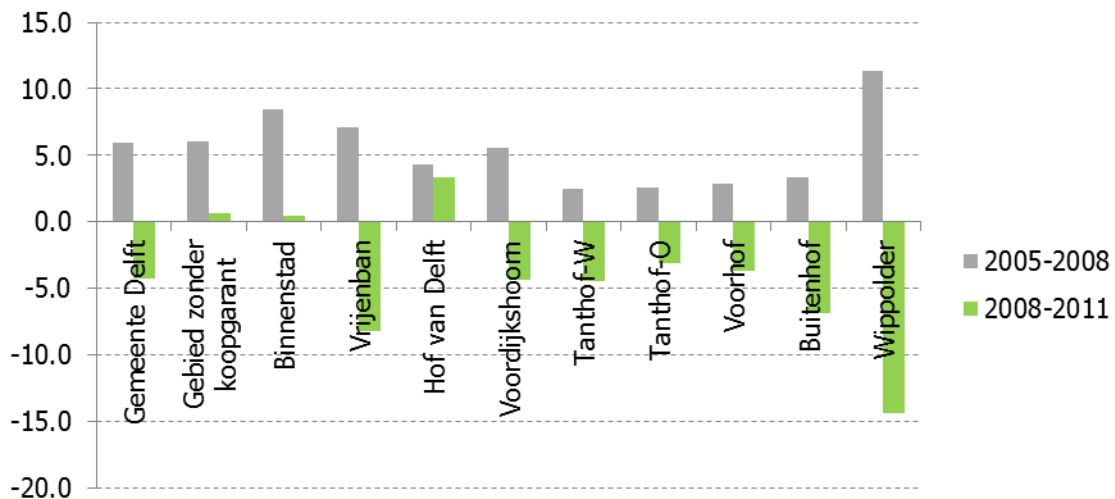
wijk	Prijsverandering
Binnenstad	4,7
Hof van Delft	3,9
<b>Geen Koopgarant</b>	<b>3,5</b>
<b>Delft</b>	<b>1,2</b>
Voordijkshoorn	0,9
Tanthof-O	0,0
Voorhof	-0,1
Vrijenban	-0,2
Tanthof-W	-0,7
Wippolder	-1,2
Buitenhof	-1,4

*Binnen postcodegebieden met Woonbronverkopen*

Vanaf 2005 verkoopt Woonbron koopgarantwoningen in Delft; voor die tijd niet. Gelijk vanaf dat jaar ontwikkelt de gemiddelde prijs van koopgarant zich negatief terwijl de prijs van de andere verkochte woningen stijgt (in postcodegebieden waarbinnen Woonbron actief is). Uit afbeelding 2.12 valt op te maken dat de verkoop van koopgarant geen enkele invloed heeft op de prijsontwikkelingen van de andere (vrije markt) woningen. Wel neemt het marktaandeel van koopgarant toe naar 23% in 2011 (afbeelding 2.13).

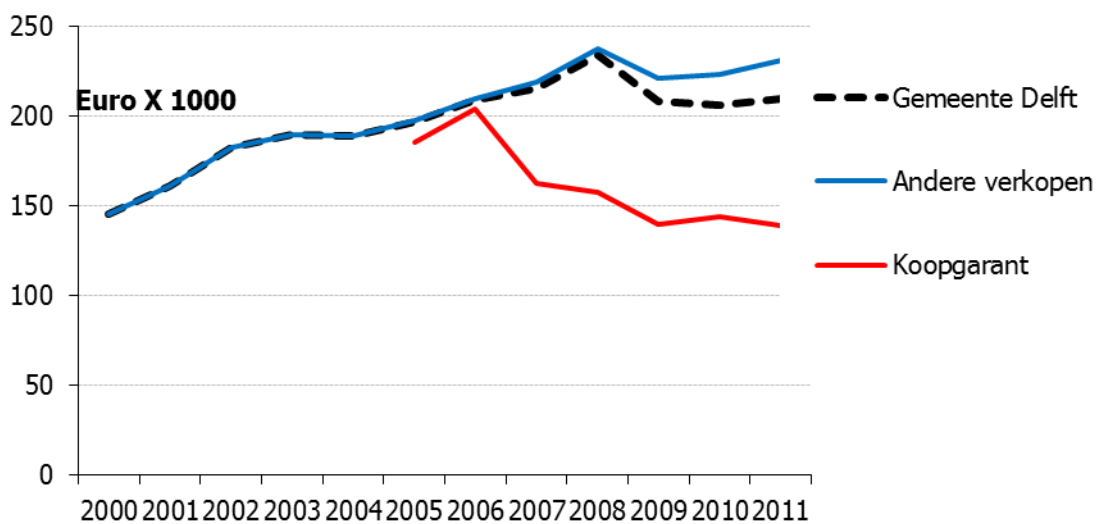


**afbeelding 2.11**  
**Gemiddelde %-prijsmutatie per jaar naar tijdvak in Delft**



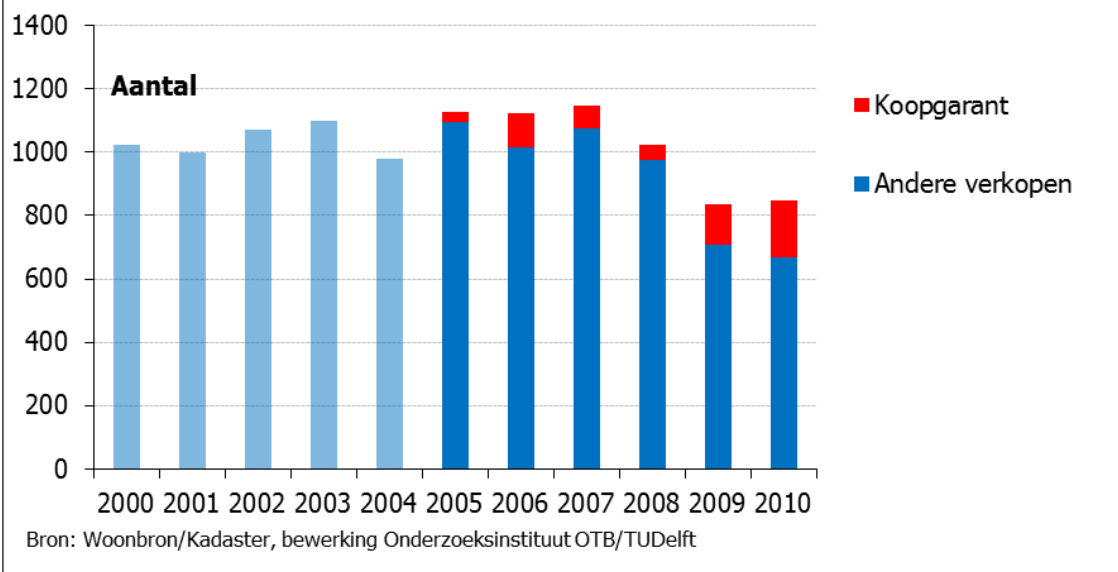
Bron: Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

**Afbeelding 2.13**  
**Prijsontwikkeling binnen postcodegebied met koopgarant, Delft**



Bron: Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

**Afbeelding 2.13**  
**Aantal verkopen binnen postcodebuurten met koopgarant, Delft**



### 2.3.2 Dordrecht

#### *Tussen de postcodegebieden*

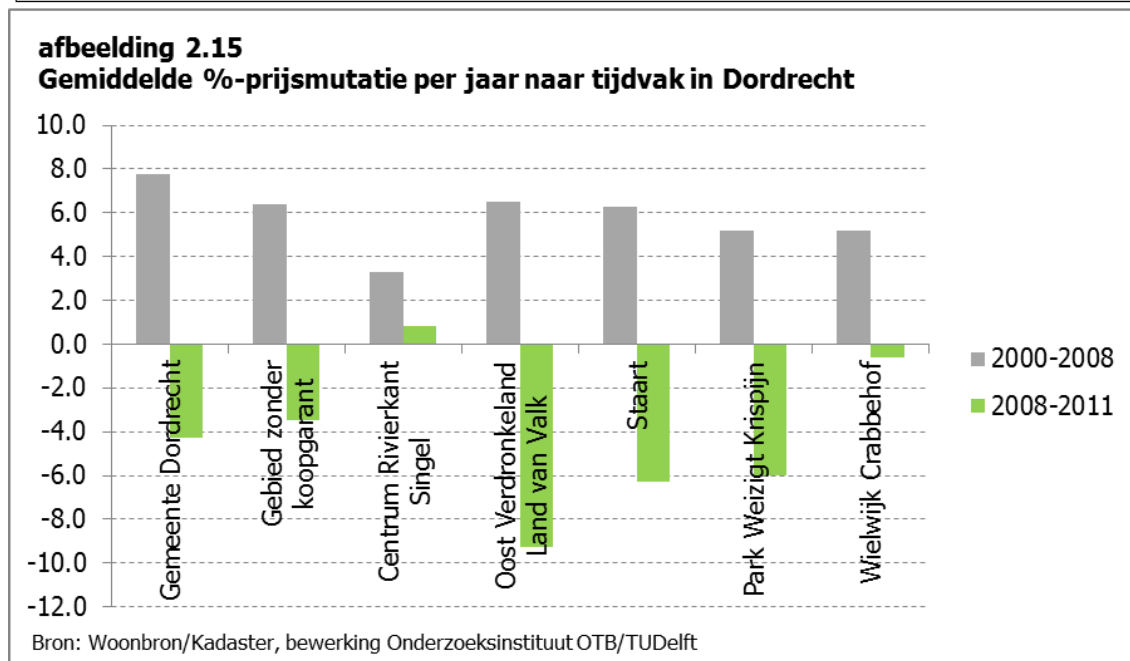
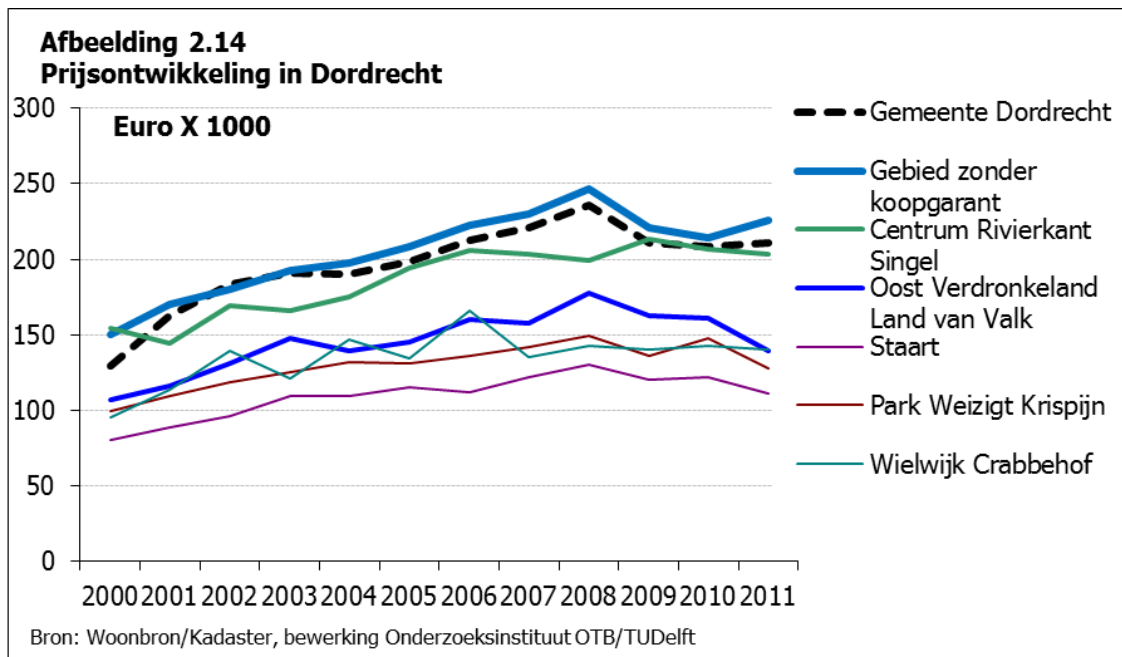
Dordrecht kent vijf postcodegebieden waarbinnen koopgarantwoningen verkocht zijn vanaf 2000: Centrum, Rivierkant Singel, Oost Verdronkeland Land van Valk, Staart, Park Weizigt Krispijn, Wielwijk Crabbefhof. De gemiddelde prijs van de gebieden zonder koopgarantwoningen is over de gehele periode het hoogst (2011: €225.000) en kende ook de hoogste gemiddelde prijsstijging per jaar vanaf 2000 (4,8% tabel 2.4). Wijk de Staart heeft gemiddelde de laagste woningprijs (€111.000 in 2011) en Park Weizigt Krispijn heeft een prijsverandering van 2,4% jaarlijks vanaf 2000.

**Tabel 2.4**

**Gemiddelde prijsontwikkeling in Dordrecht, % per jaar, 2000 – 1<sup>ste</sup> helft 2011**

Wijk	Prijsverandering
<b>Dordrecht</b>	<b>4,8<sup>4</sup></b>
<b>Geen Koopgarant</b>	<b>3,9</b>
Wielwijk Crabbefhof	3,8
Staart	3,1
Centrum Rivierkant Singel	2,7
Oost Verdronkeland Land van Valk	2,5
Park Weizigt Krispijn	2,4

<sup>4</sup> In eerste instantie is het vreemd dat heel Dordrecht een prijsontwikkeling laat zien die groter is dan alle afzonderlijke wijken. De verwachting is dat Dordrecht min of meer het gemiddelde volgt van alle gebieden. Echter, de gepresenteerde prijsverandering is ook afhankelijk van het aantal verkochte woningen per gebied. Doordat, in de tijd, het aandeel van gebieden met flinke prijsstijgingen groter is geworden, is de gemiddelde prijsstijging voor heel Dordrecht groter dan alle afzonderlijke gebieden.

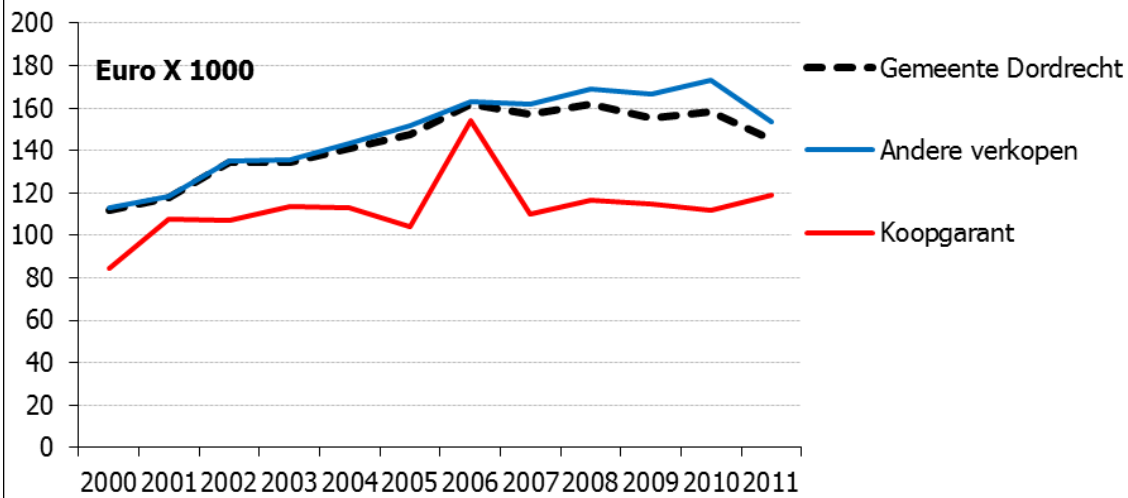


De vergelijking van de prijsontwikkeling voor en na de kredietcrisis leert dat slecht één gebied zowel voor als na 2008 een gemiddelde prijsstijging laat zien, namelijk Centrum Rivierkant Singel. Verder valt op dat de postcodegebieden zonder koopgarant zich beter qua prijs ontwikkelen als gebieden met koopgarant.

*Binnen postcodegebieden met Woonbronverkopen*

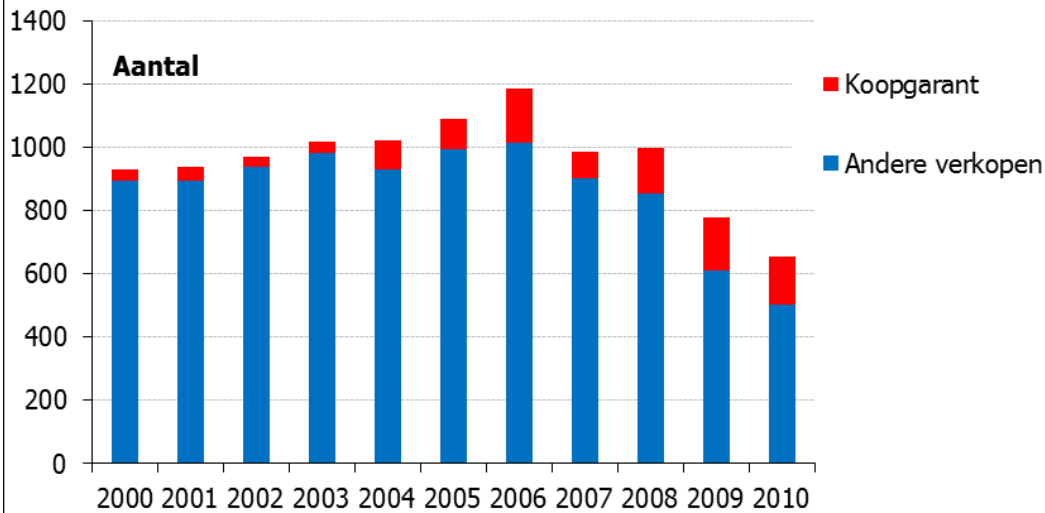
De gemiddelde prijs van koopgarantwoningen (€119.000) ligt duidelijk onder het niveau van de gemiddelde prijs van andere woningverkopen (€154.000). Het gaat hier om de gemiddelde marktprijs dus zonder koopgarantkorting van 25%. Ook is te zien dat de gemiddelde prijs van de andere woningen dan koopgarantwoningen (in hetzelfde postcodegebied) sterker is toegenomen: de toename van de andere verkopen is 30% en van koopgarant slechts 10%.

**Afbeelding 2.16**  
**Prijsontwikkeling binnen postcodebuurten met koopgarant,**  
**Dordrecht**



Bron: Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

**Afbeelding 2.17**  
**Aantal verkopen binnen postcodebuurten met koopgarant,**  
**Dordrecht**



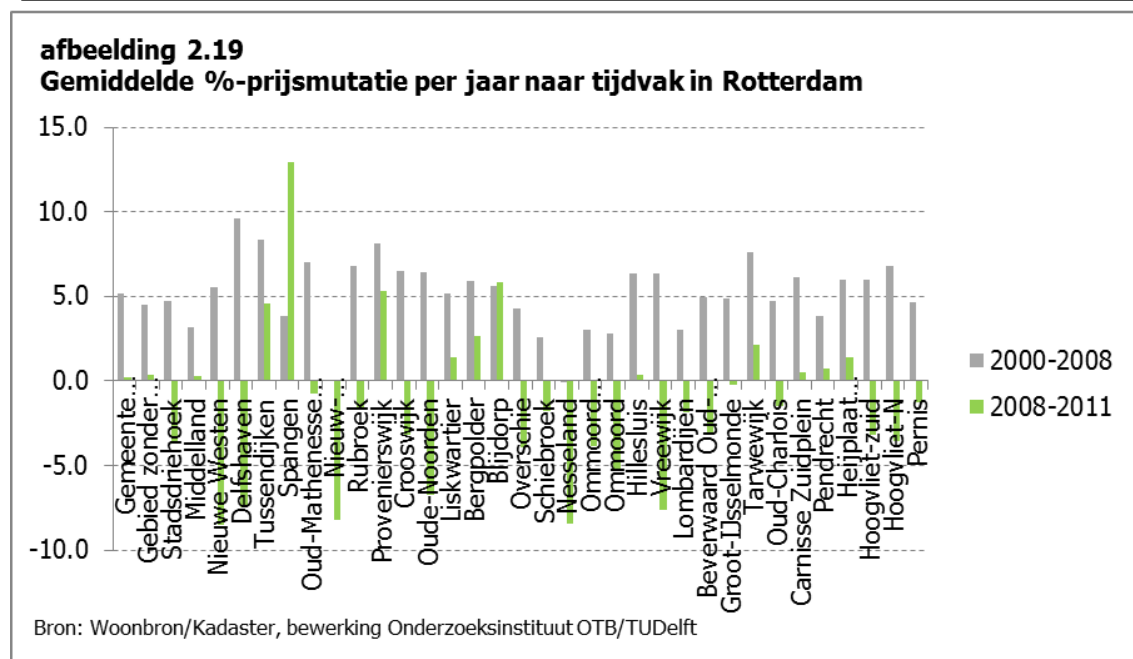
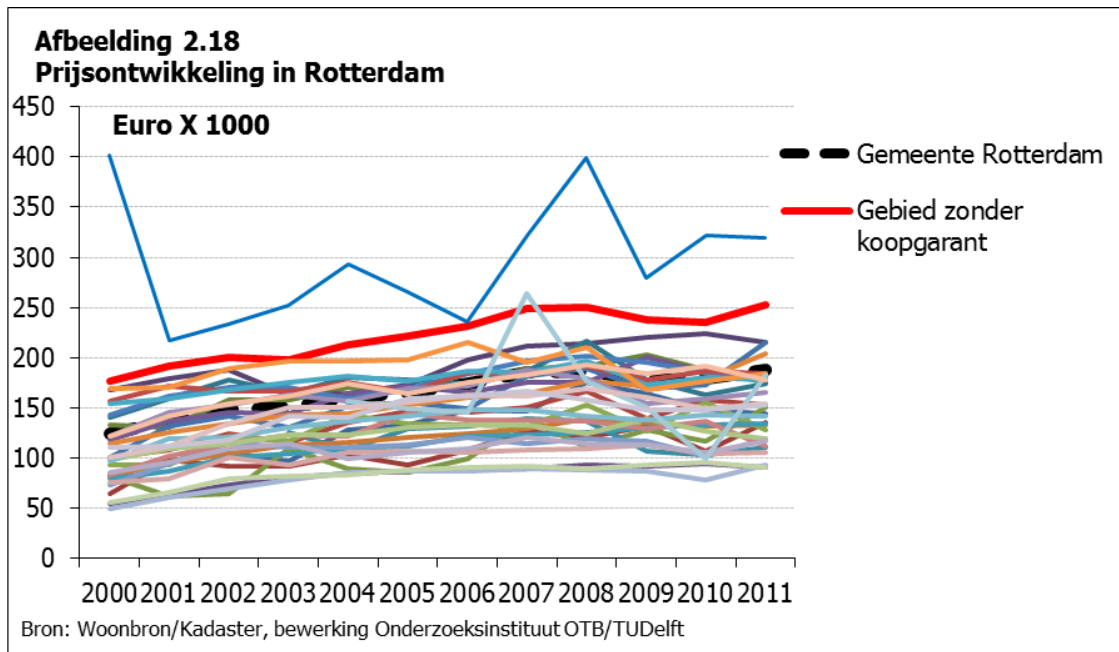
Bron: Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

Het marktaandeel koopgarant is stevig toegenomen van 9% in 2005 naar 23% in 2011 terwijl het aantal verkopen drastisch is gedaald door de kredietcrisis. Al eerder is opgemerkt dat de lichte prijsstijging in 2011 van koopgarantwoningen (afbeelding 2.16) en de toename van het marktaandeel koopgarantwoningen (afbeelding 2.17) strookt met de verwachte ontwikkeling van het product koopgarant.

### 2.3.3 Rotterdam

#### Tussen de postcodegebieden

Twee derde van de koopgarantwoningen van Woonbron wordt in Rotterdam verkocht. In de periode 2000 – 2011 gaat het om 4.586 koopgarantwoningen. Dat betekent dat 6% van alle verkochte Rotterdamse woningen in die periode koopgarantwoningen van Woonbron zijn geweest; het marktaandeel van Woonbron in gebieden met koopgarant ligt zelfs op 8,7%. In afbeelding 2.18 wordt de prijsontwikkeling gegeven van alle postcodegebieden in Rotterdam met wel of geen koopgarantwoningen. De sterk op-en-neer-gaande blauwe lijn aan de bovenkant van de afbeelding is Nesselande, een nieuwbouwwijk in Rotterdam waar dure woningen gerealiseerd zijn, maar slechts een beperkt aantal verkocht zijn als bestaande koopwoning. Wat verder opvalt, is dat het prijsniveau van de gebieden

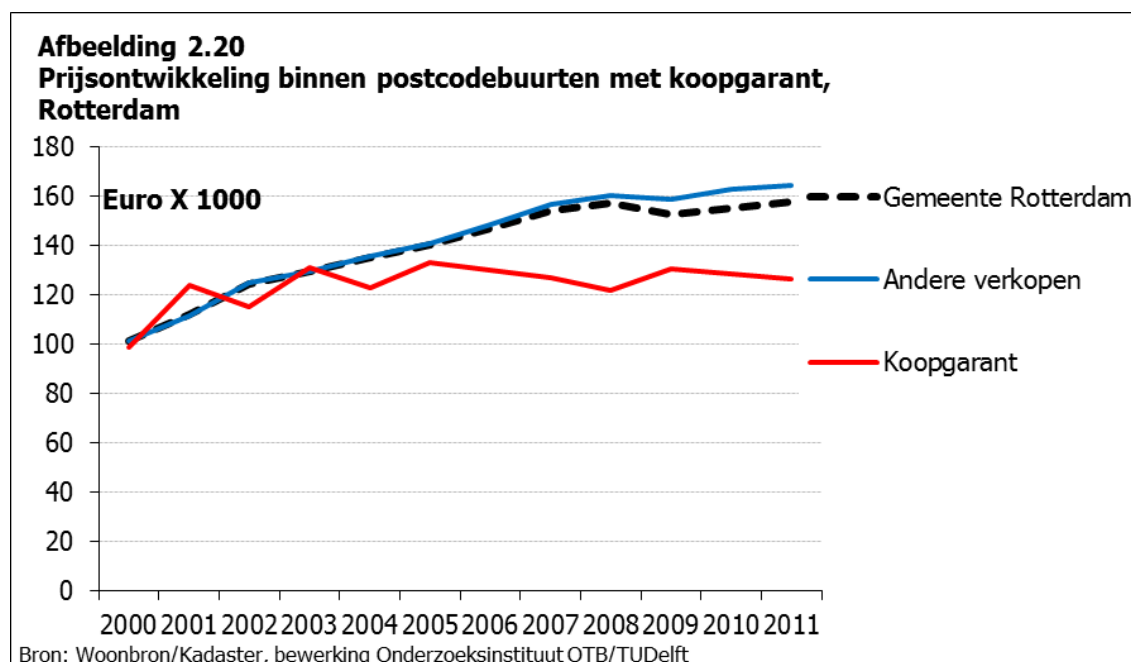


zonder koopgarant – de dikke rode lijn – zich beduidend boven de gebieden met koopgarant ontwikkelt. Voor de goede orde: de indeling tussen 'gebied zonder koopgarant' en de gebieden met koopgarant is gebaseerd op de verkoop van koopgarant van Woonbron. In de andere postcodegebieden kunnen andere corporaties koopgarantwoningen verkocht hebben. De kans is echter klein dat deze koopgarantverkoop in de analyse zijn opgenomen. Uit een vergelijking tussen de bestanden van Woonbron en die van het Kadaster blijkt dat de verkopen van Woonbron niet als een woningpassering bij het Kadaster zijn geregistreerd maar als erfpachtpassing. Slechts 248 van de 6.988 verkochte koopgarantwoningen door Woonbron vanaf 2000 zijn 'teruggevonden' als woningtransactie in het Kadasterbestand.

In de periode vanaf 2000 zijn de Rotterdamse prijzen gemiddeld met 4% per jaar toegenomen (tabel 2.5 en afbeelding 2.19). Opvallend is dat de gebieden zonder koopgarant een iets lagere gemiddelde stijging laten zien (3,5% per jaar). Afbeelding 2.19 geeft extra informatie over de prijsverandering voor en na de intrede van de kredietcrisis. Opvallend is dat zowel Rotterdam als gebieden zonder koopgarant voor als na de kredietcrisis een prijstoenname laten zien. De meeste postcodegebieden met koopgarantwoningen zijn in prijs gedaald na de crises.

#### Binnen postcodegebieden met Woonbronverkopten

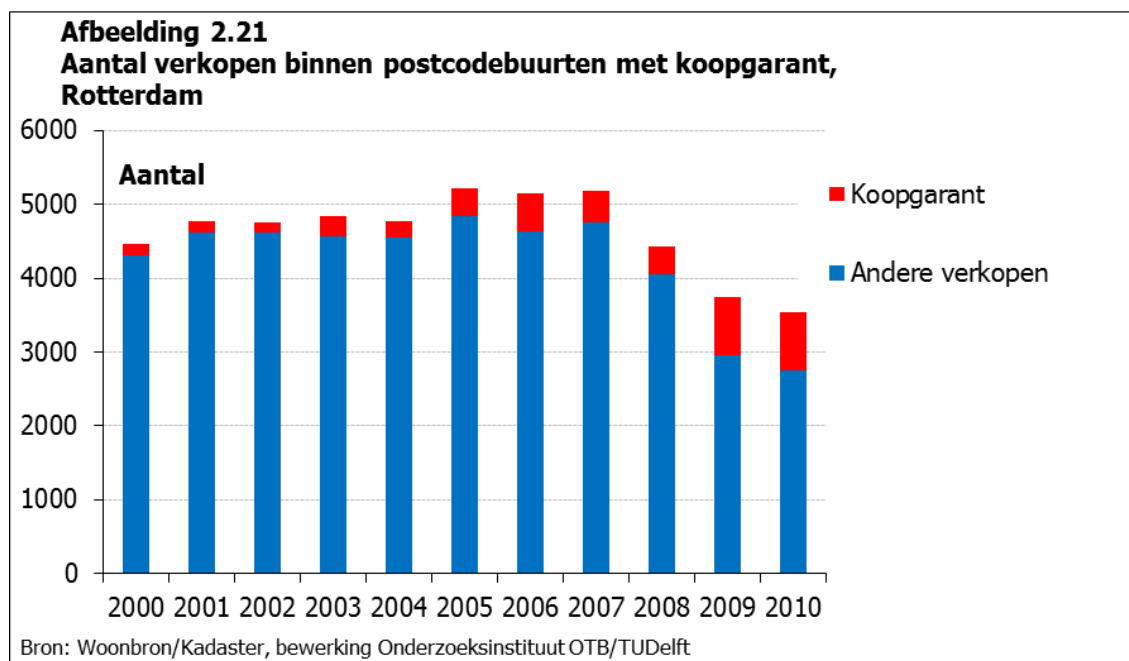
De prijsontwikkeling van koopgarantwoningen en van de andere woningen binnen de postcodegebieden met koopgarantverkopten van Woonbron staan in afbeelding 2.20. Duidelijk naar voren komt dat binnen deze postcodegebieden de gemiddelde prijs van de niet koopgarantwoningen zich over de gehele periode beter ontwikkelde dan die van de koopgarantwoningen. De gemiddelde koopgarantwoning kost in 2011 €127.000 en de gemiddelde prijs voor de andere woningen in het zelfde gebied €164.000. Het aantal verkopen is in 2010 lager dan voor de crisis, maar in eerste instantie nam de verkoop van koopgarant toe. In 2010 werden er 789 koopgarantwoningen door Woonbron verkocht (381 in 2008) versus 2.749 andere woningen (4.055 in 2008). Hierdoor is ook het marktaandeel van de koopgarant flink toegenomen. Het gemiddelde marktaandeel voor de kredietcrisis was 6% en steeg naar 20% na de kredietcrisis in wijken met koopgarantverkopten.



**Tabel 2.5**

**Gemiddelde prijsontwikkeling in Rotterdam, % per jaar, 2000 – 1<sup>ste</sup> helft 2011**

wijk	Prijsverandering
Provenierswijk	7,5
Tussendijken	7,4
Tarwewijk	6,3
Spangen	5,9
Blijdorp	5,7
Delfshaven	5,3
Oud-Mathenesse Witte Dorp	5,1
Bergpolder	5,1
Hillesluis	4,9
Heijplaat Eemhaven	4,9
Carnisse Zuidplein	4,8
Rubroek	4,7
Liskwartier	4,3
Hoogvliet-N	4,2
Crooswijk	4,1
<b>Rotterdam</b>	<b>4,0</b>
Hoogvliet-zuid	3,7
Groot-IJsselmonde	3,6
<b>Geen Koopgarant</b>	<b>3,5</b>
Oud-Charlois	3,2
Pernis	3,2
Oude-Noorden	3,1
Pendrecht	3,1
Beverwaard Oud-IJsselmonde	3,0
Vreewijk	2,8
Stadsdriehoek	2,7
Middelland	2,4
Overschie	2,3
Nieuwe Westen	2,0
Lombardijen	1,8
Schiebroek	1,5
Ommoord Zevenkamp	1,3
Ommoord	0,8
Nieuw-Mathenesse Schiemond	0,0
Nesseland	-2,2



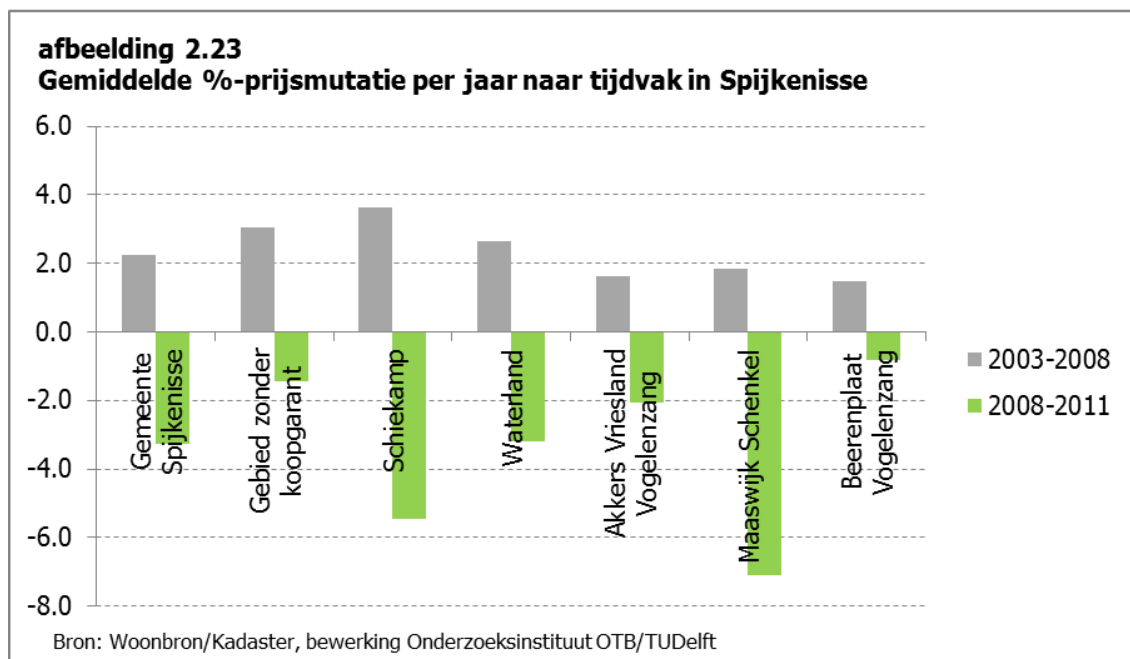
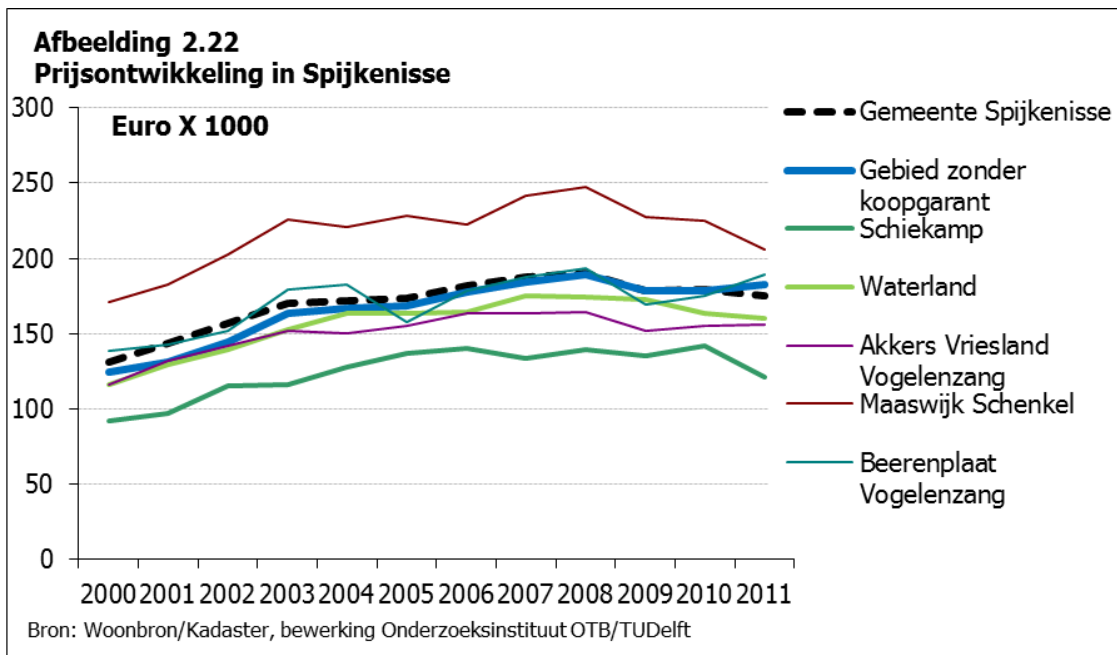
### 2.3.4 Spijkenisse

#### *Tussen de postcodegebieden*

Woonbron is vanaf 2003 actief in Spijkenisse met verkoop van koopgarantwoningen. De gebieden waar Woonbron geen koopgarantwoningen verkocht, noteren de stevigste prijsstijgingen over de periode 2003 – 2011 (tabel 2.6). Het gaat om een gemiddelde prijsstijging per jaar van 1,5%. Voor heel Spijkenisse geldt een gemiddelde jaarlijkse prijstoename van 0,4%. Ook blijkt de gemiddelde prijsverandering voor buurten zonder koopgarantverkopen zowel voor als na de kredietcrisis zich beter te hebben ontwikkeld (afbeelding 2.23).

**Tabel 2.6 Gemiddelde prijsontwikkeling in Spijkenisse, % per jaar, 2003 – 1<sup>ste</sup> helft 2011**

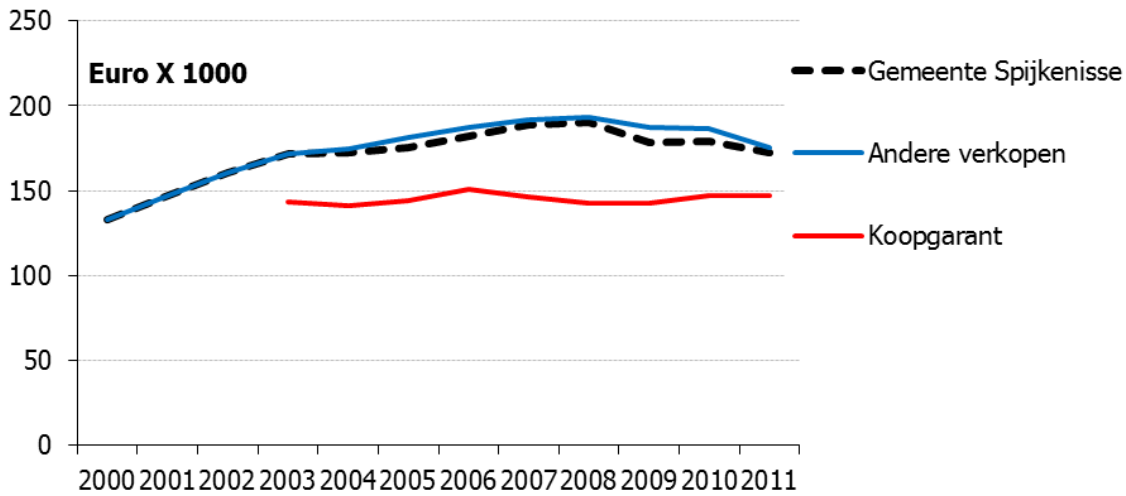
Wijk	Prijsverandering
<b>Geen Koopgarant</b>	<b>1,5</b>
Waterland	0,7
Beerenplaat Vogelenzang	0,7
Schiekamp	0,5
<b>Spijkenisse</b>	<b>0,4</b>
Akkers Vriesland Vogelenzang	0,4
Maaswijk Schenkel	-1,2



*Binnen postcodegebieden met Woonbronverkopen*

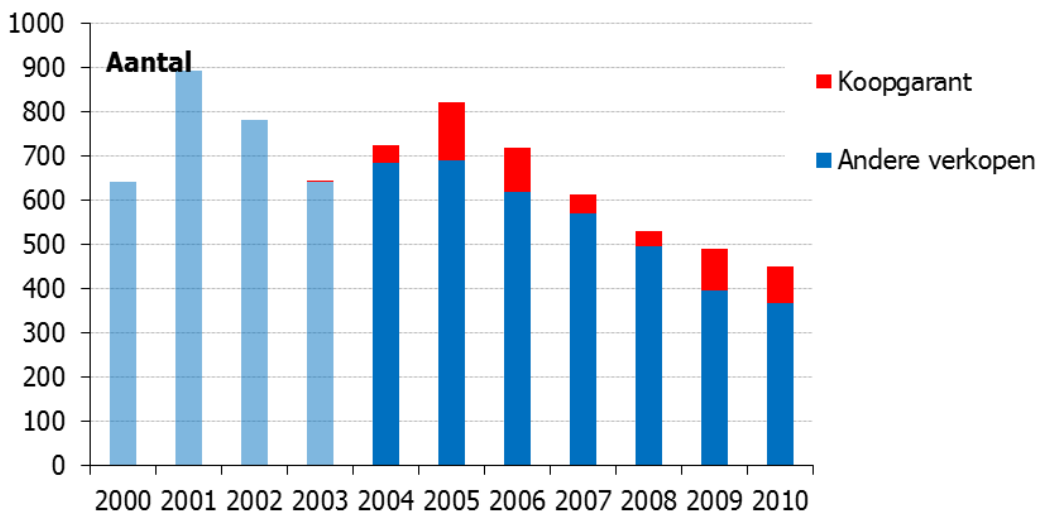
De gemiddelde prijs van verkochte woningen in postcodegebieden met koopgarantverkopen in Spijkenisse is (€172.000) nagenoeg gelijk is aan die de gemiddelde prijs van andere verkopen (€176.000). De gemiddelde prijs van de koopgarantwoningen ligt duidelijk lager (€147.000). Echter lijkt de prijs van de koopgarantwoning niet te zijn gedaald en die van de andere verkopen wel. Afbeelding 2.25 geeft het marktaandeel van de koopgarantwoning. In Spijkenisse hebben we te maken met een schommelend aandeel; voor de crisis gemiddeld 8%, na de crisis gemiddelde 19%. Net als in de andere vier steden een flinke toename.

**Afbeelding 2.24**  
**Prijsontwikkeling binnen postcodebuurten met koopgarant,**  
**Spijkensisse**



Bron: Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

**Afbeelding 2.25**  
**Aantal verkopen binnen postcodebuurten met verkopen**  
**koopgarant, Spijkensisse**



Bron: Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

## 2.4 Statistische analyse prijsverschillen

In deze paragraaf wordt met behulp van variantieanalyse onderzocht of er prijsverschillen zijn tussen wijken met en zonder koopgarantwoningen. Met behulp van statistiek wordt getoetst of gevonden verschillen op toeval berusten (niet significant) of dat er sprake is van een echt verschil (significant verschil). Hiervoor is een onderzoeksbestand samengesteld door de Woonbronverkopen toe te voegen aan de transactiegegevens die Woonbron periodiek afneemt van het Kadaster. De verkochte Koopgarantwoningen van Woonbron blijken, op 248 van de 6.988 verkochte woningen na, niet in het Kadas-

terbestand voor te komen, waarschijnlijk omdat de transactie van de Koopgarantwoning niet als woningtransactie maar als erfpachttransactie geregistreerd staat.

Voorafgaand aan de variantieanalyse, die als doel heeft om te toetsen of de variantie in de prijs tussen de wijken verschilt of niet, is eerst onderzocht of überhaupt de data geschikt is voor deze analyse. Hiervoor zijn allereerst alle marktprijzen gecorrigeerd voor de prijsontwikkeling in de periode 2000 – 2011 en gedefinieerd in euro's van 2005. Merk op dat de marktprijzen zonder korting vergeleken worden met de verkoopprijzen van de andere woningen. Het voordeel hiervan is dat de gerealiseerde prijzen van de afzonderlijke jaren met elkaar vergelijkbaar zijn. Ook de variantie neemt af doordat gecorrigeerd wordt voor de woningprijsinflatie. Vervolgens wordt er een logaritmische transformatie toegepast waardoor hoge en lage prijzen minder gewicht in de analyse krijgen en de data beter voldoet aan de voorwaarde van de normaalverdeling voor variantieanalyse. Uit een verkenning van de data blijkt dat er relatief veel hoge en lage prijzen voorkomen. Verder zijn de outliers uitgesloten (verkoopprijs  $\leq$  €10.000 en verkoopprijs  $\geq$  €746.000). In bijlage B wordt uitgebreid ingegaan om de schattings technieken en worden er meerdere toetsen geëvalueerd.

Er zijn toetsen uitgevoerd waarmee het prijsverschil tussen wijken is onderzocht en waarmee de prijsontwikkeling tussen koopgarantwoningen en andere woningen is onderzocht.

#### *Prijsverschil tussen wijken*

Allereerst is getoetst of er een verschil zit in het niveau van de woningprijs tussen postcodegebieden zonder verkopen van Woonbron en postcodegebieden met verkopen van Woonbron. Tabel 2.7 presenteert de gegevens waarop deze variantieanalyse betrekking heeft. In de tabel staan de gemiddelde verkoopprijzen van alle woningverkopen (wel en niet koopgarantwoningen) uitgesplitst naar gebieden met geen koopgarant en wel koopgarant. Met behulp van variantieanalyse wordt getoetst of de verschillen tussen de gemiddelden in de cellen louter op toeval berusten of dat er sprake is van een echt of significant verschil. De analyse is uitgevoerd op de verdeling van de logaritmische(ln) transformatie van de reële prijzen omdat deze verdeling het beste de normaalverdeling volgt; in de wetenschap is deze transformatie een zeer gebruikelijke manier om woningprijzen te vergelijken.

Uit de onderste rij van tabel 2.7 volgt dat met behulp van 110.406 verkopen wordt getoetst of de drie gemiddelden (12,08; 11,81 en 11,79) door toeval van elkaar verschillen. Uit de analyse, die uitvoerig terug te vinden is in bijlage B, kan worden geconcludeerd dat in de populatie significante verschillen bestaan in de gemiddelde prijs tussen de verschillende postcodegebieden. Uit die toets blijkt dat in de populatie de gemiddelde prijs verschilt van woningen in postcodegebieden zonder koopgarantwoningen, met een beperkt aandeel koopgarant (marktaandeel  $<$  6%) en een groot aandeel koopgarant (marktaandeel 6% en meer).

**Tabel 2.7**  
**Gemiddelde verkoopprijs en het aantal verkopen binnen wijken met koopgarant, naar marktaandeel koopgarant, reële euro's (2005) en logaritme**

Wijk	Marktaandeel koopgarant			Totaal
	geen aandeel	tot 6 % aandeel	vanaf 6% aandeel	
<b>2000 - 2011</b>				
Verkoopprijs				
Aantal	32766	31097	46543	110406
Gemiddelde	195182	151471	143385	161034
Logaritme van de verkoopprijs				
Aantal	32766	31097	46543	110406
Gemiddelde	12,08	11,81	11,79	11,88

#### *Prijverschil binnen wijken*

Ook is het prijsverschil getoetst binnen postcodegebieden met koopgarant. Zoals eerder opgemerkt is hiervoor een aantal selecties toegepast, zoals het corrigeren van de verkoopprijzen met behulp van de woningprijsindex naar het niveau van 2005 waardoor de verkoopprijzen per jaar vergelijkbaar worden, en verder worden alleen woningen tussen de €10.000 en €746.000 betrokken bij de analyse. Verder wordt de marktprijs van koopgarantwoningen (dus exclusief de korting van 25%) vergeleken met de verkoopprijs van andere woningen in dezelfde wijk. Met andere woorden: er wordt getoetst of de gemiddelde (markt)prijs van een koopgarantwoning afwijkt van de (verkoop)prijs van een andere woning. Ook nu wordt geconcludeerd dat de koopgarantwoning gemiddeld goedkoper is dan de vrije-marktverkoop. Opgemerkt moet worden dat het bewijs hiervoor zwak is.

#### *Prijzontwikkeling*

Verder is getoetst of de gemiddelde prijs van koopgarantwoningen zich anders ontwikkelt in de tijd dan de gemiddelde prijs van andere verkopen binnen de postcodegebieden. Er is gekozen om twee perioden te definiëren: voor en na de aanvang van de kredietcrises. De verwachting is dat de gemiddelde prijs van de koopgarantwoningen zich anders ontwikkelt dan die van de andere woningen doordat het economisch klimaat drastisch wijzigde na 2008 en huishoudens hierop anticiperen. Allereerst wordt in tabel 2.8 de gemiddelde prijs en het aantal verkopen gegeven. Naar voren komt dat het aantal 'andere verkopen' na de crisis drastisch is afgenomen, terwijl de verkoop van koopgarant is toegenomen. Verder is de prijs van de vrijemarktverkopen licht toegenomen en de prijs van koopgarant gedaald.

Met behulp van variantieanalyse is getoetst of de verschillen in prijsontwikkeling louter op toeval berusten of dat er sprake is van een echt of significant verschil. De analyse is uitgevoerd op de verdeling van de logaritmische(ln) transformatie van de reële prijzen omdat deze verdeling het beste de normaalverdeling volgt; in de wetenschap is deze transformatie een zeer gebruikelijke manier om woningprijzen te vergelijken. De analyse is uitgevoerd voor het gehele verzorgingsgebied en per gemeente.

Uit de analyse, die uitvoerig is beschreven in bijlage B, kan worden geconcludeerd dat binnen postcodegebieden met koopgarantwoningen de prijsontwikkeling van koopgarantwoningen en de ander verkochte woningen niet verschilt.

**Tabel 2.9**  
**Gemiddelde verkoopprijs en het aantal verkopen binnen wijken met koopgarant, naar eigendomsvorm, reële euro's (2005) en logaritme, voor en na de aanvang van de Kredietcrisis**

Wijk	Eigendomsvorm		Totaal
	Vrijemarktverkoop	Koopgarant	
<b>2000-2008</b>			
<i>Verkoopprijs</i>			
Aantal	50659	3420	54079
Gemiddelde	145179	131707	144327
<i>Logaritme van de verkoopprijs</i>			
Aantal	50659	3420	54079
Gemiddelde	11,78	11,73	11,78
<b>2008-2011</b>			
<i>Verkoopprijs</i>			
Aantal	17809	3568	21377
Gemiddelde	155894	118864	149713
<i>Logaritme van de verkoopprijs</i>			
Aantal	17809	3568	21377
Gemiddelde	11,85	11,65	11,82

## 2.5 Samenvatting

Het verzorgingsgebied van Woonbron omvat Rotterdam, Spijkenisse, Dordrecht en Delft. Woonbron verkoopt vanaf 2000 in Rotterdam en Dordrecht koopgarantwoningen, vanaf 2003 in Spijkenisse en vanaf 2005 in Delft. In deze periode verkocht Woonbron bijna 7.000 koopgarantwoningen ten opzichte van bijna 102.000 vrijemarktverkopen. Hierdoor komt het marktaandeel van koopgarant (verkocht door Woonbron) uit op gemiddelde 6,4%. In de postcodegebieden waar koopgarant wordt aangeboden ligt het aandeel hoger, namelijk op 9,2%.

Voor de marktverkenning is onderscheid gemaakt naar postcodegebieden waar geen koopgarant wordt aangeboden en waar het marktaandeel van koopgarant onder dan wel boven de 6% ligt. Uit een eerste voorzichtige analyse op het niveau van het gehele verzorgingsgebied blijkt de ontwikkeling van de gemiddelde prijzen van deze gebieden aan elkaar gelijk (afbeelding 2.2). Dat geldt ook voor de transacties (afbeelding 2.5).

Omdat koopgarant een product is waarmee de koper het rendementsrisico verlaagd, is ook gekeken naar de ontwikkeling voor en na de intrede van de kredietcrisis. Immers, de verwachting is dat huishoudens in een periode van stijgende welvaart kiezen voor een product met een hoog rendement en in slechtere economische tijden voor een minder risicovol product zoals koopgarant. De verwachting is daarom dat in de periode 2000 – 2008 de gemiddelde prijs van de vrijemarktverkopen sneller stijgt dan die van koopgarant en in laatste periode de gemiddelde prijs van koopgarant sneller toeneemt. Datzelfde geldt voor het aantal verkopen. Deze verwachting is een logisch gevolg van consumenten-

voorkeuren. Er zal pas sprake zijn van marktbederf als er sprake zal zijn van een proportionele afwijking in prijsverloop of aantal verkopen.

Om een goede vergelijking te maken tussen de koopgarant en de vrije marktverkopen, is de markt binnen postcodegebieden met koopgarantverkopen geanalyseerd. Hieruit blijkt dat de veronderstelling bevestigd wordt. Voorafgaand aan de kredietcrisis zijn de prijzen van de vrijemarktverkopen met 5,8% jaarlijks toegenomen (koopgarant met 3,3%) en na 2008 is de gemiddelde prijs van koopgarant negatief beïnvloedt door de kredietcrisis (koopgarant +1,3%; vrije markt -0,5%). Het marktaandeel van koopgarant is ook toegenomen van gemiddeld 6% voor de crisis naar gemiddeld 17% na de intrede.

Uit variantieanalyse (paragraaf 2.4) blijkt dat in de populatie de gemiddelde prijs verschilt van woningen in postcodegebieden zonder koopgarantwoningen, met een beperkt aandeel koopgarant en een groot aandeel koopgarant. Voor deze analyse zijn een aantal transformaties op de woningprijs uitgevoerd, maar geconcludeerd kan worden dat wijken zonder koopgarant de hoogste gemiddelde prijs hebben en wijken met het grootste aandeel koopgarant de laagste gemiddelde prijs.

Verder is getoetst of het geconstateerde verschil in prijs een gevolg is dat koopgarant een lagere marktprijs heeft dan andere woningen die vrij op de markt verkocht worden. Dit blijkt het geval. Hoewel gesproken kan worden van een zwak model met slechts 1% verklaarde variantie, wordt geconcludeerd dat koopgarant een gemiddelde lagere marktprijs heeft dan de vrijemarktverkopen binnen postcodegebieden met koopgarant (tabel B7). De lagere gemiddelde prijs van wijken met veel koopgarant is dus het gevolg van een het grote aantal koopgarant en niet zozeer van een echt lagere marktprijs. Als laatste is gekeken of de prijsontwikkeling van koopgarant anders is dan die van vrijemarktverkopen. Dat blijkt niet het geval; het prijsverloop van koopgarant verschilt niet met die van de andere verkochte woningen.

Te Woon: is er sprake van marktbederf?

## 3 Modelmatige waardebe­paling van koopgarantwoningen

### 3.1 Inleiding

In het kader van de WOZ en voor taxaties in het kader van NHG-hypotheken wordt een modelmatige waardebe­paling verplicht gesteld. Voor modelmatige waardebe­paling zijn databestanden noodzakelijk. Voor marktinforma­tie wordt Kadasterdata en NVM-data gebruikt. Beide bevatten geen informa­tie over de korting die de corpora­tie geeft bij Koopgarantwoningen. De verkoopprijs is de prijs die de koper betaalt, dus inclusief de korting. Woonbron wil graag weten in hoeverre modelmatige waardebe­paling rekening houdt of kan houden met de niet bekende korting op koopgarantwoningen.

Om deze kennislacune op te vullen zijn er tien bureaus benaderd die actief zijn op de markt van modelmatige waardebe­paling in het kader van WOZ-taxaties. Zes van deze instanties zijn uiteindelijk be­reid geweest om aan een telefonisch interview deel te nemen of hebben hun meningen schriftelijk aan het OTB beschikbaar gesteld. Het betreft hier de bureaus: 4Value, Centric, Geotax, Ortec Finance, Thorbecke en TOG Nederland

De onderzoeksvraag die centraal heeft gestaan in de vraaggesprekken luidt:

Wordt er bij modelmatige waardebe­paling van woningen in het kader van NHG en WOZ rekening ge­houden met het feit dat de korting niet bij het Kadaster geregistreerd wordt en zo ja, op welke wijze?

Er zijn twee bureaus die in hun werk of werkgebied niet betrokken zijn bij het modelmatig waarden van Koopgarantwoningen. Zij hebben op enkele sub-vragen wel hun visie kunnen geven ondanks de afwezigheid van eigenervaringen. De overige vier bureaus blijken allen wel geconfronteerd te worden met het product koopgarantwoning tijdens het waarden van woningen. Grotendeels komen de erva­ringen van deze instanties wel overeen, maar op onderdelen worden er toch wel afwijkende meningen gegeven.

### 3.2 Twee wetten, twee definities

Binnen de praktijk van de modelmatige waardebe­paling wordt als marktwaarde van de Koopgarantwoning beschouwd de waarde exclusief de korting. De waarde van een dergelijke woning is dus de transactie­prijs plus de door de woningcorpora­tie verleende korting. Dit is ook in overeenstemming met de be­palingen in de Wet WOZ, zo stelt één van de gesprekspartners.

Het Kadaster dient, eveneens bij wet, de transactie­prijs te registreren en houdt zich daar (vooral­snog) aan. De databestanden van het Kadaster bevatten daardoor geen informa­tie over de door de woningcorpora­tie verleende korting op een koopgarantwoning<sup>5</sup>. Datzelfde geldt overigens ook voor het data-

---

<sup>5</sup> Het Kadaster blijkt de Koopgarantwoningen van Woonbron niet als een woningpassering te registreren maar als erf­pachtpassering. Slechts 248 van de 6988 verkochte Koopgarantwoningen vanaf 2000 zijn 'teruggevonden' als woningtransactie in het Kadasterbestand, hoewel ook deze woningen een erf­pachtconstructie kennen. Waarschijnlijk geldt dit ook voor de verkochte Koopgarantwoningen of MVE-woningen van andere corporaties die op erf­pacht staan.

bestand met verkoopprijzen van de NVM. Het zijn juist deze bestanden die als marktinformatie gebruikt (moeten) worden door de bureaus voor de modelmatige waardebeoordeling. De geïnterviewde medewerkers van alle bureaus zouden een uitbreiding van de registratie bij het Kadaster met de verleende korting dan ook van harte toejuichen. Zeker omdat de kortingen in omvang kunnen verschillen per corporatie of zelfs per object. Volgens een gesprekspartner is de korting soms bijvoorbeeld afhankelijk van de woonduur, in het geval de woning wordt verkocht aan de zittende huurder.

Een gelijke definitie in beide wetten van de te registreren woningwaarde zou de werkzaamheden van de modelmatige waardebeoordelers vereenvoudigen en de waardebeoordeling transparanter maken. Wanneer de waarde van de verleende korting in het Kadastersysteem opgenomen zou worden, moet dit vervolgens ook in de gemeentelijke databestanden (BAG, Stuff-Tax) worden opgenomen.

### **3.3 Koopgarantwoningen en modelmatige waardebeoordeling**

De geregistreerde transactieprijs kan in het geval van een koopgarantwoning dus niet direct gebruikt worden in de modelmatige waardebeoordeling. Maar de betreffende transacties staan niet als 'koopgarant' geregistreerd en zijn dus ook niet direct herkenbaar. Om fouten in de modeluitkomsten te voorkomen, dienen de koopgarant transacties dus te worden vastgesteld en de transactieprijs te worden bijgesteld met de verleende korting. Dit gebeurt bij alle vier bureaus die hier mee te maken hebben, tijdens een eerste screening van de beschikbare transactieprijs van het Kadaster; door één gesprekspartner aangeduid als de permanente markt analyse (PMA). Soms staat in het Kadasterbestand aangegeven dat het om een transactie gaat waarbij de koper of verkoper geen particulier persoon is en in andere gevallen wijkt de transactieprijs veel af van de (op basis van de kenmerken) te verwachte marktwaarde. In die gevallen vindt er aanvullend marktonderzoek plaats, door de gemeente, de corporatie of de kopende partij via een toelichtingsformulier om aanvullende informatie te vragen of door de koopakte op te vragen.

Op bovenstaande wijze kan dan worden vastgelegd of het al dan niet om een verkochte huurwoning of koopgarantwoning gaat en wordt ook de hoogte van de verleende korting bepaald. Bij verkochte huurwoningen wordt bovendien nagegaan of er sprake is van verkoop aan zittende huurders, want in die gevallen ligt de transactieprijs veelal ook onder de waarde bij vrije verkoop van dergelijke woningen. Van alle bijzondere transacties dient de verkoopprijs te worden vertaald naar de prijs die het had opgeleverd als het object in de vrije verkoop was aangeboden; of wel de verkoopprijs + verleende korting + marktwerkingseffect. Het achterhalen van het kortingsbedrag is hierbij het meest tijdrovend. Wanneer de gegevens voor de verkochte huurwoningen of koopgarantwoningen op deze wijze zijn gecorrigeerd, kan ook voor deze woningen een modelmatige waardebeoordeling worden uitgevoerd met dezelfde methodiek. Bij voorkeur worden de woningen met een gecorrigeerde waarde echter niet gebruikt als referentiewoning bij de WOZ-taxaties voor andere woningen, zo melden twee bureau expliciet.

### **3.4 Effecten koopgarantwoningen op modeluitkomsten**

Indien de transactiegegevens van de koopgarantwoningen op de juiste manier zijn gecorrigeerd (dus verkoopprijs + korting + marktwerkingseffect) heeft het meenemen van dergelijke transacties in de modelmatige waardebeoordeling geen effecten op de vastgestelde waarde van andere woningen. Voorwaarde is dan wel dat de gegevens over bijvoorbeeld het type transacties (verkoop aan huurders, verkoop onder voorwaarden) of de hoogte van de korting correct zijn vermeld. Daar wordt door twee gesprekpartners nog wel eens over getwijfeld. Bij onjuiste gegevens en bijgevolg een niet juiste correctie van de transactieprijs voor koopgarantwoningen bestaat de kans op onderwaardering van de

overige woningen in een bepaalde wijk of gemeente. Een substantieel aandeel van koopgarantwoningen in het totaal aantal verkopen is daarvoor dan wel een randvoorwaarde.

Koopgarantconstructies bij verkopen is geen direct probleem voor het modelmatig waarderen van woningen in een gemeente of wijk. Wel wordt er door enkele bureaus geconcludeerd dat een groter aandeel koopgarantwoningen in een bepaalde wijk wel indirect tot een lagere modelwaarde kunnen leiden; zeker in de huidige omstandigheden op de koopwoningmarkt. In de huidige stagnerende markt leidt het aanbod van koopgarantwoningen volgens hen namelijk tot langere verkooptijden van vergelijkbare woningen in de vrije verkoop. Daardoor zal ook de prijsontwikkeling van de laatstgenoemde koopwoningen minder positief zijn, dan het geval was geweest bij de afwezigheid van koopgarantaanbod. Eén bureau werkt veel voor kleinere gemeenten en juist daar ziet men dit effect optreden, omdat de transactiemarkt daar überhaupt beperkter is. Vier van de zes geïnterviewden geven aan dat van beïnvloeding van de modeluitkomsten door de verkoop van koopgarantwoningen pas recentelijk sprake is of kan zijn. In de periode voor de huizenmarkt- en economische crisis was het aandeel van de koopgarantwoningen in het totaal aantal verkopen namelijk veel te gering om een dergelijk effect te sorteren. De actuele crisis dient dus (ook) bij de modelmatige waardebeoordeling tot de nodige voorzichtigheid te leiden bij het gebruik van koopgarantwoningen.

Te Woon: is er sprake van marktbederf?

## 4 Mening van makelaars en taxateurs

### 4.1 Inleiding

Dit hoofdstuk geeft een samenvatting van de belangrijkste bevindingen tijdens interviews met drie makelaars in Rotterdam en een in Delft. In de bijlage C worden de verslagen van de interviews (geanonimiseerd) weergegeven. De weergegeven tekst is zoals dit door de makelaars is aangegeven. Indien een bepaalde opvatting of mening niet door elke makelaar wordt gedeeld, dan wordt dit expliciet aangegeven. Eventuele opmerkingen of aanvullingen van de onderzoekers worden expliciet weergegeven.

In dit hoofdstuk wordt vooral ingegaan op de woningen in koopgarant, die met een korting worden verkocht. Indien wordt gerefereerd aan koopcomfort of MVE (Woonstad), dan zal dit expliciet worden aangegeven.

### 4.2 Taxeren van tussenvormen

Alle makelaars weten wel voorbeelden te geven van complexen die volstrekt identiek zijn, maar waarvan het ene complex vrije markt is en waarbij het andere complex bestaat uit koopgarantwoningen. Hierbij merken ze op dat dergelijke complexen nooit geheel koopgarantwoningen zijn. De marktwaarde van een Koopgarantwoning is de vrije verkoopwaarde van een identieke woning in de directe omgeving. Dit is de afspraak die algemeen geldt en normaal gesproken zouden tussenvormen en vrije markt woningen ook dezelfde waarde moeten hebben. Een (Rotterdamse) makelaar geeft wel expliciet aan dat blokken met daarin koopgarantwoningen eigenlijk wat lager getaxeerd zouden moeten worden. De complexen ogen veelal wat rommeliger. Dit heeft volgens deze makelaar mede te maken met huurders in het complex, die slordiger omgaan met de omgeving.

Één van de makelaars geeft aan dat soms discussie ontstond over de taxatie van MVE woningen. De corporatie wilde eigenlijk een wat lagere taxatie omdat deze woningen wat minder snel werden verkocht als vergelijkbare woningen in de directe omgeving. De taxateurs gingen hier niet in mee.

Taxeren kan lastig zijn in wijken met veel corporatiewoningen omdat hier (logischerwijs) weinig vrije markt woningen aanwezig zijn als referentie. In dat geval moet worden gezocht naar referenties in naburige wijken wat eenvoudig tot meer discussies kan leiden over de 'waarde' van dergelijke referenties. Normaal gesproken hoeft taxeren niet al teveel problemen op te leveren omdat er altijd wel referenties in de omgeving zijn. (redactie: De makelaars gaan er vanuit dat...) MIDAS van de NVM en het Kadaster registreren de verkoopprijs koopgarant met de korting waardoor makelaars goed moeten oppletten welke referentiewoning ze nemen. Over het algemeen zijn makelaars zich hier wel bewust van. Het zou een hele verbetering zijn als in MIDAS of bij het Kadaster een 'vlag' aan tussenvormen wordt gehangen, maar een van de makelaars waarschuwt dat in er in de praktijk vaak slordig kan worden omgesprongen met dergelijke extra registraties: je moet altijd op je hoede blijven.

### 4.3 Welke keuze maken kopers?

Allereerst geven de makelaars aan dat het marktaandeel van koopgarant (tussenvormen) is veranderd tijdens de crisis. Er staan veel woningen te koop in de vrije markt, maar juist de koopgarantwoningen worden goed verkocht. Hierdoor verandert het marktaandeel.

#### *De keuze van de koper*

Twee makelaars geven direct aan dat er eigenlijk nauwelijks sprake is van een 'keuze' voor koopgarantwoning of een vrije markt woning. Betaalbaarheid staat boven alles. Men kan een bepaald bedrag lenen en daarmee gaat men de markt op. Als men dan een bepaalde woning kan kopen die binnen het financiële bereik ligt, dan doet men dat. Alles wat bij de aankoop komt kijken is zeer ingewikkeld, de bijkomende regelingen door de tussenvorm worden gewoon ter kennisgeving aangenomen. In de recente periode is er volgens drie makelaars wel verandering in gekomen omdat men zich bewust wordt van de terugkoopregeling. Dit kan bij een eventuele doorverkoop natuurlijk gunstig zijn.

Als men voor dezelfde prijs een grotere woning kan krijgen omdat deze onder koopgarant wordt aangeboden, dan doet men dat.

Één van de makelaars (Rotterdam) meldt expliciet dat er wel een duidelijke verandering plaatsvindt bij kopers. Waar een deel voorheen de tussenvormen een beetje meed vanwege de winstdeling, geeft nu de terugkoopregeling de doorslag.

Één van de makelaars (Rotterdam) maakt voor wat betreft de kopers van koopgarantwoningen een vierdeling. Hierbij geldt de huidige marktsituatie:

1. Mensen die vanwege de lagere maandlasten voor een koopgarantwoning kiezen.
2. Starters die onzeker zijn en de terugkoopregeling aantrekkelijk vinden.
3. Onder Koopgarant zijn banken vaak bereid om te financieren c.q. men verkrijgt de financiering makkelijker.
4. Mensen die anders nooit een vergelijkbare woning hadden kunnen kopen. Deze makelaar noemt voorbeeld van eengezinswoningen die in het vrije verkeer rond de €200.000 zouden kosten en door een forse korting binnen het bereik van deze mensen komen. (redactie: Voor dezelfde prijs een appartement kopen is kennelijk niet opportuun omdat dit te klein is.)

### 4.4 Gevolgen van tussenvormen

Ten tijde van een woningmarkt met een hoge omzetsnelheid, zoals voor de crisis, heeft, volgens de makelaars, koopgarant (en andere tussenvormen) nauwelijks effect. Koopgarant maakt op dat moment maar een klein deel van de markt uit. Één van de makelaars (Rotterdam) geeft uitdrukkelijk aan dat koopgarant ten tijde van de prijsstijgingen wat minder gewild was omdat men dan een deel van de winst moeten afdragen: die houdt de koper liever voor zichzelf. De andere makelaars delen deze mening echter niet: zij redeneren vooral vanuit de gedachte dat kopers vooral uitgaan van betaalbaarheid en het feit dat zij een woning 'leuk' vinden, ongeacht of dit nu koopgarant is of niet.

Medio 2011 neemt koopgarant (en andere tussenvormen van corporaties) een groter marktaandeel in, terwijl er veel vrije markt woningen te koop staan. De andere reguliere woningen worden moeizaam verkocht terwijl de Koopgarantwoningen wel redelijk snel worden verkocht. Twee makelaars geven hetzelfde voorbeeld wat vervolgens kan gebeuren: Er zijn weinig concrete kopers op de markt, waarvan een groot deel vanwege de betaalbaarheid voor een koopgarantwoning gaat. Soms gebeurt het zelfs dat mensen wachten totdat er koopgarantwoningen op de markt komen terwijl er andere iden-

tieke woningen in de vrije sector worden aangeboden. De kans bestaat dat eigenaars van de vrije markt woningen uiteindelijk toch de vraagprijs/verkoopprijs gaan 'afslaan', wat kan leiden tot een negatieve prijs螺旋.

Een makelaar geeft een visie die hier aan verwant is, maar niet helemaal gelijk: Koopgarant verkoopt thans makkelijk. De vrije sector verkoopt niet zo eenvoudig, maar dit heeft vooral te maken met een groot aandeel huishoudens met aflossingsvrije en tophypotheken. Deze huishoudens zouden de vraagprijs wel willen afslaan, maar dat staat de bank niet toe: er is immers al een kleine prijsaanpassing geweest en er ontstaat dan bijna zeker een restschuld. Banken willen niet graag een betalingsregeling afsluiten voor een restschuld. De vrije markt is dus moeilijk in beweging te krijgen, terwijl Koopgarantwoningen zonder veel problemen verkocht kunnen worden.

De makelaars geven ook wel aan dat er op dit moment teveel Koopgarant wordt aangeboden, waardoor ook de koopgarantmarkt zelf overvoerd kan worden. De corporatie gaat uit van een bepaald streefcijfer koopgarantwoningen in een complex of heeft ideeën over aantallen te verkopen woningen en werkt hier dan naartoe. Dit kan leiden tot teveel aanbod wat ook effecten heeft op de reguliere markt (zoals hiervoor beschreven). Een makelaar heeft wel gewerkt voor particuliere verhuurders die hele complexen wilden verkopen, maar nooit meer dan vier a vijf woningen zichtbaar te koop hadden staan. Dergelijke organisaties gaan er vanuit dat zij anders de eigen markt bedreven.

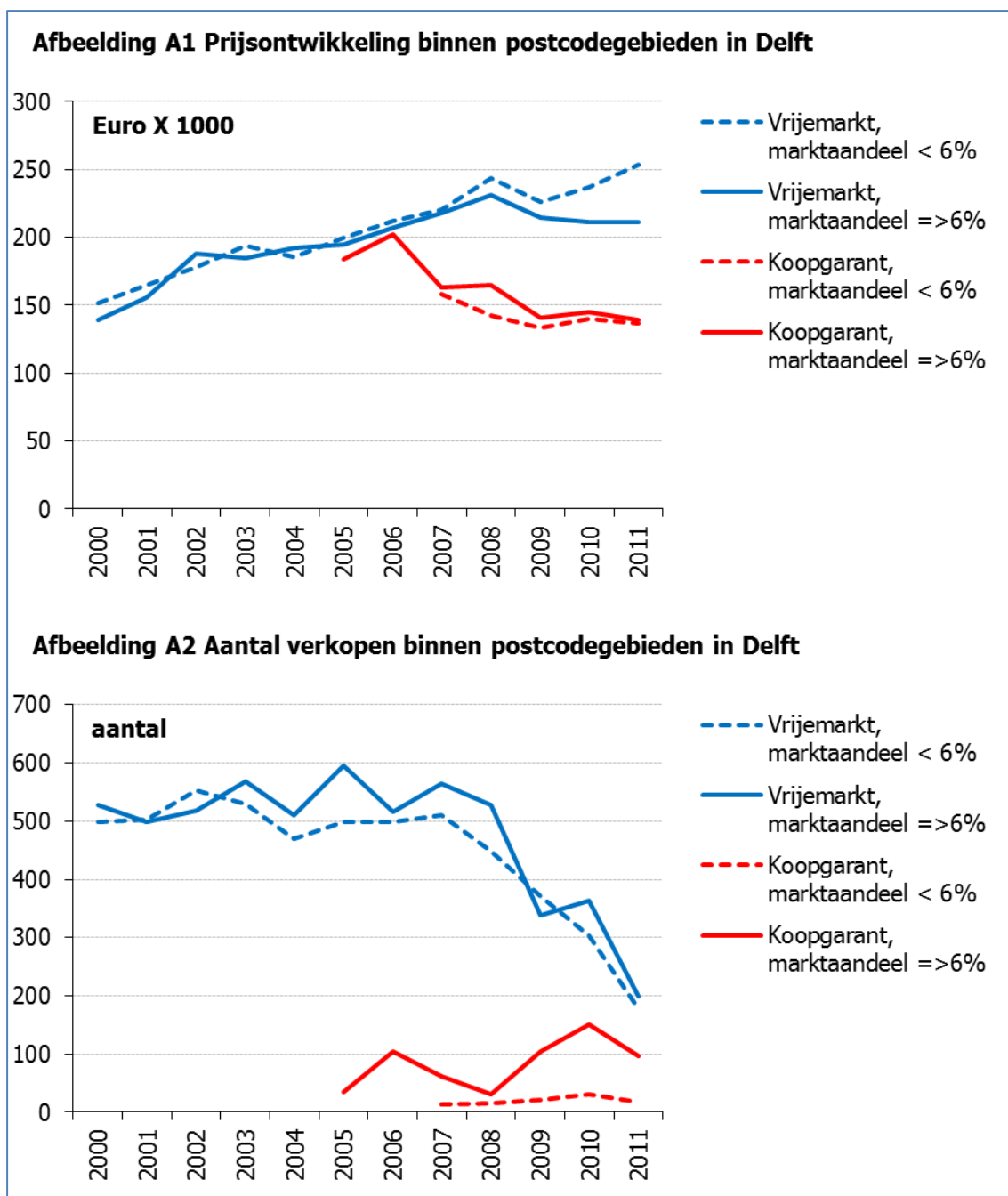
Op de vraag of koopgarant ook kan dienen als 'pionier' voor de ontwikkeling van een volwassen koopmarkt in een wijk waar een grote voorraad sociale huur staat, geven de makelaars geen eenduidig antwoord omdat ze positieve en negatieve voorbeelden kunnen geven. Spangen met de kluswoningen dient als voorbeeld van een wijk waar het positief werkte. Een van de makelaars meldt echter dat Spangen uitzonderlijk is omdat hier ook meteen wat werd gedaan met de woningen zelf: verticale samenvoeging tot grote 'herenhuizen'. Als je uitgaat van de bestaande woningvoorraad in echte corporatiewijken, dan gaat het veelal om kleine appartementen. De zittende bewoners kunnen niet kopen en de wijk zal niet makkelijk nieuwe mensen aantrekken omdat het immers kleine woningen zijn. Het idee van gemengde wijken klopt best, volgens de makelaar: er zijn wijken met veel lage inkomens (in kleine woningen) en hoge inkomens (in grote woningen), maar gewoon bestaande kleine woningen te koop zetten om een koopsector in de wijk te ontwikkelen is volgens deze makelaar een brug te ver.

Suggestie van een van de makelaars: in de huidige markt kan koopgarant met een forse korting een verkeerde referentie geven voor potentiële kopers. Waarom maak je onder de huidige omstandigheden de korting niet wat lager? De koopgarantwoningen verkopen toch wel bij een lagere afslag en het geeft de potentiële kopers binnen de wijk een wat reëlere referentie.

Te Woon: is er sprake van marktbederf?

## Bijlage A **Ontwikkeling in de steden: prijs en aantallen**

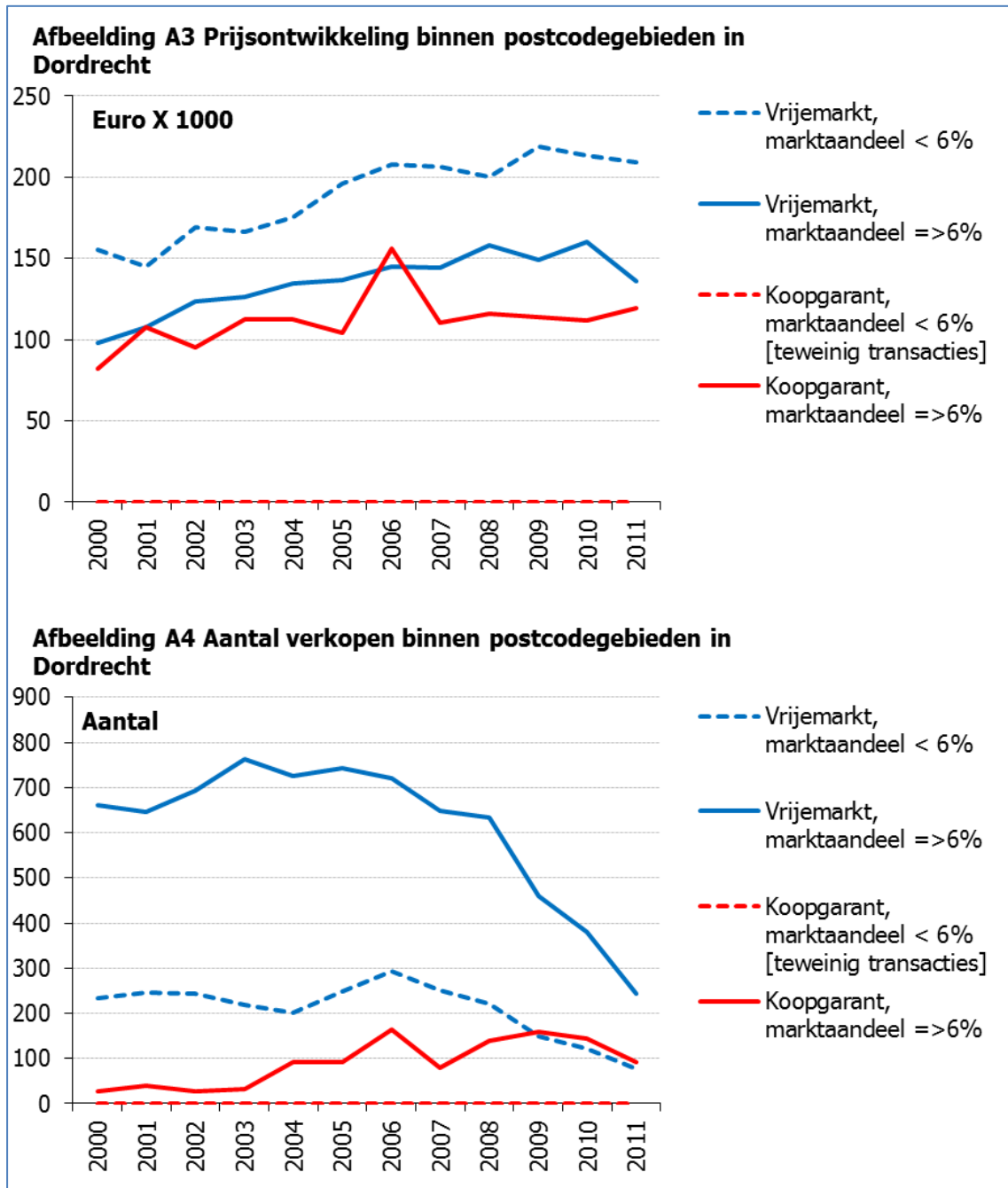
### A1 **Delft**



Bron:

Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

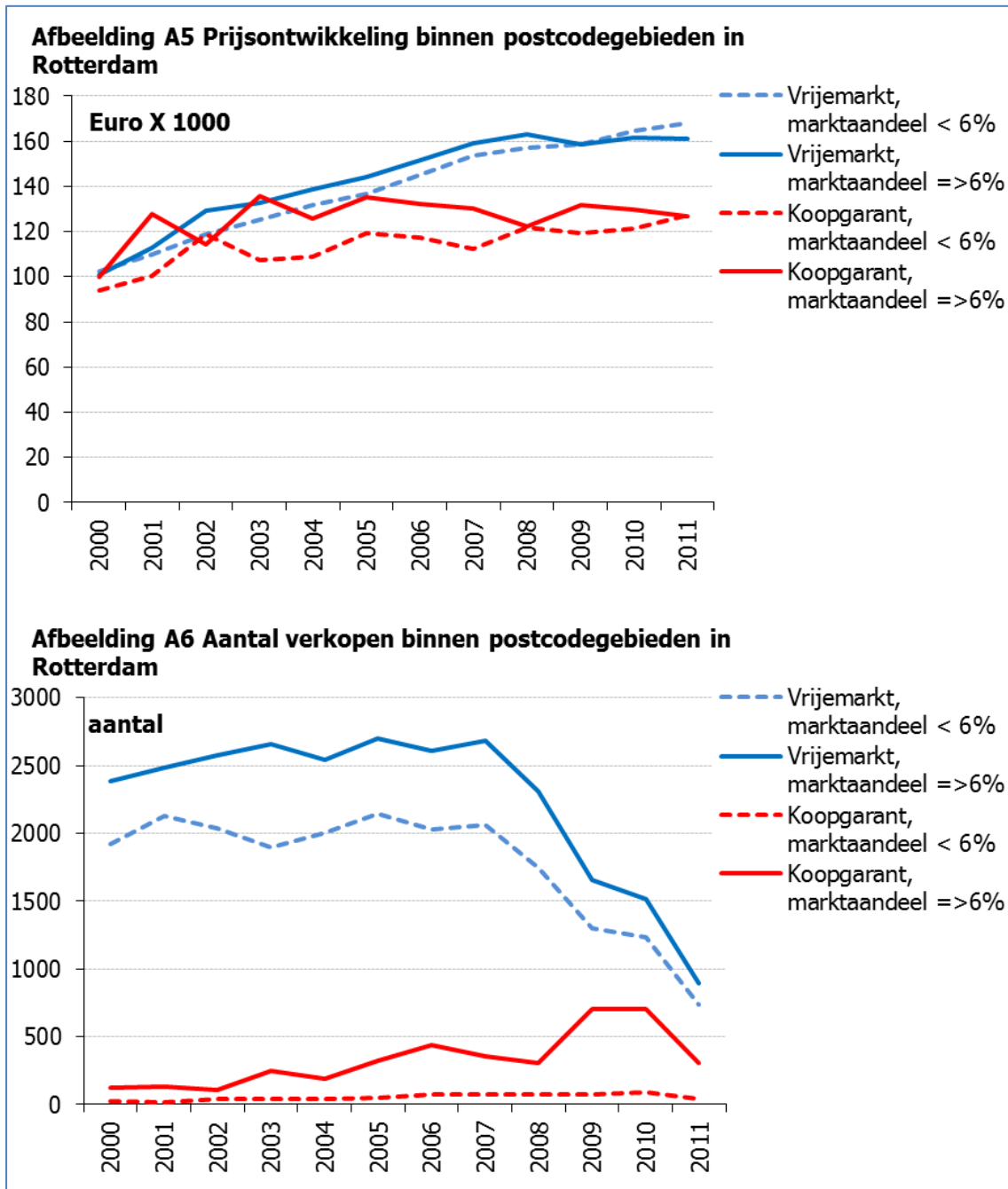
## A2 Dordrecht



Bron:

Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

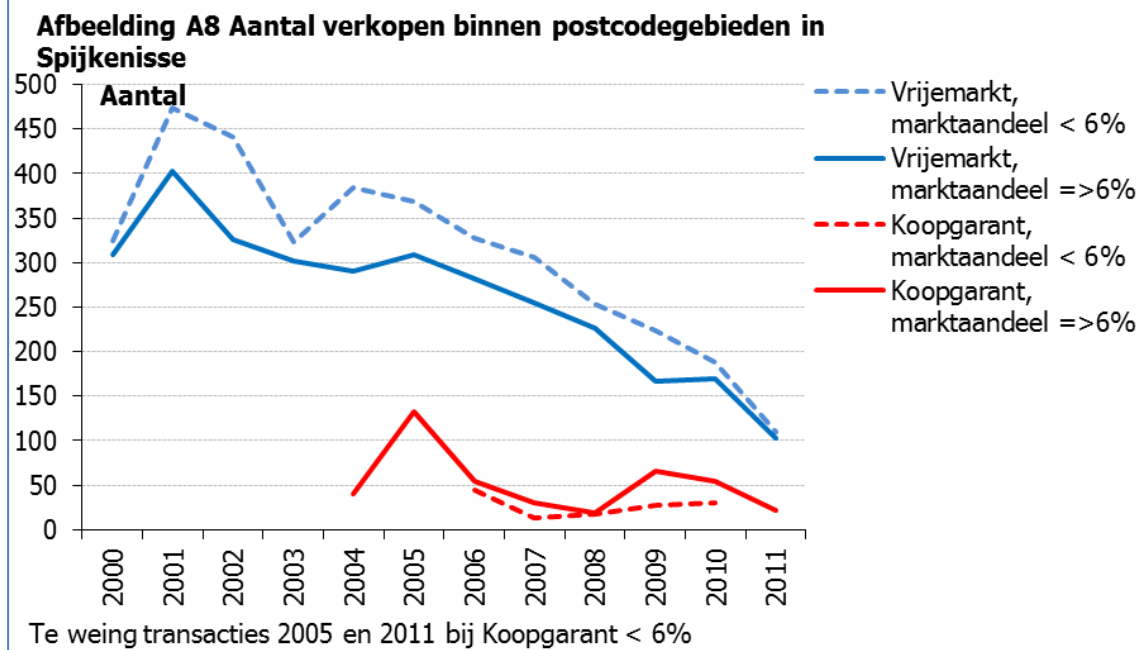
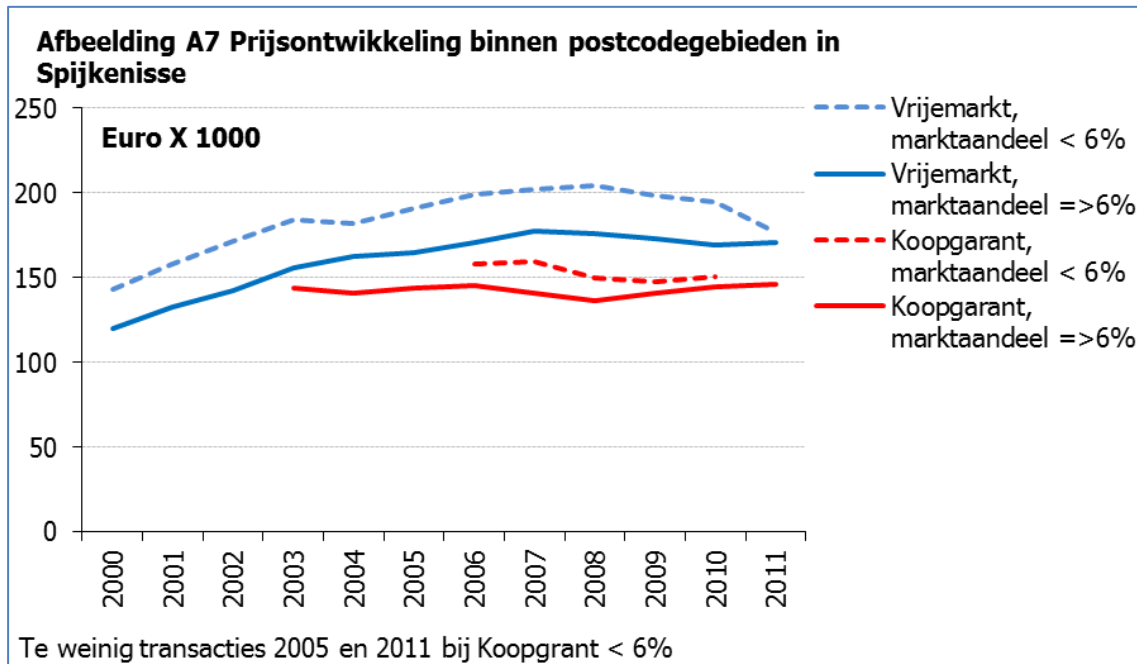
### A3 Rotterdam



Bron:

Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

## A4 Spijkenisse



Bron:

Woonbron/Kadaster, bewerking Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

## Bijlage B **Statistische analyse prijsontwikkeling**

In paragraaf 2.4 worden de uitkomsten gegeven van een statistische analyse waarmee aangetoond is dat de prijsontwikkeling van verkochte koopgarantwoningen van Woonbron niet afwijkt van de prijsontwikkeling van andere woningen in dezelfde postcodegebieden. Hiervoor is variantieanalyse (oneway anova) gebruikt, een methode die bij uitstek geschikt is om gemiddelden met elkaar te vergelijken. Voor deze analyses zijn de gemiddelde prijzen per periode vergeleken van door Woonbron verkochte koopgarantwoningen en van de andere woningen in hetzelfde postcodegebied. Verder is van belang dat voor de statistische analyse de marktprijs (zonder korting) van de koopgarantwoning is gebruikt. De korting van 25% die kopers kunnen krijgen is dus niet van deze prijs afgetrokken. Verder is ervoor gekozen om woningen met een verkoopprijs (in euro's 2005) onder de €10.000 en boven de €746.000 buiten de analyses te houden.

In deze bijlage staan de resultaten van de variantieanalyses die zijn gedaan om vast te stellen of gevonden verschillen op toeval berusten (niet significant) of dat er sprake is van een echt verschil (significant verschil). De bijlage toetst allereerst prijsverschillen (paragraaf B1) en vervolgens prijsontwikkelingen (paragraaf B2).

### **B1 Prijsverschillen**

#### *Prijsverschil tussen wijken*

Allereerst wordt getoetst of er een verschil zit in het niveau van de woningprijs tussen postcodegebieden zonder verkopen van Woonbron en postcodegebieden met koopgarantwoningen van Woonbron. Tabel B1 presenteert de gegevens waarop deze variantieanalyse betrekking heeft. In de tabel staat de gemiddelde verkoopprijs van alle woningverkoop uitgesplitst naar postcodegebieden met en zonder koopgarantwoningen. Met behulp van variantieanalyse wordt getoetst of de verschillen tussen de gemiddelden in de cellen louter op toeval berusten of dat er sprake is van een echt of significant verschil. De analyse is uitgevoerd op de verdeling van de logaritmische(ln) transformatie van de reële

**Tabel B1**  
**Gemiddelde verkoopprijs en het aantal verkopen binnen wijken met koopgarant, naar marktaandeel van koopgarant, reële euro's (2005) en logaritme**

Wijk	Marktaandeel koopgarant			Totaal
	geen aandeel	tot 6 % aandeel	vanaf 6% aandeel	
<b>2000 - 2011</b>				
Verkoopprijs				
Aantal	32766	31097	46543	110406
Gemiddelde	195182	151471	143385	161034
Logaritme van de verkoopprijs				
Aantal	32766	31097	46543	110406
Gemiddelde	12,08	11,81	11,79	11,88

**Tabel B2**  
**Gemiddelde prijs (logaritme, euro 2005) naar marktaandeel (ONEWAY ANOVA)**

Source	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	1837 <sup>a</sup>	2	919	4509	,000
Intercept	15123424	1	15123424	74231904	,000
Wijken	1837	2	919	4509	,000
Error	22493	110403	,204		
Total	15606703	110406			
Corrected Total	24330	110405			

a. R Squared = ,076 (Adjusted R Squared = ,076)

**Tabel B3**  
**Geschatte parameters naar wijken**

Parameter	B	Std. Error	t	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Intercept	11,79	,00	5633,12	,00	11,78	11,79
Geen marktaandeel	,29	,00	89,81	,00	,29	,30
Marktaandeel <6%	,03	,00	8,32	,00	,02	,03
Marktaandeel 6% en meer	0 <sup>a</sup>	.	.	.	.	.

a. This parameter is set to zero because it is redundant.

prijzen omdat deze verdeling het beste de normaalverdeling volgt; in de wetenschap is deze transformatie een zeer gebruikelijke manier om woningprijzen te vergelijken. Uit tabel B1 volgt dat met behulp van 110.406 verkopen wordt getoetst of de drie gemiddelden (12,08; 11,81 en 11,79) door toeval van elkaar verschillen.

In tabel B1 zijn de gemiddelde verkoopprijzen gepresenteerd voor de postcodegebieden. Daarbij is een indeling gebruikt naar het marktaandeel dat Woonbron heeft in het totaal aantal verkopen per postcodegebied. Uit de oneway variantieanalyse (tabel B2) kan worden geconcludeerd dat in de populatie significante verschillen bestaan in de gemiddelde prijs tussen de verschillende postcodegebieden; immers de Mean Square van wijken (MS = 919) is significant (zie kolom 'Sig.'; sig (0,00) < 0,05). Als het significantieniveau (*P-value*) lager is dan 0,05 dan wijken de gemiddelden significant van elkaar af, wanneer het significantieniveau (*P-value*) hoger is dan 0,05 dan zijn de gemiddelden aan elkaar gelijk. Uit de uitgevoerde test, waarmee parameters per postcodegebied geschat worden (tabel B3), blijkt dat de gemiddelde verkoopprijs tussen gebieden niet significant van elkaar verschillen op het 95% betrouwbaarheidsniveau (Sig.= 0,00 < 0,05).

Er kan dus worden geconcludeerd dat in de populatie de gemiddelde prijs niet verschilt van woningen in postcodegebieden zonder koopgarantwoningen, met een beperkt aandeel koopgarant en een groot aandeel koopgarant.

*Prijverschil tussen wijken voor en na de Kredietcrisis*

Vervolgens is getoetst of de gemiddelde verkoopprijs voor en na de aanvang van de kredietcrisis van elkaar verschilt. Omdat de prijzen met behulp van de woningprijsindex voor de algemene prijsontwikkeling in Nederland zijn gecorrigeerd, kunnen alleen significante verschillen ontstaan als de postcodegebieden zich ten opzichte van elkaar (en van Nederland) anders ontwikkelen. In tabel B4 staan de gemiddelde prijzen, zowel in euro's van het jaar 2005 als in logaritmen. Uit de oneway variantanalyse (tabel B5) en uit de niet gepresenteerde geschatte parameters blijkt, wederom, de gemiddelde prijzen tussen de postcodegebieden met en zonder marktaandeel van koopgarant significant niet van elkaar te verschillen.

**Tabel B4**

**Gemiddelde verkoopprijs en het aantal verkopen binnen wijken met koopgarant, naar marktaandeel van koopgarant, reële euro's (2005) en logaritme, voor en na de aanvang van de Kredietcrisis**

Wijk	Marktaandeel koopgarant			Totaal
	geen aandeel	tot 6 % aandeel	vanaf 6% aandeel	
<b>Tot 2008</b>				
<i>Verkoopprijs</i>				
Aantal	24036	21777	32245	78058
Gemiddelde	196878	146529	142648	160429
<i>Logaritme van de verkoopprijs</i>				
Aantal	24036	21777	32245	78058
Gemiddelde	12,09	11,78	11,78	11,87
<b>Vanaf 2008</b>				
<i>Verkoopprijs</i>				
Aantal	8004	8081	13260	29345
Gemiddelde	192774	158804	143913	161341
<i>Logaritme van de verkoopprijs</i>				
Aantal	8004	8081	13260	29345
Gemiddelde	12,06	11,86	11,79	11,88

**Tabel B5**

**Gemiddelde prijs (logaritme, euro 2005) naar marktaandeel en periode (ONEWAY ANOVA)**

Source	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	1956 <sup>a</sup>	5	391	1912	,000
Intercept	11503436	1	11503436	56230616	,000
Periode	10	1	10	47	,000
Wijken	1331	2	665	3252	,000
periode * wijken	37	2	18	89	,000
Error	21971	107397	,20		
Total	15173371	107403			
Corrected Total	23927	107402			
Corrected Total	1956 <sup>a</sup>	5	391	1912	,000

a. R Squared = ,082 (Adjusted R Squared = ,082)

*Prijverschil binnen wijken*

Ook is het prijsverschil getoetst binnen postcodegebieden waarin koopgarantwoningen van Woonbron zijn verkocht. Zoals eerder opgemerkt zijn hiervoor een aantal selecties toegepast, zoals het corrigeren van de marktprijzen met behulp van de woningprijsindex naar het niveau van 2005 waardoor de marktprijzen per jaar vergelijkbaar worden, en verder worden alleen woningen tussen de €10.000 en €746.000 betrokken bij de analyse. Verder wordt de marktprijs van koopgarantwoningen (dus exclusief de korting van 25%) vergeleken met de verkoopprijs van andere woningen in hetzelfde gebied. Met andere woorden: er wordt getoetst of de gemiddelde (markt)prijs van een koopgarantwoning afwijkt van de (verkoop)prijs van een andere woning binnen hetzelfde postcodegebied. Hiervoor zijn de bestanden van Woonbron met daarin de koopgarantwoningen en de bestanden die Woonbron afneemt van het Kadaster samengevoegd.

Hoewel gesproken kan worden van een zwak model met slechts 1% verklaarde variantie, kan geconcludeerd worden dat koopgarantwoningen een gemiddelde lagere marktprijs hebben dan de vrijemarktverkoop binnen postcodegebieden met koopgarant. We zien dat terug in het vergelijken van de gemiddelden in tabel B6 en getoetst in tabel B7 (MS = 84, Sig. = 0,00 < 0,05).

**Tabel B6**  
**Gemiddelde verkoopprijs en het aantal verkopen binnen wijken met koopgarant, naar eigendomsvorm, reële euro's (2005) en logaritme**

Wijk	Eigendomsvorm		Totaal	
	Vrijemarktverkoop	Koopgarant		
<b>2000-2011</b>				
<i>Verkoopprijs</i>				
Aantal	68468	6988		75456
Gemiddelde	147966	125149		145853
<i>Logaritme van de verkoopprijs</i>				
Aantal	68468	6988		75456
Gemiddelde	11,80	11,69		11,79

**Tabel B7**  
**Gemiddelde prijs (logaritme, euro 2005) naar marktaandeel (ONEWAY ANOVA)**

Source	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	84 <sup>a</sup>	1	84	416	,000
Intercept	3497952	1	3497952	17405851	,000
Eigendomsvorm	84	1	84	416	,000
Error	15164	75454	,20		
Total	10504739	75456			
Corrected Total	15247	75455			

a. R Squared = ,01 (Adjusted R Squared = ,01)

### *Prijverschillen binnen wijken per gemeente*

In tabel B8 en B9 wordt aangegeven en is getoetst of de verschillen tussen de gemiddelde prijs van een verkochte woning naar eigendomsvorm (wel of niet Woonbron) kan verschillen per gemeente. Uit de oneway variantieanalyse (tabel B9) kan worden geconcludeerd dat in de populatie significante verschillen bestaan in de gemiddelde prijzen per gemeente naar eigendomsvorm; immers alle Mean Square's zijn significant (zie kolom 'Sig.:'; sig (0,00) < 0,05). In tabel B10 wordt meer specifiek getoetst welke gemiddelde wel of niet van elkaar afwijken. Uit die uitgevoerde test, waarmee parameters per eigendomsvorm/gemeente geschat worden, blijkt wederom dat in de populatie de gemiddelde prijs van verkochte koopgarantwoningen lager ligt dan de gemiddelde prijs van vrijemarktverkopen. Dit verschil is het grootst in Rotterdam.

**Tabel B8**  
**Gemiddelde verkoopprijs binnen wijken met koopgarant, naar eigendomsvorm en gemeente, reële euro's (2005) en logaritme**

	Vrijemarktverkoop		Eigendomsvorm	
	Prijzen 2005	Logaritme(ln) prijzen 2005	Koopgarant	
			Prijzen 2005	Logaritme(ln) prijzen 2005
Delft	196101	12,10	145842	11,86
Dordrecht	146639	11,80	113907	11,58
Rotterdam	139620	11,74	123245	11,67
Spijkenisse	176562	12,03	138710	11,84
totaal	147966	11,80	125149	11,69

**Tabel B9**  
**Gemiddelde prijs (logaritme, euro 2005) naar eigendomsvorm en gemeente (ONEWAY ANOVA)**

Source	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	1066 <sup>a</sup>	7	152,358	810,616	,000
Intercept	1850247	1	1850247	9844204	,000
Eigendomsvorm	111	1	111	593	,000
Gemeente	242	3	81	429	,000
Eigendomsvorm*Gemeente	33	3	11	58	,000
Error	14181	75448			
Total	10504739	75456			
Corrected Total	15247	75455			

a. R Squared = ,070 (Adjusted R Squared = ,070)

**Tabel B10**  
**Geschatte parameters naar eigendomsvorm en gemeenten**

Parameter	B	Std. Error	t	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Intercept	11,835	,018	645,455	,000	11,800	11,871
Vrijemarktverkoop	,194	,019	10,006	,000	,156	,232
Koopgarant	0	.	.	.	.	.
Delft	,021	,025	,868	,385	-,027	,070
Dordrecht	-,257	,022	-11,488	,000	-,300	-,213
Rotterdam	-,166	,019	-8,536	,000	-,204	-,128
Spijkensisse	0	.	.	.	.	.
Vrijemarktverkoop/Delft	,050	,026	1,905	,057	-,001	,101
Vrijemarktverkoop/Dordrecht	,029	,024	1,246	,213	-,017	,076
Vrijemarktverkoop/Rotterdam	-,122	,021	-5,922	,000	-,162	-,081
Vrijemarktverkoop/Spijkensisse	0	.	.	.	.	.

## B2 Prijsontwikkeling

Deze paragraaf voegt aan de voorgaande variantieanalyses de periode van verkoop toe als verklaring voor de prijsverschillen. Hierdoor kunnen ook uitspraken gedaan worden of de gemiddelde prijs van koopgarantwoningen zich anders heeft ontwikkeld in de tijd dan de gemiddelde prijs van de andere verkochte woningen. Er is gekozen om twee perioden te definiëren: voor en na de aanvang van de kredietcrises. De verwachting is dat de gemiddelde prijs van de koopgarantwoning zich anders ontwikkelt doordat het economisch klimaat drastisch wijzigde en huishoudens daarop reageren. Allereerst wordt in tabel B11 de gemiddelde prijs en het aantal verkopen gegeven. Naar voren komt dat het aantal vrijemarktverkopen na de crisis drastisch is afgenomen, terwijl het aantal verkochte koopgarantwoningen is toegenomen. Verder is de gemiddelde prijs van de vrijemarktverkopen licht toegenomen en de prijs van koopgarantwoningen gedaald. Tabel B12 is per gemeente.

Er wordt getoetst of er de gemiddelde woningprijs van koopgarantwoningen verschilt met die van de andere verkochte woningen per gemeente en per periode binnen postcodegebieden. Tabel B12 presenteert de gegevens waarop deze variantieanalyse betrekking heeft. In de tabel staan de gemiddelde verkoopprijzen van alle woningverkopen (wel en niet koopgarantwoningen) uitgesplitst naar gemeenten en perioden. Met behulp van variantieanalyse wordt getoetst of de verschillen tussen de gemiddelden in de cellen louter op toeval berusten of dat er sprake is van een echt of significant verschil. De analyse is uitgevoerd op de verdeling van de logaritmische(ln) transformatie van de reële prijzen omdat deze verdeling het beste de normaalverdeling volgt; in de wetenschap is deze transformatie een zeer gebruikelijke manier om woningprijzen te vergelijken. Er wordt getoetst of de gemiddelden (12,09 en 12,06 (Delft); 11,80 en 11,064 (Dordrecht); enzovoort) door toeval van elkaar verschillen.

**Tabel B11**

**Gemiddelde verkoopprijs en het aantal verkopen binnen wijken met koopgarant, naar eigendomsvorm, reële euro's (2005) en logaritme, voor en na de aanvang van de Kredietcrisis**

Wijk	Eigendomsvorm		Totaal
	Vrijemarktverkoop	Koopgarant	
<b>2000-2008</b>			
<i>Verkoopprijs</i>			
Aantal	50659	3420	54079
Gemiddelde	145179	131707	144327
<i>Logaritme van de verkoopprijs</i>			
Aantal	50659	3420	54079
Gemiddelde	11,78	11,73	11,78
<b>2008-2011</b>			
<i>Verkoopprijs</i>			
Aantal	17809	3568	21377
Gemiddelde	155894	118864	149713
<i>Logaritme van de verkoopprijs</i>			
Aantal	17809	3568	21377
Gemiddelde	11,85	11,65	11,82

**Tabel B12**

**Gemiddelde verkoopprijs binnen wijken met koopgarant, naar gemeente en eigendomsvorm, reële euro's (2005) en logaritme, voor en na de aanvang van de Kredietcrisis**

		Eigendomsvorm			
		Vrijemarktverkoop		Koopgarant	
		euro 2005	logaritme	euro 2005	logaritme
tot 2008	Delft	193270	12,09	176057	12,06
	Dordrecht	145873	11,80	121968	11,64
	Rotterdam	137948	11,73	128524	11,70
	Spijkenisse	179275	12,05	142483	11,86
vanaf 2008	Delft	199424	12,12	131738	11,76
	Dordrecht	149166	11,82	105387	11,52
	Rotterdam	145032	11,78	117979	11,64
	Spijkenisse	170675	11,99	133768	11,80

**Tabel B13**

**Gemiddelde prijs (logaritme, euro 2005) binnen postcodegebieden met koopgarant, naar gemeente, eigendomsvorm en periode (ONEWAY ANOVA)**

Source	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	1065 <sup>a</sup>	6	178	945	,000
Intercept	2602276	1	2602276	13844550	,000
Gemeente	908	3	303	1611	,000
Eigendomsvorm	105	1	105	559	,000
Periode	6	1	6	31	,000
Interactie eigendoms- vorm*periode	26	1	26	140	,000
Error	14182	75449	,188		
Total	10504739	75456			
Corrected Total	15247	75455			

a. R Squared = ,070 (Adjusted R Squared = ,070)

Uit de oneway variantieanalyse (tabel B13) kan worden geconcludeerd dat in de populatie significante verschillen bestaan tussen de gemiddelde prijzen van de verschillende gemeenten en eigendomsvorm; immers de Mean Squares zijn significant (zie kolom 'Sig.:'; sig (0,00) < 0,05). Als het significantieniveau (*P-value*) lager is dan 0,05 dan wijken de gemiddelden significant van elkaar af, wanneer het significantieniveau (*P-value*) hoger is dan 0,05 dan zijn de gemiddelden aan elkaar gelijk.

Er kan dus worden geconcludeerd dat in de populatie koopgarantwoningen in postcodegebieden met koopgarant geen andere prijsontwikkeling hebben dan die van de andere verkochte woningen.

## Bijlage C **Interviews met woningmarktdeskundigen**

### *Gesprek 1*

Algemene opmerking:

In de vragenlijst wordt vele verwezen naar Koopgarant. Respondent meldt duidelijk dat Woonbron de keuze biedt tussen Koopgarant en koopcomfort. Inderdaad kiest vrijwel iedereen Koopgarant vanwege de korting. Op zich is het wel aardig dat koopcomfort ook wordt aangeboden: het geeft de koper in ieder geval de keuze.

#### *Vragenblok 1:*

Respondent doet verkoop van Koopgarant/koopcomfortwoningen voor Woonbron. Heeft er niet zo heel lang ervaring mee, vanaf ongeveer 2009, toen de verkoop van deze woningen overigens vrij goed liep. Doet verkoop in nieuwbouw en bestaande bouw.

Vraag 1: Marktwaarde van een Koopgarantwoning is in principe de definitie zoals in het vrije verkeer. Dus GEEN waarde waarin de korting al is verdisconteerd.

Vraag 2: Heeft nog niet zo'n lange ervaring met Koopgarant (sinds 2009). Merkt wel dat voor de consument de korting zeer belangrijk is, maar dat gaandeweg ook de terugkoopgarantie binnen 4 maanden steeds belangrijker wordt. Men is zich ervan bewust dat de woning over enkele jaren mogelijk niet zo makkelijk wordt verkocht.

Vraag 3: MIDAS registreert de woning inclusief korting. Dit betekent dat je als makelaar goed op je hoede moet zijn: vooral degenen die niet direct weten dat in de omgeving identieke woningen op de reguliere markt worden verkocht en onder Koopgarant. Respondent geeft een voorbeeld waar inderdaad identieke woningen worden verkocht onder Koopgarant en de reguliere markt. Als er in een korte periode veel Koopgarantwoningen zijn verkocht dan zit je met veel registraties die NIET de reguliere marktwaarde aangeven.

Vraag 4: Op zich zouden alle registratiesystemen toch een vlag moeten hangen aan Koopgarantwoningen want het levert veel statistische vervuiling.

Respondent gebruikt geen Kadastergegevens omdat deze een paar maanden achterlopen.

#### *Vragenblok 2:*

Op zich geldt voor alle vier de vragen ongeveer hetzelfde antwoord. Kopers laten zich nog altijd leiden door de betaalbaarheid c.q. maandlasten. In bepaalde regio's (niet Rotterdam) is er een groep die tussen de wal en het schip valt: ze komen niet in een sociale huurwoning, een particuliere huurwoning is te duur en op de vrije markt zijn vergelijkbare woningen soms net niet bereikbaar. Respondent informeert de kopers altijd duidelijk dat er bij verhuizing wel een bedrag moet worden afgedragen, maar dat gaat veelal het ene oor in en het andere uit.

Men is gefixeerd op de woning die qua maandlasten bereikbaar is en laat zich absoluut niet leiden door scenario's die in vraag 6 tot en met 9 worden geschetst.

Te Woon: is er sprake van marktbederf?

De terugkoopgarantie is in de loop van de crisis wel wat belangrijker geworden. De consument weet dat de verkoopbaarheid van woningen thans slecht kan zijn.

#### *Vragenblok 3:*

Vraag 10 en 11: Het hangt vooral van de verhoudingen af. In de goede tijd (en dat was 2009 nog redelijk voor het goedkopere segment) werden alle Koopgarantwoningen verloot omdat er zoveel vraag naar was. In een complex werden destijds bijna in een keer 30 woningen verkocht. Er waren dus mensen die buiten de boot vielen. De reguliere markt liep daarom ok nog wel goed omdat er zoveel vraag was. Nu beginnen de verhoudingen echter te verschuiven: Koopgarantwoningen blijven nu wel te koop staan terwijl er ook vergelijkbare (identieke) woningen in de reguliere markt worden aangeboden. Het laat zich dan makkelijk raden welke woningen als eerste worden verkocht onder de schaarse consumenten: immers hiervoor is al aangegeven dat het enige wat telt de maandelijkse woonlasten is.

Respondent geeft ook een voorbeeld van de markt voor eengezinswoningen. Normaal zijn er enkele duizenden transacties met daarin enkele honderden Koopgarantwoningen. Nu zijn het er in totaal slechts enkele honderden waarvan nog steeds evenveel Koopgarantwoningen. Dit kan gaan leiden tot een neerwaartse spiraal omdat de prijzen van reguliere woningen hierdoor ook onder druk kunnen komen.

De verkooptijd van de reguliere woningen kan hierdoor ook oplopen.

Woonbron gaat uit van ongeveer 40% Koopgarant per complex. Alleen zou je daar nu wel wat mee kunnen aanpassen om de reguliere markt niet te verstoren.

Er is thans dus sprake van een markt die verstoord zou kunnen worden door Koopgarantwoningen. Respondent geeft aan dat wellicht ook gezocht kan worden naar gebieden waar de koopsector nog sterk ondervertegenwoordigd is. Juist in bepaalde gebieden in Rotterdam zouden wel mogelijkheden zijn om een koopsector te ontwikkelen met behulp van Koopgarant.

### *Gesprek 2*

Respondent taxeert alleen Koopgarantwoningen en verkoopt ze niet. Verkoopt wel MVE woningen: hiervoor geldt een terugkoopregeling en winstdeling als binnen de eerste vijf jaar wordt doorverkocht.

#### *Vragenblok 1*

Vraag 1: Heeft drie jaar geleden wat 'resterende' woningen verkocht in een nieuwbouwcomplex die werden omgezet naar Koopgarant. Hierdoor werden de woningen zeer snel verkocht. Verder taxeert respondent Koopgarantwoningen en verkoopt voor Woonstad MVE woningen. (Respondent refereert dus regelmatig aan MVE.)

Vraag 2: Men krijgt de opdracht om te taxeren op de vrije marktwaarde. Op zich vindt respondent dat dit ook wel de waarde van een Koopgarantwoning zou moeten zijn, maar soms moet je toch wel spreken van zogenaamde parallelle markten. Koopgarant (MVE) kent toch wel wat andere doelgroepen dan de reguliere markt. (Hierop komen we later terug.)

Vraag 3: Bij MVE wordt voor de klanten de terugkoopgarantie steeds belangrijker. Men weet dat de markt zich bepaald niet gunstig ontwikkelt.

Vraag 4: MIDAS registreert zonder korting. NWWI heeft nog een paar andere modelmatige waarde-bepalingen. De modelmatige systemen bieden echter lang niet altijd de correcte referentie. Er zitten teveel uitschieters in. Respondent kijkt vooral naar de 'kaartenbak' met referentiewoningen. Een net verkochte vergelijkbare woning uit het NVM digitale uitwisselingsstelsel biedt eveneens een goede referentie.

Vraag 5: Zou beter zijn als Kadaster de korting ook registreert. Geeft aan dat er toch wel sprake kan zijn van parallelle markten (Koopgarant en particulier) die zich soms moeilijk laten vergelijken. Als er onvoldoende waarnemingen in MIDAS zijn dan biedt het Kadaster een goede referentie. Het Kadaster is wat later maar die twee maanden maken voor de prijsontwikkeling niet zoveel uit. Overigens wordt ongeveer 75% van de woningen in Rotterdam via de NVM verkocht dus de kans op te weinig waarnemingen is erg klein.

### *Vragenblok 2*

Algemene opmerking over klantgroepen. Respondent onderscheidt er bij de tussenvormen in grote lijnen 4.

1. Mensen die vanwege de lagere maandlasten voor een Koopgarantwoning kiezen.
2. Starters die onzeker zijn en de terugkoopregeling aantrekkelijk vinden.
3. Onder Koopgarant zijn banken vaak bereid om te financieren c.q. men verkrijgt de financiering makkelijker.
4. Mensen die anders nooit een vergelijkbare woning hadden kunnen kopen. Respondent noemt voorbeeld van eengezinswoningen die in het vrije verkeer rond de 200.000 zouden kosten en door een forse korting binnen het bereik van deze mensen komen.

Hiermee is vraag 6 beantwoord....

Vraag 7: Men kiest voor Koopgarant omdat het lagere maandlasten heeft. De meeste mensen zullen altijd deze keuze maken ondanks de winstdeling. De terugkoopgarantie is thans ook belangrijk. Voor de crisis had een klein deel waarschijnlijk afgezien van Koopgarant omdat ze dan niet van de volle vermogenswinst kunnen profiteren.

Vraag 8 en vraag 9: Logischerwijs zal men kiezen voor de hogere kwaliteit. Mogelijk in de periode voor de crisis iets minder vaak omdat men dan niet van de volle vermogenswinst profiteert. Respondent meldt overigens dat de onderhoudscontracten bij MVE woningen maar zeer weinig interesse wekken bij potentiële kopers. Het gaat vooral om de terugkoopgarantie.

### *Vragenblok 3*

Vraag 10: Het ligt er een beetje aan. In Ommoord overheersen de corporaties de totale woningvoorraad en ontwikkelen de prijzen zich eigenlijk normaal. In Schiedamschen overheersen de corporaties wat minder, maar lijkt het alsof de corporatiewoningen een negatieve invloed uitoefenen. De Koopgarantwoningen van Woonbron aldaar verkopen zeer goed terwijl de particuliere markt ronduit slecht loopt. Onder de huidige omstandigheden krijgen mensen hun woning sowieso al slecht verkocht en als ze moeten verkopen (echtscheiding, ander werk etc.) dan dreigt een negatieve prijsspiraal.

Vraag 11 a en b: Niet echt.

Opmerking die overigens wel aansluit bij vraag 11 a: Men zou eens kunnen denken over de korting die wordt gegeven. Woonbron biedt de mogelijkheid om te kiezen tot maximaal 33%. In de praktijk

blijken klanten vrijwel uitsluitend voor de maximale (33%) korting te kiezen. Met minder korting worden dergelijke woningen ook wel verkocht en je mag je afvragen of in de nabije toekomst zo'n grote korting toch geen effect gaat krijgen op andere woningen. Vooral omdat de markt nu zo slecht is en er weinig verkopen plaatsvinden. De verwachtingen zijn bepaald niet positief.

### *Gesprek 3*

#### *Vragenblok 1:*

Vraag 1: Respondent taxeert alleen woningen. Vanaf 2001 MVE taxeren bij WBR (thans Woonstad). Rond 2003 ook verkopen bij WBR.

Vanaf rond 2005 taxaties Koopgarant voor Woonbron. Woonbron verkoopt met een eigen makelaar die niet is aangesloten bij de NVM. Woonbron Koopgarant verkopen zitten dus ook niet in het MIDAS systeem.

Vraag 2: Marktwaaarde is zonder korting. Geeft wel onmiddellijk aan dat Koopgarant complexen in feiten een wat andere waarde hebben. Bij identieke blokken zie je dat Koopgarant-complexen in de vrije markt wat lager in prijs zullen zijn omdat het onderhoud wat minder is. Er zitten vaak nog huurders in en ander publiek dan in het identieke complex in de vrije markt.

Het lijkt er zelf op dat de marktwaaarde feitelijk lager zou uitkomen naarmate de korting hoger wordt. Dus een Koopgarant-complex met 10% korting zou in de vrije markt hoger kunnen uitkomen dan ene complex met 25% korting.

Vraag 3: Men komt nu juist op de terugkoopregeling af. Voorheen waren er in Rotterdam mensen die bewust voor Koopgarant gingen, maar er waren er ook heel veel die minder interesse hadden in Koopgarant vanwege de waardeafdracht. Dus in de booming jaren was Koopgarant niet echt gewild. In de eerste MGE vorm, waarbij de volledige waardeontwikkeling moest worden afgedragen, was er hierdoor maar weinig interesse.

Vraag 4: Kent het MIDAS systeem. Er zijn ook andere programma's die modellen schatten zoals Realworks en Yesco. Men eist een modelwaarde, maar modellen benaderen volgens respondent de realiteit, maar zijn niet altijd de realiteit. Je moet dus ook op je eigen oordeel afgaan. Respondent begrijpt wel dat men referenties uit modellen eist omdat er in Rotterdam voorheen veel is 'gerommeld' met taxaties.

Kadaster geeft geen goede referentie voor Koopgarantwoningen omdat de zaak er niet instaat.

#### *Vragenblok 2:*

Vraag 6: Algemeen antwoord op de vraag. Voor de crisis ging men minder bewust op zoek naar Koopgarant. Loterijen om de woningen op een eerlijke manier te verdelen zoals in Delft zijn in Rotterdam onbekend. Uiteraard zijn er natuurlijk wel mensen met een bepaald inkomen voor wie een woning onder Koopgarant net binnen het bereik komt.

Vraag 7: Thans gaat men vooral voor Koopgarant vanwege de terugkoopregeling. In het verleden had een fors deel van de kopers zich afgevraagd of winstdeling wel zo aantrekkelijk is. De kans is dus groot dat ze voor de reguliere markt hadden gekozen vanwege de vermogensopbouw. Dit was voor de crisis ook een belangrijk motief voor kopers van woningen: vermogensopbouw.

Vraag 8: Hogere kwaliteit. Voor de crisis vaker voor de reguliere woning vanwege de waardeontwikkeling.

Vraag 9: In vorige vragen al aan de orde gekomen.

### *Vragenblok 3*

Algemeen: Voor de crisis was er in de verkoop van woningen een veel kleiner aandeel Koopgarant. Nu, tijdens de crisis is er wel veel aanbod in de reguliere sector, maar het aantal kopers is veel en veel kleiner. Deze kritische kopers richten zich meer op Koopgarant omdat de prijs aantrekkelijk is en vanwege de terugkoopregeling. Respondent kent wel voorbeelden waarbij potentiële huizenkopers het aanbod op de reguliere markt volledig negeren en desnoods wachten totdat er nieuwe Koopgarantwoningen worden aangeboden.

In de huidige periode Koopgarantwoningen aanbieden zal zeker niet bevorderlijk zijn voor de reguliere markt.

Hiermee komen we echter op een fundamentele discussie: vanuit volkshuisvestelijke doeleinden zijn er motieven om Koopgarant woningen op de markt te brengen voor de wat lagere inkomens. Als er in de omgeving reguliere markt woningen zijn, dan kan het echter verstorend gaan werken. Kan je echter spreken over marktbederf? Iedereen mag een woning voor een lagere prijs aanbieden (vergelijkt ook met lage prijzen van de mediamarkt).

In een markt met uitsluitend sociale huur zou Koopgarant een pioniersfunctie kunnen vervullen. Of het echt zo werkt is de vraag. Geeft wel aan dat er in Spangen destijds succes was met de Kluswoningen. Dat had men in eerste instantie niet echt verwacht.

Wordt de waarde dan beïnvloed doordat er een volwassen koopwoningmarkt ontstaat? Onduidelijk!

Zegt dat hij het verhaal van marktbederf op zich wel kan onderbouwen met voorbeelden

## *Gesprek 4*

### *Vragenblok 1*

Vraag 1: Respondent werkt als taxateur. Heeft vooral voor Woonbron getaxeerd, wat minder voor Woonstad en ook wel voor Com.Wonen (thans gefuseerd tot Havestede met PWS).

Vraag 2: De marktwaarde is de verkoopprijs in het vrije verkeer zonder korting.

In het verleden is bij MVE woningen van Woonstad discussie ontstaan over de marktwaarde. De MVE woningen verkopen (verkochten) vaak wat moeizamer dan vergelijkbare reguliere woningen. Vanwege deze tragere verkoop beargumenteerde Woonstad dat deze woningen een andere marktpositie hebben en dan een lagere taxatie zouden moeten krijgen, maar taxateurs willen hier niet in meegaan.

Als de Vve lasten ruim boven het gemiddelde uitkomen (zeg € 200) dan kan een taxateur beslissen om af te waarderen. (Respondent geeft later ook aan dat de maandlasten doorslaggevend zijn voor veel huishoudens: bij een hoge Vve bijdrage zou dus de hypotheeklast wat lager moeten liggen om alles financieel passend te maken.)

Vraag 3: Respondent werkt alleen als taxateur en ziet dus niet direct wat er gebeurt, maar deelt binnen het makelaarskantoor wel informatie met makelaars.

Te Woon: is er sprake van marktbederf?

Het eerste effect van de crisis is dat er veel minder geschillen zijn. Vanuit de taxatiepraktijk moet dit makelaarskantoor ook taxeren bij terugkoop en heeft hier dus het beste zich op. In de tijd van stijgende prijzen hebben mensen hoge verwachtingen over de vermogensvorming van de woning. Er waren destijds veel discussies over de toegevoegde waarde van verbouwingen.

Heeft toch vooral de indruk dat mensen kopen op de woonlasten en dat het ze verder niet zoveel uitmaakt. Daar gaat men op af. Men zoekt niet meer of minder naar Koopgarant.

Vraag 4: MIDAS registreert inclusief de korting, maar de Rotterdamse Koopgarantwoningen zitten hier niet in. MIDAS is een NVM systeem en de verkopende makelaar voor Woonbron Koopgarant is een VBO makelaar.

Algemeen kan wel gezegd worden dat MIDAS interessant is om de marktpositie van woningen te bepalen, maar een exacte prijs blijft lastig. Het levert modelmatige waarden.

VBO meldt overigens ook woningen af op Funda. Ook hier is het lastig omdat Koopgarantwoningen met korting worden geregistreerd.

Taxeren is lastig als Koopgarantwoningen overheersen in een wijk. Het Kadaster registreert immers ook met de korting. Hoe vind je een goede referentie. Op dat moment worden wel woningen in andere wijken als referentiewoningen genomen. Dat kan tot discussie leiden omdat zo'n naburige wijk mogelijk net een iets andere marktpositie heeft.

Zelfs als Koopgarantwoningen met vlaggen worden gemarkeerd, dan moet je goed blijven opletten omdat slordig kan worden omgegaan met het 'plaatsen' van de vlaggen.

Er zal altijd vervuiling in de registratiebestanden blijven, dus bij taxeren op basis van referentiewoningen moet je heel goed opletten of er geen tussenvormen inzitten.

### *Vragenblok 2*

De woonlast is doorslaggevend. Men laat alles afhangen van wat men kan lenen. Een terugkoopregeling of winstdelingen willen wel eens negatieve reacties oproepen. Men denkt al snel (zonder het te kunnen onderbouwen) dat een corporatie hier financieel voordeel uithaalt ten koste van de eigenaar.

Als men dus bij een gelijke woonlast een groter huis kan kopen door de invloed van Koopgarant, dan zal men dat doen.

Er zijn wel enkele opmerkingen te maken over de positie van Koopgarant voor of na de crisis. Allereerst LIJKT het alsof Koopgarant beter verkoopt, maar dit heeft ook te maken met de moeilijke positie van mensen (in Rotterdam) die een reguliere woning te koop hebben staan. Voor veel van deze huishoudens zou het thans best een optie zijn om de woning tegen een lagere prijs te verkopen, maar veel van deze huishoudens hebben een maximale (aflossingsvrije) hypotheek genomen en kunnen de woning niet hypotheekvrij verkopen. Veelal hebben deze huishoudens geen geld over om een restschuld af te betalen: banken zitten niet te wachten op betalingsregelingen. Deze huishoudens blijven dus (gedwongen) in de woning zitten terwijl de Koopgarantwoningen gewoon verkocht kunnen worden.

### *Vragenblok 3*

Vraag 10: Er zijn wel concrete voorbeelden aan te wijzen van complexen waar Koopgarantwoningen en vrije sector complexen staan en waar het prijsniveau wordt getemperd (Pendrecht). Als veel woningen worden aangeboden met een lagere prijs dan ontstaat er druk op eigenaren met reguliere woningen om de prijs ook wat af te slaan. Zie ook dilemma van hiervoor: huishoudens met tophypotheek die vastzitten

Het heeft te maken met overaanbod. Particuliere verhuurders hebben al geleerd dat ze in een complex niet meer dan 5 woningen tegelijk te koop willen zetten, ook al zouden ze alle woningen uit het complex willen verkopen. Je verstoort hiermee je eigen mogelijkheden.

Vraag 11 A Neen

Vraag 11B: Neen. In bijvoorbeeld Oude West is kopen niet relevant. De woningen zijn niet bedoeld voor koop. Het zijn kleine appartementjes.

Gemengde wijken bestaan best wel, maar dan moet de woningvoorraad wat diverser zijn. Je haalt geen koopkrachtig publiek binnen door kleine appartementjes te koop te zetten.

In Spangen is het aanvankelijk wel gelukt met de kluswoningen door samen te voegen. Nu wordt niet meer het hele blok opgedeeld en aangeboden als kluswoning, maar alleen individuele woningen. Dat werkt ook niet echt meer.

Te Woon: is er sprake van marktbederf?



**Onderzoeksinstituut OTB**

Delft University of Technology

Jaffalaan 9, 2628 BX Delft, The Netherlands

Postbus 5030, 2600 GA Delft, The Netherlands

Telefoon +31 (0)15 278 30 05

Fax +31 (0)15 278 44 22

E-mail [mailbox@otb.tudelft.nl](mailto:mailbox@otb.tudelft.nl)

**[www.otb.tudelft.nl](http://www.otb.tudelft.nl)**