

verzorgt, biedt ook ruimte aan een aantal ateliers en woningen voor kunstenaars. Dit zijn nu juist de broedplaatsen die al functioneren en waarvoor beleid, gericht op behoud van de betreffende locatie en facilitaire ondersteuning ervan, zou moeten worden ontwikkeld. Het beleid zou zich moeten concentreren op meerdere mogelijkheden voor beginnende kunstenaars, startende ondernemers en bijvoorbeeld muzikanten zonder oefenruimte. Voor dit soort initiatieven zou men vanuit de gemeente panden permanent beschikbaar moeten stellen, om zo een culturele voedingsbodemp in stand te houden van waaruit wellicht de instituten van morgen kunnen ontstaan. Indien dit niet gebeurt zal een verschraving van het culturele klimaat in Den Haag volgen.

Door initiatieven aan de basis te ondersteunen wordt dit voorkomen. Recentelijk heeft de plaatselijke Stadspartij raadsragen gesteld over het broedplaatsenbeleid of eigenlijk over het gebrek daaraan. De politiek lijkt zich voor het onderwerp te interesseren, zeker met de gemeenteraadsverkiezingen in het vooruitzicht. Laten we hopen dat ook na de verkiezingen er gewerkt wordt aan een verder uitbouwen van dit beleid.

Ontwikkeling van een actief broedplaatsenbeleid vereist een politieke uitspraak van het gemeentebestuur en de instemming van de Raad. Pas dan zal de dienst stedelijke ontwikkeling de ruimte hebben om handelend op te treden en de benodigde panden beschikbaar te stellen.

Het onderhouden van een culturele voedingsbodemp in facilitaire zin biedt ruimte aan de culturele toekomst van Den Haag. Een stad die de ambitie heeft in beweging te willen zijn en zowel een nationale als internationale uitstraling op cultureel gebied beoogt, zou nu de mogelijkheid moeten aangrijpen een stevig broedplaatsenbeleid te formuleren en uit te voeren.

Wytse Bakker is als consulent atelierbeleid verbonden aan het Haags centrum voor beeldende kunst Stroom.

De uitverkoop van de sociale woningbouw

Het kabinet wil het eigenwoningbezit stimuleren. In minder dan tien jaar moeten 700.000 huurwoningen overgaan in particuliere handen. Staatssecretaris Remkes (Volkshuisvesting) wil dat het woningbestand in 2010 voor 65 procent uit koopwoningen bestaat. Nieuwbouw zal voornamelijk uit koopwoningen moeten bestaan en zowel sociale als particuliere verhuurders moeten doorgaan met het verkopen van huurhuizen. Remkes' doelstelling is hoog. Hoe reageert de huizenmarkt op de grootschalige uitverkoop van huurwoningen? Wordt de rol van de woningcorporaties niet te klein? En dreigt stigmatisering van de sociale sector?

MANUEL AALBERS

De burger centraal: mensen, wensen, wonen. Zo luidt het motto van de Nota Wonen van staatssecretaris Remkes van Volkshuisvesting. Een van de doelen van de nota is de zeggenschap van bewoners over hun woning te vergroten. Het streven is om in 2010 ongeveer 65 procent van de woningvoorraad uit koopwoningen te laten bestaan. In totaal worden er als het aan de staatssecretaris ligt circa 700.000 huurhuizen verkocht: 162.000 particuliere en 538.000 sociale huurwoningen. Het aantal huurwoningen in bezit van particuliere verhuurders daalt daarmee met een vijfde, dat van woningcorporaties met een kwart.

De plannen van Remkes wijken sterk af van de trend op de huizenmarkt (zie tabel 1). De staatssecretaris beseft dat 65 procent een erg hoog streefcijfer is, maar zegt dat 'als we dit percentage halen, wij ons in de Europese middenmoot bevinden'. Het Europese motief van de VVD'er Remkes geldt slechts als een excuus. Hij wil huurwoningen verkopen omdat particulier woningbezit hem ideologisch beter past. Maar Remkes heeft nog meer redenen om het eigenwoningbezit te stimuleren. In zijn nota zegt hij dat 'het eigenwoningbezit kan bijdragen aan de realisering van meer woongenot en de realisering van wenselijke maatschappelijke doelen als bezits- en vermogensvorming'. Feit is echter dat Remkes' zogenaamde neutrale behandeling van kopen en huren bezitters van koopwoningen voortrekt. Fiscaal is kopen aantrekkelijker en door de invoering van de Wet Bevordering Eigen Woningbezit is sinds dit jaar ook het voordeel van de individuele huursubsidie verdwenen.

Daar komt bij dat toename van het eigenwoningbezit met 14 procent in tien jaar wel erg groot is. Tussen 1945 en 2000 steeg het percentage van 28 naar 51 procent. Dat is 0,4 procentpunt per jaar in de periode 1945-2000 tegen 1,4 procentpunt per jaar voor de komende tien jaar. Zo'n relatief snelle verandering leidt onvermijdelijk tot problemen. Een markt die sterk in verandering is, is erg instabiel en dat komt de burger niet ten goede.

Tegen de trend in

Opvallend is dat de liberaal Remkes met zijn hoge streefcijfer voor eigenwoningbezit ingrijpt in de markt. Zijn motto 'kopen, kopen, kopen' lijkt een afgeleide van het motto 'markt, markt, markt' van dit paarse kabinet, maar is dat in feite niet. Niet alleen de ingrepen op de sociale huurmarkt, maar ook die op de particuliere huurmarkt gaan tegen de markttrend in.

De nota spreekt nauwelijks over particuliere verhuurders. Een verdere afname van het aantal particuliere huurwoningen is een doorzetting van de trend. De vraag is echter of deze trend doorgetrokken kan worden. Het aantal kleine particuliere verhuurders neemt al jaren gestaag af en met name in de grote steden verkopen veel verhuurders hun huizen aan de bewoners.

De helft van de particuliere huurwoningen is echter in bezit van vastgoedinvesteer-

VARIA

	aantal woningen 1999	1999 (relatief)	2010 (trend)	2010 (trend relatief)	2010 (Remkes)	2010 (Remkes)	afwijking Remkes
Koop	3.390.500	52%	3.925.500	58%	4.400.000	65%	+11%
Sociale huur	2.347.500	36%	2.184.000	32%	1.750.000	26%	-20%
Particuliere hr	782.500	12%	658.500	10%	620.500	9%	-9%
Totaal	6.520.500	100%	6.768.000	100%	6.768.000	100%	

Tabel 1 - Aantal woningen in 1999 en in 2010 (trend en volgens nota-Remkes)

ders. Sinds enkele jaren neemt het aantal beleggingswoningen in Nederland weer toe. Vooral voor de pensioenfondsen biedt beleggen in woningen een stabiel en winstgevend alternatief ten opzichte van bijvoorbeeld aandelen. Bovendien spelen de particuliere verhuurders een belangrijke, vaak onderschatte rol op de huizenmarkt. Doordat de woningmarkt op veel plaatsen gespannen is en men moet wachten op een huurwoning, bieden de particuliere verhuurders gemakkelijker toegankelijke woningen. Daar staat vaak wel een minder goede prijs-kwaliteitverhouding tegenover, maar wie niet voor een sociale huurwoning in aanmerking komt, heeft weinig keus.

Remkes zegt in zijn nota de burger centraal te stellen en meer keuzevrijheid te bieden door middel van een versterkte marktwerking. Met het vooraf vaststellen van het programma wordt echter per definitie ingegrepen in de werking van de markt. Als Remkes werkelijk voor meer marktwerking zou zijn, zou hij geen streefpercentage voor het eigenwoningbezit opleggen. Volgens de nota is er een grote vraag naar koopwoningen onder de Nederlandse bevolking. Uit het woningbehoefte-onderzoek blijkt dat een kwart van de zittende bewoners niet wil verhuizen, maar wel wil kopen. Dit schept weliswaar een potentieel van 600.000 woningen, maar het zijn er nog altijd 100.000 minder dan de 700.000 uit de nota-Remkes.

Bovendien gaat het hier om 600.000 huishoudens die wel willen kopen, maar dat misschien helemaal niet kunnen betalen. Als kopen werkelijk zo populair zou zijn, is een kwart van de huurders die hun woning wil kopen wat weinig. Een deel van hen beseft waarschijnlijk dat zij daar financieel nooit toe in staat zal zijn, maar een aanzienlijk deel van de huurders kiest vermoedelijk uit vrije wil om te huren.

Woningcorporaties werken niet mee

De vereniging van woningcorporaties Aedes stelt dat de verkoop van 500.000 woningen praktisch onmogelijk is. Omdat hooguit één op de vier huurders kan en wil kopen, moeten de corporaties 70 procent van hun woningen te koop aanbieden om aan Remkes' streefcijfers te komen. Volgens de vereniging van huurders, de Woonbond, staat grootschalige verkoop haaks op de uitgangspunten van de Nota Wonen: meer zeggenschap en keuzevrijheid van huurders. De Woonbod stelt voor om gemeenten, woningcorporaties en huurdersorganisaties op lokaal niveau te laten bepalen in welke omvang en in welk tempo huurwoningen moeten worden verkocht.

Met de gezamenlijke corporaties wilde het Ministerie van VROM afspreken dat zij in tien jaar 538.000 huurwoningen verkopen, 281.000 huizen door sloop of samenvoegen aan de woningvoorraad onttrekken en 220.000 nieuwe sociale huurwoningen bouwen. Maar in het Nationaal Akkoord Wonen dat half juli is ondertekend door Remkes, Aedes, de Woonbond, de provincies en de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG) beloven de verschillende actoren alleen dat ze zich zullen inspannen voor intensivering van de verkoop. Met de verkoop van ruim een half miljoen woningen gaan de woningcorporaties evenwel akkoord.

Het verkopen van huurhuizen aan de bewoners komt de kwaliteit van die woningen niet altijd ten goede. Uit de meest recente kwalitatieve woningregistratie (een VROM-onderzoek dat de kwaliteit van woningen in kaart brengt) blijkt dat naast de vooroorlogse particuliere huurwoningen een nieuwe probleemgroep van woningen in opkomst is. Terwijl het aantal matige en slechte woningen in bijna elke categorie afnam, steeg het aantal matige en slechte vroeg-naoorlogse koopwoningen (gebouwd

tussen 1945 en 1968) met circa 75 procent. al om goedkopere koopwoningen grotendeels worden behouden met een laag rendement, dezelfde categorie die Remkes hun huurders moet laten kopen.

In zijn nota merkt Remkes dat vooral in de bestaande en nieuwe eigenaarswoningen meer gezinswoningen moeten functioneren. Deze woningen moeten vaker bewoond worden met een laag of middel inkomen. Met andere woorden: de doelgroep voor koopwoningen moet worden uitgebreid met name voor inkoopwoningen, die vooral in de grote steden staan. Inkoopwoningen zijn relatief het meest in Amsterdam is bijvoorbeeld een op de zeven woningen.

De verkoop van dit soort woningen gebeurt op termijn een beetje beter, tenzij woningcorporaties alleen goed onderhouden woningen te verkopen. Maar zij moeten zich problemen met eigenaren voordoen elke woning regelmatig onderhoud nodig, ook als de huurder is geweest. Huisvesting met laag inkomen heeft te besteden. Verder moeten woningcorporaties wel de bestaande woningen verkopen. Ze blijken zelf met de slechte woningen versterkt de eenzijdige bestaande sociale huurstigmatisering van de markt in de hand.

Gespannen woningmarkt
Huurwoningen met laag inkomen tegen de marktprijs

... voor BLOKKAVEL...
... exclusief bebouwing...
... formulieren op aan-
... inschrijving...
... om 12.00 uur...
... www.koeken.nl...
... EN MAKELAARDIJ...
... te Pummerend, NVM...
... 8888...
... M. Zocherstraat 1E...
... nabi station on

Broersma Makelaardij

020-3059777
www.broersma.nl

f530.000

voor minder problemen in een wijk zorgt. Bewoners die ook eigenaar zijn van hun huis hebben een 'aandeel' in hun wijk en zijn niet gebaat bij het afglijden van hun buurt omdat hun woning dan minder waard wordt en zullen zich daarom meer inzetten voor de kwaliteit van hun buurt, zo luidt de redenering.

Deze redenering is discutabel. Ten eerste omdat het gaat om collectieve processen. Wat het gunstigste is voor alle huizenbezitters hoeft nog niet het gunstigste te zijn voor individuele huiseigenaren en omgekeerd. Ten tweede hebben natuurlijk ook huurders belang bij een aantrekkelijke buurt. Volgens het vrije-marktdenken zullen huurders verhuizen als de buurt hen niet meer bevalt. In de praktijk blijkt dat echter vaak niet gemakkelijk te zijn.

Beperkende factoren als school, werk, tijd en geld spelen daarbij een rol, net als het aanbod van en het in aanmerking komen voor betaalbare huurwoningen in een 'betere' buurt.

Het beste van twee werelden

In het tweede scenario zullen de corporaties nauwelijks woningen verkopen omdat ze niet aan Remkes' beleid kunnen en willen meewerken. Nederland houdt dan het grootste aandeel sociale huurwoningen ter wereld en de effecten van stigmatisering en marginalisering van de sociale huursector zullen minimaal zijn. Het nadeel is dat niet iedereen die kan en wil kopen daartoe de mogelijkheid krijgt. Ook dit scenario is niet erg waarschijnlijk.

In het derde scenario zullen de corporaties het beste van twee werelden proberen te combineren door middel van het aanbieden van huurkoopconstructies. De veel besproken eigendomsvormen tussen huur en koop komen ook in de Nota Wonen aan de orde, maar in de streefcijfers komen deze tussenvormen

zoals deelkoop, cascohuur, groeiend eigendom, de corporatiekoopwoning, maatschappelijk verantwoord eigendom en de eigen huurwoning niet voor.

Dat is opvallend. Als de politieke keuze wordt gemaakt om mensen meer inspraak te geven en dit op de woningmarkt ook mogelijk moet zijn, bieden de eigendomsvormen tussen huur en koop een alternatief.

Bovendien is in dit scenario een grotere rol voor woningcorporaties weggelegd, aangezien de betrokkenheid van de corporaties bij de tussenvormen in de meeste modellen is ingebouwd.

Als men het volledig eigendom van woningen onder huishoudens met een laag inkomen in een gespannen woningmarkt wil stimuleren, is een koopsubsidie niet genoeg. Zo kan het percentage van de marktwaarde waarvoor de corporatiewoningen minimaal verkocht moeten worden, omlaag. Juist in een gespannen woningmarkt hoeft verkoop onder de marktprijs niet gepaard te gaan met een (boekhoudkundig) verlies voor de woningcorporaties. Het idee dat verkoop onder de marktprijs kapitaalvernietiging is, is onzin. Het kapitaal komt juist ten goede aan huishoudens met een laag inkomen. Bovendien wordt aan de fiscale bevoordeling van de eigenaar-bewoner vele malen meer geld besteed.

Remkes is bang uit de pas te lopen bij andere landen waar eigenwoningbezit wijder verbreid is, maar hij wil onze 'achterstand' te snel inlopen. Bovendien vergeet hij dat de woningcorporaties een goed alternatief bieden en onze sociale huursector bekend staat als (een van) de beste van de wereld.

De aanwezigheid van sociale huurwoningen kan niet alleen de stigmatisering van bepaalde wijken in de hand werken, maar die juist ook voorkomen. Daarentegen kan de verkoop van sociale

huurwoningen stigmatiseren hand werken.

Volgens de Britse socioloog het resultaat een gemarginde sociale huursector zijn, waaraan deel van de bevolking geconcentreerd raakt in sociale-woningbouw in achterstandswijken. Hier fysieke en sociale uitsluiting. Harloe merkte dit op naar van de verkoop van sociale huurwoningen in Duitsland. Deze situatie in Nederland realiteit wordt fors verkoopbeleid.

Verkoop van sociale huurwoningen tot een smaller segment van de sociale huursector in de sociale huursector de stigmatisering van de sociale huursector tegen te gaan, is het meer te bieden dan alleen huurwoningen. Voorkomen dat de aantrekkelijke woningen worden verkocht en de corporaties zitten met een woning een minimaal kwaliteitsniveau dient het Nederlandse volk vestingsmodel met de woningen als de belangrijkste actiederniseerd te worden.

Eenzijdig is huren 'uit' en de meeste huurders in mindere wijken dan de meeste huizeigenaren. Anderzijds is de rol van de huizeigenaren geenszins uitgespeeld. De huizeigenaar heeft nog steeds een verantwoordelijkheid tegenover huishouders met laag inkomen die op de vrije markt geen betaalbare woning kunnen vinden. De corporaties vervullen de opdracht van de overheid. Corporaties hebben echter meer dan alleen het behalen van een financieel rendement. De vraag is hoe corporaties zowel deze onvoldoende bedienen (de doelgroep middengroepen).

De zorg voor de woonomgeving bij belangrijk, maar er is n