

TRENDS IN DE CORPORATIESECTOR 2004-2008

Een krimpend marktaandeel

Door de lichte afname van 41.400 corporatiewoningen in de laatste vijf jaar en de gelijktijdige groei van de totale Nederlandse woningvoorraad van 6.809.600 woningen primo 2004 naar 7.106.600 woningen ultimo 2008, nam de kwantitatieve betekenis van de corporatiesector binnen de Nederlandse woningmarkt af. Over de periode van vijf jaar daalde het aandeel van de corporatiesector in de Nederlandse woningmarkt van 33,9% in 2004 naar 31,9% in 2008.

Deze afname was niet overal even sterk (zie tabel 1). In de provincies Utrecht, Zeeland en Noord-Brabant is deze afname per saldo relatief beperkt gebleven. De afname was het grootst in de noordelijke provincies Groningen, Friesland en Drenthe. Ook binnen de vier grote steden zijn grote verschillen waarneembaar. De marktpositie van de corporaties in de gemeente Den Haag veranderde in de laatste vijf jaar het minst. De afname in de gemeenten Amsterdam en Rotterdam was daarentegen fors. Toch beschikt de corporatiesector in 2008 in deze steden nog steeds over een marktaandeel van bijna op de helft van de totale lokale woningmarkt.

Voorschrijdende concentratie

Naast krimp wordt ook het proces van voortschrijdende concentratie binnen de sector in de laatste vijf jaar goed zichtbaar. Als gevolg van fusies daalde het aantal corporaties in vijf jaar tijd van 508 naar 430 in 2008. Het gemiddelde aantal woongelegenheden per corporatie steeg over die periode daarmee van 4.800 naar 5.600. Ook in het verslagjaar 2008 heeft de concentratie binnen de sector zich voortgezet. In 2007 telde de sector nog 455 corporaties met een gemiddelde omvang van 5.200 woningen.

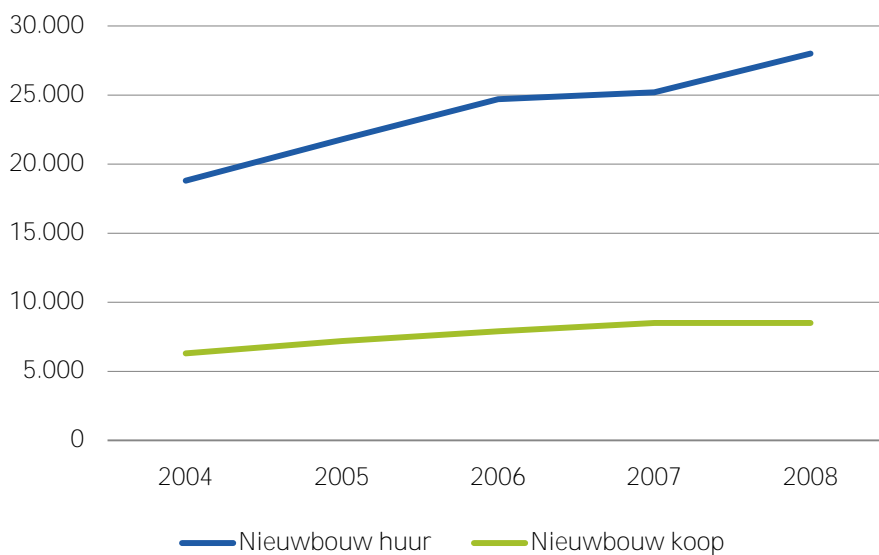
De omvang van de gemiddelde corporatiegrootte loopt sterk uiteen tussen de stedelijke gemeenten en overige gemeenten. Waar de niet-verstedelijkte gemeenten in 2008 te maken hebben met corporaties met een gemiddelde omvang van 3.500 woongelegenheden (primo 2004: 2.900), is de corporatieomvang in de verstedelijkte gemeenten inmiddels gemiddeld 9.600 woongelegenheden (primo 2004: 8.400 woongelegenheden).

2008: een topjaar voor nieuwbouw door corporaties

De voorraad van corporaties daalde in geringe mate maar wel gestaag in de afgelopen jaren. Ultimo 2008 is het aantal woongelegenheden van corporaties uitgekomen op iets meer dan 2,4 miljoen. De gebruikelijke jaarlijkse daling is in 2008 echter omgezet in een lichte stijging. De afname van de voorraad over de laatste vijf jaar wordt vooral veroorzaakt door verkopen aan bewoners of beleggers en sloop van woongelegenheden van corporaties, respectievelijk 79.300 en 75.900. Tegelijkertijd zijn ruim 31.900 woongelegenheden van buiten de sector aangekocht en zijn 118.500 nieuwe te verhuren woongelegenheden gerealiseerd. Over de afgelopen vijf jaar werden

daarnaast ook 38.400 koopwoningen door corporaties gerealiseerd, die niet tot de sector gerekend worden, maar die natuurlijk wel van belang zijn voor de woningmarkt als totaal. Voor de nieuwbouw door de sector was 2008 een topjaar met de realisatie van 36.500 woonegelegenheden in de huur en koop. Daarmee leverde de corporaties sector ongeveer 46% van de totale landelijke nieuwbouwproductie van 78.900 woningen in 2008 (CBS). In 2007 was dat aandeel in de landelijke nieuwbouwproductie nog 42%.

Grafiek 1 Nieuwbouw door corporaties 2004-2008



De nieuwbouw van woonegelegenheden voor verhuur

De nieuwbouw van woonegelegenheden voor verhuur over de laatste vijf jaar resulteert gemiddeld in een toevoeging van bijna 0,9% per jaar aan het corporatiebezit. Opvallend daarbij is dat nieuwbouw voor verhuur na een afvlakking van de groei in 2007, in 2008 toch weer flink gestegen is.

Bezien vanuit de verschillende grootteklassen van corporaties (zie tabel 3) valt een redelijk evenwichtige verdeling van deze productie van nieuwbouw van woonegelegenheden voor verhuur over 2008 op. Verhoudingsgewijs komt de toename in het afgelopen jaar iets meer op het conto van de corporaties in de grootteklassen van 500 tot 10.000 eenheden. De grootste corporaties realiseerden in absolute zin weliswaar ook veel woonegelegenheden voor verhuur, maar in verhouding tot hun omvang van 35% (van de corporatievoorraad) was deze productie met 29% van de totale nieuwbouw relatief laag.

De nieuwbouw van koopwoningen

Ook bij de realisatie van nieuwe koopwoningen was de afgelopen jaren aanvankelijk een stijgende lijn waarneembaar, maar wel minder sterk dan bij de woonegelegenheden voor verhuur. Het aantal door corporaties gerealiseerde koopwoningen is over de laatste

vijf jaar gestegen van 6.300 in 2004 naar een niveau van 8.500 koopwoningen in 2008. Opvallend is dat de sector ook in 2008 nog het relatief hoge niveau van 2007 heeft kunnen handhaven. Op basis van de signalen uit de door de economisch crisis stagnerende markt, mag echter verwacht worden dat een dergelijk niveau op korte termijn niet meer gehaald zal worden.

Het zijn met name de grootste corporaties die in de afgelopen vijf jaar relatief veel koopwoningen realiseerden (zie tabel 4). Verondersteld mag worden dat dit ook in belangrijke mate samenhangt met het feit dat deze grootste corporaties vaak geconcentreerd in de grote steden werkzaam zijn. Het hoge aandeel van gerealiseerde nieuwbouw van koopwoningen door deze corporaties kan samenhangen met de aanwezigheid van relatief veel aandachtswijken in deze grote steden en het in het kader van herstructurering van deze wijken voorgestane beleid van differentiatie van de eenzijdige woningvoorraad.

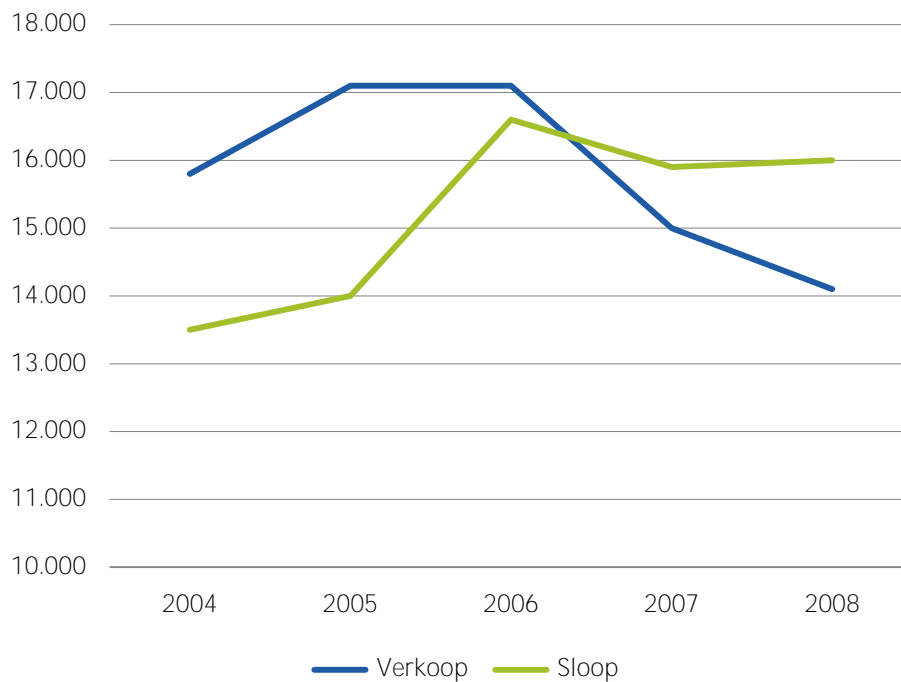
[Regionale spreiding van de nieuwbouwproductie](#)

Door middel van nieuwbouw van huur en koop voegden de corporaties de afgelopen vijf jaar bijna 146.600 nieuwe woonegelegenheden toe aan de Nederlandse woningvoorraad. Gerelateerd aan de omvang van het corporatiebezit werden de grootste nieuwbouwinspanningen geleverd in de regio's Amstelland/Meerlanden Midden-Brabant, Noord- en Midden Drenthe en de regio Hengelo/Enschede (zie tabel 5). Aan de andere kant waren de nieuwbouwinspanningen relatief laag in de regio's Rijnmond, Heuvelland Zuid-Limburg, Oostelijk Zuid-Limburg en Rijnstreek/Midden-Holland/Alblasserwaard.

[Afname van de corporatievoorraad door sloop](#)

Van de 75.900 woonegelegenheden die in de afgelopen vijf jaar door sloop aan het corporatiebezit onttrokken zijn, komt ook een relatief groot deel op het conto van de grootste corporaties (tabel 6). Ook hier speelt de herstructureringsopgave in de wijken die vaak gepaard gaat met sloop van huurwoningen. Van het totaal aantal gesloopte huurwoningen werd in de afgelopen vijf jaar ruim 56% (42.700 woonegelegenheden) door de herstructureringscorporaties gesloopt (tabel 7). Het gaat in 2008 om 16.000 gesloopte woonegelegenheden. Dat is een kleine toename ten opzichte van 2007, maar het is wel wat minder dan de realisatie over het topjaar 2006 (bijna 700 minder, zie tabel 2). Zoals verwacht mocht worden zijn het weer vooral goedkope huurwoningen (bijna 11.500) die op deze wijze in het afgelopen jaar aan de corporatievoorraad onttrokken zijn, hoewel het laatste jaar ook meer betaalbare huurwoningen gesloopt zijn (van 2.400 in 2007 naar 3.200 in 2008). Het aantal gesloopte eenheden in verzorgingstehuizen steeg van 400 naar 900.

Grafiek 2 Sloop en verkoop door corporaties 2004-2008



Verkoop van huurwoningen

In de afgelopen vijf jaar werden er 79.300 wooneenheden voor verhuur verkocht aan eigenaar-bewoners (75.100) of beleggers (4.200). Ondanks allerlei initiatieven van corporaties die de verkopen aan huurders moeten stimuleren, werden in 2008 in totaal toch slechts 13.400 woningen aan bewoners verkocht (zie tabel 2). Dat is ongeveer 3.000 minder huurwoningen dan in topjaar 2005 aan eigenaar-bewoners verkocht werden.

Door de verkoop van huurwoningen kunnen corporaties een bijdrage leveren aan de huisvesting van de doelgroep¹. Dat kan enerzijds door huurwoningen rechtstreeks te verkopen aan huishoudens uit de doelgroep tegen een voor hen betaalbare prijs. Meer indirect kan dat ook door de huurwoningen te verkopen aan huishoudens die niet (meer) tot de doelgroep behoren en de daarmee beschikbaar komende financiële middelen via nieuwbouw weer elders in te zetten voor de huisvesting van de doelgroep. In de afgelopen vijf jaar werden naast een zeer beperkt aantal andere wooneenheden 74.500 huurwoningen van corporaties verkocht, waarvan 28.800 aan zittende huurders en 45.700 aan nieuwe huishoudens (zie tabel 9). Ruim 22% van deze huurwoningen behoorde tot de goedkopere huurprijsklasse, 65% kwam uit het betaalbare segment en 12% uit het duurste huursegment. Waar bij sloop het accent ligt op het onttrekken van

¹ Inkomensgrenzen voor de doelgroep van 1 januari tot en met 31 december 2008:

- ◆ Eenpersoonshuishoudens tot 65 jaar: tot € 20.600,-
- ◆ Meerpersoonshuishoudens tot 65 jaar: tot € 27.950,-
- ◆ Eenpersoonshuishoudens vanaf 65 jaar: tot € 18.525,-
- ◆ Meerpersoonshuishoudens vanaf 65 jaar: tot € 24.626,-

goedkopere woningen, ligt bij verkoop de nadruk veel meer op de betaalbare en duurdere prijsklassen.

In 2008 werden bijna 13.400 huurwoningen tegen een gemiddelde verkoopprijs van **bijna € 145.200,-** verkocht. In 2007 werden 14.200 huurwoningen tegen een gemiddelde verkoopprijs van **bijna € 147.000,-** verkocht. De corporaties hebben op grond van het Bbsh binnen bepaalde beperkingen daarbij de mogelijkheid om deze huurwoningen te verkopen voor een prijs onder de onderhandse verkoopwaarde vrij van huur en gebruik van de woning. Deze kortingsmogelijkheden zijn in 2008 bij bijna 30% van de verkochte huurwoningen benut (zie tabel 10), in 2007 was dat nog 27%.

Waar voorheen startersleningen aan kopers alleen door gemeenten en Rijk verstrekt mochten worden, bestaat sinds 26 juli 2007 voor corporaties ook de mogelijkheid om startersleningen te verstrekken. Met deze leningen kunnen corporaties ook een bijdrage leveren aan de problemen die starters op de koopmarkt ondervinden. Deze mogelijkheid is in 2008, evenals in 2007, nog slechts beperkt benut. Er werden door de gezamenlijke corporaties in 2008 in totaal 130 startersleningen verstrekt, waarmee in totaal een bedrag van bijna **€ 3,9 miljoen** gemoeid was.

Een andere vorm van ondersteuning van de aankoop van woningen door huishoudens is de verkoop van woningen, waarbij de corporatie naast de korting een terugkoopverplichting aangaat met winstdeling, zodat de koper met minder grote **risico's** te maken heeft. Tot en met 2007 werden op deze wijze ruim 18.200 huurwoningen verkocht, maar dat aantal nam het afgelopen jaar niet toe. De nominale omvang van de terugkoopverplichting ultimo **verslagjaar bedroeg ruim € 1,5 miljard (in 2007 was dat nog € 2,1 miljard)**. Enkele corporaties verkochten ook woongelegenheden in de vorm van een future constructie. Tot en met 2008 ging het om 119 woongelegenheden waarmee een bedrag van ruim **€ 12,2 miljoen** is gemoeid.

Ook de in 2008 door de corporaties gerealiseerde 8.500 koopwoningen kunnen van betekenis zijn voor de huisvesting van de doelgroep van lagere inkomens. In 2007 realiseerden de corporaties en hun verbindingen ruim 6.500 koopwoningen, waarvan de kosten voor het in eigendom verkrijgen onder **de € 200.000,-** lagen. Dit is bijna 65% van alle gerealiseerde koopwoningen door corporaties en hun verbindingen². Het blijft echter de vraag hoeveel van deze koopwoningen ook daadwerkelijk bereikbaar zijn voor de doelgroep van lagere inkomens. Dat is lang niet voor elk huishouden in de doelgroep weggelegd³. Anderzijds mag verwacht worden dat corporaties door vooral te bouwen in dit lagere kooprijsegment, ook hebben bijgedragen aan verbetering van de doorstroming, wat meer indirect ook ten goede komt aan de woonkansen van de

² Omdat in de gegevensopvraging de aantallen in verbindingen niet zijn uitgespitst, worden deze hier als totaal meegenomen en niet na rato van deelnemingspercentage. Daarmee komt het totaal hoger uit.

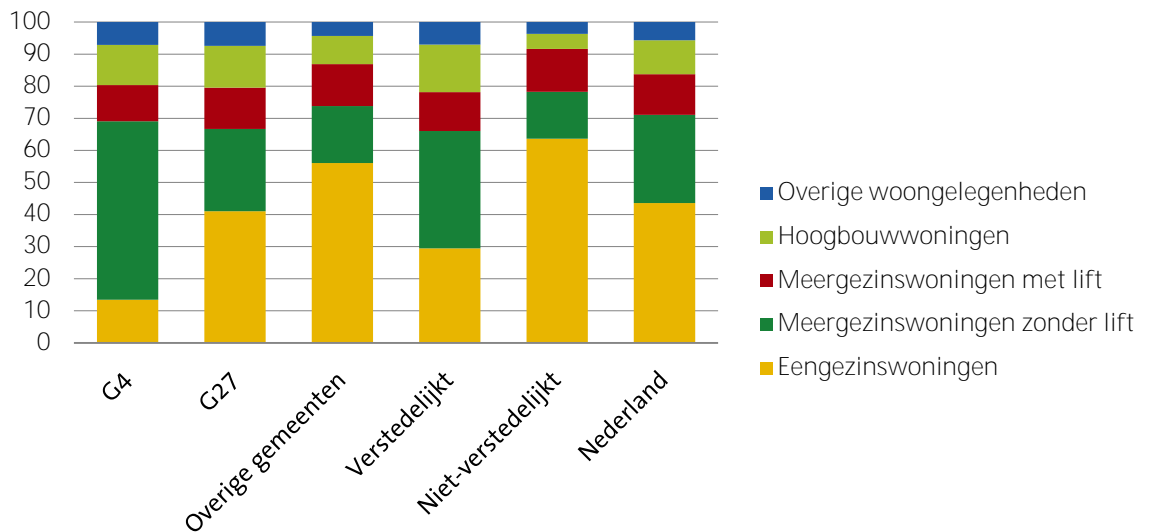
³ De maximale hypotheek voor een huishouden in de doelgroep ligt bij een rentepercentage van 5,3% voor een hypotheek met looptijd van 30 jaar rond de **€ 130.000,-**.

doelgroep van lagere inkomens. Vooral in Amsterdam werden door de corporaties relatief veel koopwoningen (1.800) onder de grens van € 200.000,- aan de voorraad toegevoegd. De regio Rijnmond en Drechtsteden volgen in absolute zin als tweede en derde regio op grote afstand met ongeveer 800 respectievelijk 700 koopwoningen in dit lagere prijssegment.

De kwaliteit van de voorraad

Als gevolg van de toevoegingen door nieuwbouw en aankoop enerzijds en de afname door sloop en verkoop anderzijds ontstaan ook verschuivingen in de kwaliteit van het corporatiebezit (zie grafiek 1 in bijlage). Het aandeel eengezinswoningen daalt in vijf jaar tijd van 45,4% in 2004 naar 43,6% in 2008. Ook het aandeel meergezinswoningen zonder lift daalt van 28,8% naar 27,5%. Aan de andere kant stijgt het aandeel meergezinswoningen met lift licht van 12,4% naar 12,7%. Het aandeel hoogbouwoningen groeit harder van 9,0% naar 10,6%, evenals het aandeel overige woonegelegenheden, dat groeit van 4,4% naar 5,6%.

Grafiek 3 Samenstelling van de corporatievoorraad naar type woonegelegenheden naar groepen gemeenten in procenten, 2008



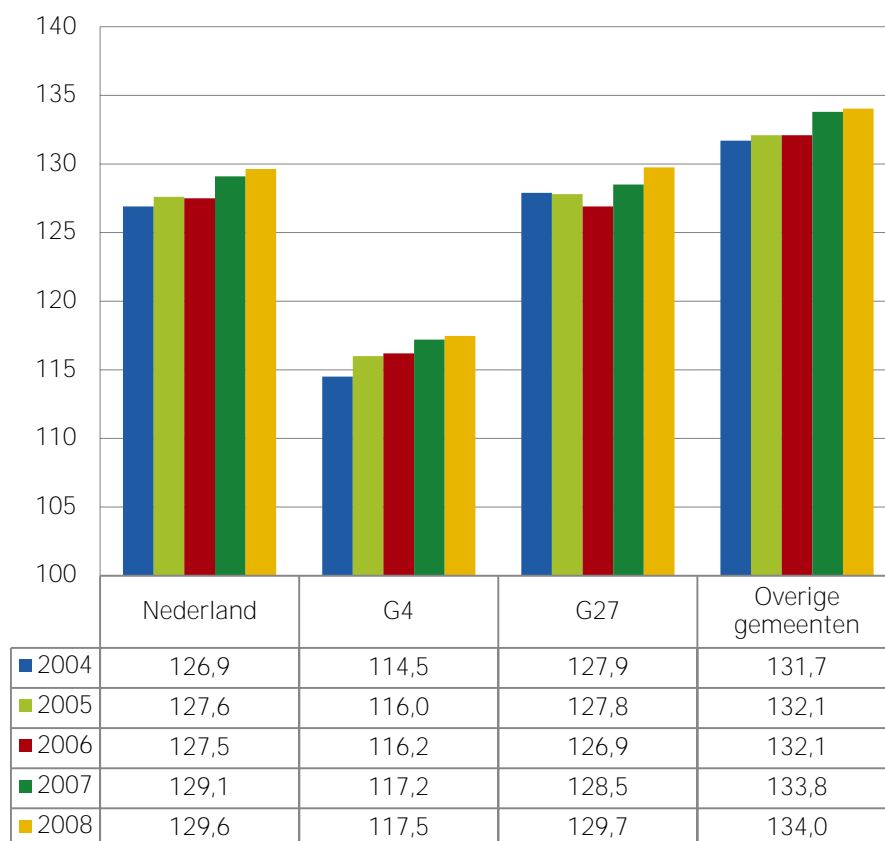
Onderscheiden naar groepen gemeenten zijn de verschillen in opbouw van de corporatievoorraad naar woningtype groot. Een relatief groot aandeel meergezinswoningen zonder lift treft men aan in de verstedelijkte gemeenten en met name de vier grote steden. Hoogbouw concentreert zich in de stedelijke gemeenten. De sociale huursector van niet-verstedelijk Nederland wordt gekenmerkt door een relatief hoog aandeel eengezinswoningen van ongeveer 64%.

Vanuit de mutaties in de voorraad over de afgelopen vijf jaar is het aandeel woonegelegenheden in de bouwjaarklassen vanaf 1991 toegenomen, terwijl het aandeel

in de bouwjaarklassen daarvoor daalde (zie grafiek 2 in bijlage). Qua leeftijdsopbouw valt op dat daar waar de corporaties in de vier grote steden aan de ene kant van oudsher nog steeds te maken hebben met een relatief oude vooroorlogse voorraad (22,4%), zij aan de andere kant ook het hoogste aandeel nieuwe voorraad van na 1990 (21,1%) in hun bezit hebben (zie grafiek 3 in bijlage). Deze verjonging van de voorraad is veel minder sterk aanwezig in de G27, waar het aandeel woongelegenheden vanaf 1991 in 2008 slechts 16,8 % bedraagt (landelijk 18,8% in 2008).

De verschillen in kwaliteit van de woongelegenheden komen ook tot uitdrukking in verschillen in de punten waardering van het Woningwaarderingstelsel (WWS-punten). Het corporatiebezit in de vier grote steden wordt daarin het minste gewaardeerd. Tegelijk was de groei van het aantal punten over de laatste vijf jaar wel het sterkst. Dat kan samenhangen met de hierboven beschreven relatief snelle verjonging van de voorraad.

Grafiek 4 Ontwikkeling van het aantal WWS-punten per huurwoongelegenheid 2004-2006, respectievelijk huurwoning 2007-2008⁴



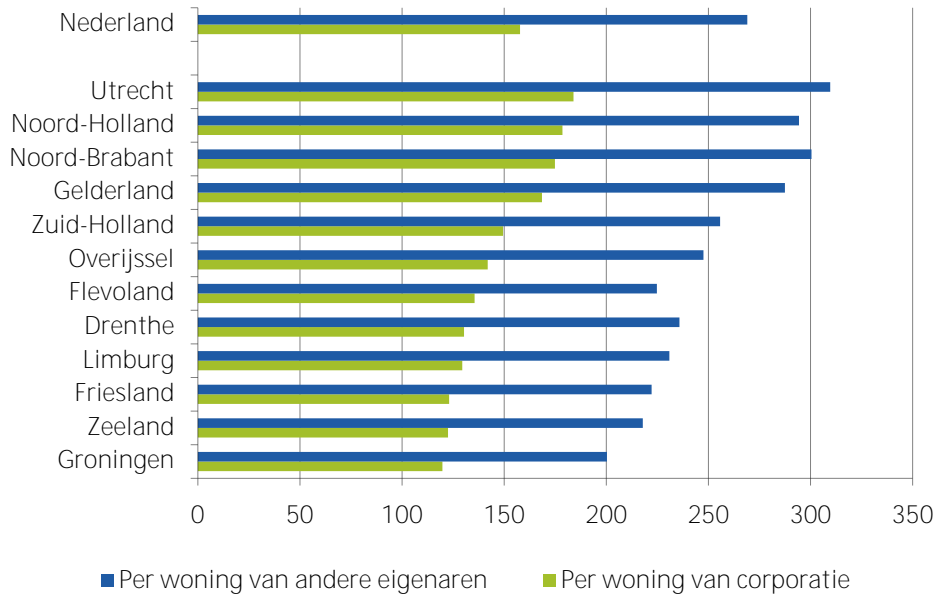
⁴ vanaf 2007 is specifiek gevraagd naar het aantal punten voor woningen, in eerdere jaren naar het aantal punten voor woongelegenheden

De WOZ-waarde van woningen

Ook de WOZ-waarde levert informatie over de kwaliteit van de woning. Het betreft de kwaliteit of waardering die op de regionale woningmarkt voor koopwoningen wordt toegekend aan de woning. Dat het hier gaat om huurwoningen maakt niet uit. WOZ-waarden worden immers voor alle woningen vastgesteld vanuit het uitgangspunt dat daarmee voor elke woning de waarde wordt aangegeven die deze woning in het vrije economische verkeer op de waardepeildatum zou hebben. Voor zover de WOZ-waarde de verkoopprijs goed inschat, geeft deze ook een indicatie van de kwaliteit die op de regionale koopwoningmarkt wordt toegekend aan de woning. Deze kwaliteit zal daarbij deels kunnen afhangen van fysieke aspecten zoals de aspecten waar het Woningwaarderingstelsel naar kijkt en hangt daarnaast ook met vele andere aspecten samen zoals de nabijheid van de woning ten opzichte van werkgelegenheid en snelwegen, groen en water en de sociale status van de buurt. Onderdeel van de kwaliteit, dat in de hoogte van de WOZ-waarde tot uitdrukking wordt gebracht, is de ligging van de woning in een meer of minder gespannen woningmarkt. Zoals bekend gaan gespannen woningmarkten meer samen met hogere koopwoningprijzen dan minder of niet gespannen woningmarkten. Dergelijke prijsverschillen tussen meer en minder gespannen woningmarkten zijn te duiden als schaarstepremie: de extra prijs die consumenten over hebben voor een woning die beschikbaar komt in een gebied waar het vrijkomende aanbod aan woningen veel kleiner is dan de vraag. Zo'n schaarstepremie kan hoog oplopen en heeft daardoor veel invloed op de gemiddelde WOZ-waarde van de woningen in een gespannen woningmarktregio.

De gemiddelde Nederlandse corporatiewoning had op de waardepeildatum 1 januari 2008 een WOZ-waarde van € 158.000,-. Dit is ruim tweederde van de gemiddelde WOZ-waarde van alle woningen in Nederland (€ 233.000,-). De gemiddelde corporatiewoning biedt daarmee wat minder kwaliteit dan de andere woningen. Op zichzelf is dat logisch want de meeste woningen van corporaties bieden wel een goede basiskwaliteit, maar ze zijn daarmee minder luxueus dan veel koopwoningen.

Grafiek 5 Gemiddelde WOZ-waarde (x € 1.000,-) per woning naar provincie, 2008



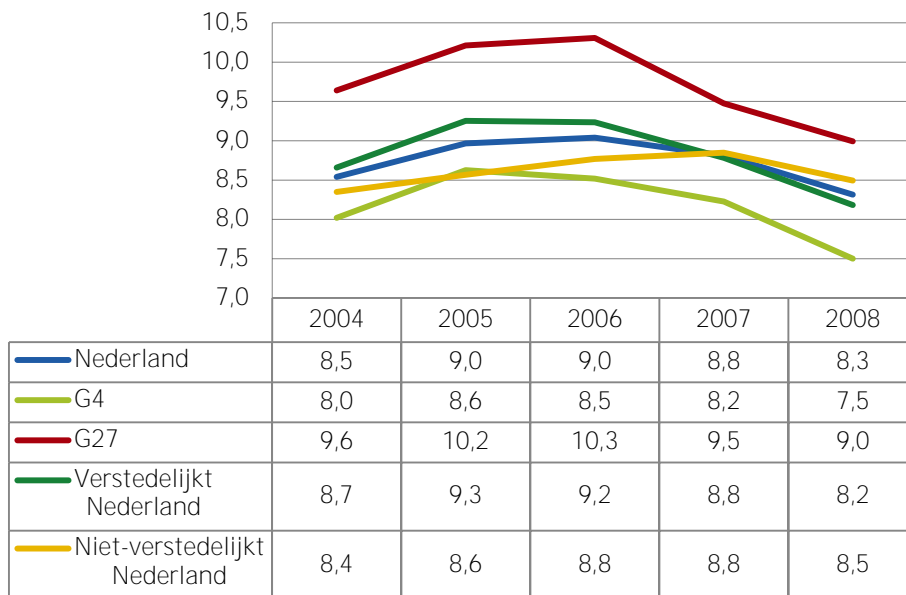
Geografisch gezien is het verschil tussen de WOZ-waarden van huurwoningen van de corporatie en het totaal aantal woningen het grootst in de provincies Drenthe en Friesland (beide 55%). Aan de andere kant is dat verschil relatief klein in Flevoland (60%) en Noord-Holland (67%). Het is aannemelijk dat de ligging van een woning in een regio met een meer of minder gespannen woningmarkt een grote rol in deze verschillen speelt. Deze marktcomponent ontbreekt in het Woningwaarderingstelsel.

De verhuren van corporatiebezit

Het aantal mutaties is na een stijgende lijn tot en met het jaar 2006 in het afgelopen jaar weer verder gedaald⁵. Ook in niet-verstedelijkt gebied waar vorig jaar nog sprake was van een lichte toename van de mutatiegraad, is de daling in 2008 ingezet.

⁵ Daarbij wordt opgemerkt dat de gepresenteerde jaren niet geheel vergelijkbaar zijn. De mutatiegegevens over 2004-2006 hebben volgens de definities in de gegevensopvraging over die jaren betrekking op alle woonegelegenheden, maar niet uitgesloten moet worden dat het grootste deel van de corporaties in de praktijk toch hier alleen de mutatiegegevens van huurwoningen hebben opgegeven. De gegevens over 2007 en 2008 hebben volgens aanwijzingen uit de gegevensopvraging over dat jaar alleen betrekking op huurwoningen (2.254.100 in 2008), maar hier moet andersom niet uitgesloten worden dat sommige corporaties ook de mutatiegraad van verzorgingseenheden (50.000) en overige woonegelegenheden (84.100) hebben meegerekend.

Grafiek 6 Ontwikkeling mutatiegraad in procenten 2004-2008⁶



De mutatiegraad van verstedelijk Nederland ligt na een forse daling in het afgelopen jaar weer onder het lage niveau van 2004. In de G27 gemeenten is er sprake van relatief het meeste aanbod van vrijgekomen corporatiewoningen, maar hier daalt de mutatiegraad over de afgelopen twee jaar wel het snelst. Binnen de vier grote steden heeft de woningzoekende vanuit de doorstroming binnen het corporatiebezit nog steeds de minste kans op een vrijkomende corporatiewoning. Andersom heeft de woningzoekende in de provincies Groningen, Friesland en Zeeland en de regio Zuid-Limburg de meeste kans met een relatief hoge mutatiegraad van meer dan 10%.

Terwijl de mutaties in het afgelopen jaar daalden, is de leegstand van langer dan drie maanden in 2008 redelijk stabiel gebleven op 1,2% van de corporatievoorraad (zie bijlagengrafiek 4). De leegstand vertoont geen dalende tendens in het afgelopen jaar. De leegstand mag hier niet beschouwd worden als een uiting van het ontbreken van druk op de markt maar vindt voor het leeuwendeel zijn oorzaak in projectleegstand (zie tabel 12). Dat verklaart ook waarom dit cijfer met name in de vier grote steden hoog is waar ook de meeste herstructureringsprojecten in wijken plaatsvinden. De leegstand veroorzaakt door marktomstandigheden ligt landelijk op een laag niveau van 0,4%, terwijl de projectleegstand 0,8% bedraagt.

⁶ In deze grafiek zijn de mutatiecijfers van corporaties die zich specifiek toeleggen op studentenhuysvesting buiten beschouwing gelaten, want deze studentenhuysvesters zorgen met de binnen hun specifieke doelgroep gebruikelijk zeer hoge mutaties voor een vertekening van de geografische analyses.

Prijsklassen in de voorraad

De corporatie dient op zodanige wijze woningen te bouwen of te verwerven dat daarmee woningzoekenden uit lagere inkomensgroepen zo veel mogelijk een woning in de betaalbare prijsklasse, die wordt begrensd door de aftoppingsgrens van de Wet op de huurtoeslag, kan worden verhuurd. In dat verband biedt een analyse van de ontwikkeling van de prijsklassen binnen de sector een belangrijk inzicht.

Waar aan de ene kant de omvang van de goedkope voorraad⁷ in de laatste jaren verder afnam van bijna een derde van de corporatievoorraad tot 27%, nam het aandeel betaalbare huurwoningen binnen de sector toe van 62% naar 66% (zie tabel 13). Ondanks het beleid dat in het afgelopen jaren steeds meer mogelijkheden bood voor ontwikkeling van het duurdere huursegment door corporaties, zoals huurharmonisatie en meer mogelijkheden voor differentiatie in huurprijzen, is het aandeel duurdere woningen in de afgelopen vijf jaar beperkt toegenomen van 6% naar 7%. Per saldo valt nog steeds 93% van de huurwoningvoorraad van de woningcorporaties binnen het beleidsmatig gewenste bereik van lagere inkomens.

Huurprijsontwikkeling

Als gevolg van onder meer grotendeels historisch gegroeide huurprijzen en de regionale verschillen in waardering van de kwaliteit van de woongelegenheden lopen de gemiddelde huurprijzen van de woongelegenheden geografisch uiteen (zie tabel 14). Bij **een landelijk gemiddelde van € 402,-** per maand in 2008 blijkt de stad Groningen met een **gemiddelde maandhuur van € 371,-** het goedkoopste aanbod te leveren. Deze regio wordt gevolgd door de meer perifere woningmarkten van Drenthe, Friesland, Zeeland en **de regio's IJsselvallei, Heuvelland Zuid-Limburg en de Betuwe**. In de provincie Flevoland **ligt het huurniveau het hoogste met gemiddeld € 434,-**. Relatief duur is het corporatiebezit ook in Oost-Utrecht, Oost-Veluwe en het Gooi.

Via het huurprijsbeleid kunnen corporaties slechts beperkt sturen in de prijsvorming van de bestaande huurwoningen. Het inflatiegebonden huurbeleid van het Rijk biedt voor de corporaties in een periode van lage inflatie van de afgelopen jaren daartoe maar weinig mogelijkheden. In 2008 is de jaarlijkse huurverhoging gesteld op 1,6%. De corporaties blijven gemiddeld overal min of meer in de buurt van deze 1,6% (zie tabel 14).

⁷ Vanaf 1 juli 2008 tot 1 juli 2009 golden op basis van de Wet op de huurtoeslag de volgende grenzen:
Goedkoop: **maandhuur tot € 348,99**
Betaalbaar: **maandhuur vanaf € 348,99 tot € 535,33**
Duur tot huurtoeslaggrens: **maandhuur van € 535,33 tot € 631,73**
Duur boven huurtoeslaggrens: **maandhuur vanaf € 631,73**

De grote differentiatie die als gevolg van beleid in het verleden is ontstaan in de gerealiseerde huurprijzen tussen **verschillende regio's komt ook tot uitdrukking** in verschillen in benutting van de maximaal toegestane huur. Gemiddeld wordt 71% van wat de corporatie op grond van het Woningwaarderingstelsel maximaal had mogen vragen, aan de huurder in rekening gebracht. Als uitersten wordt aan de ene kant door de corporaties in de regio Noord- en Midden-Drenthe in 2008 gemiddeld slechts 63,0% van de maximaal toegestane huur berekend, terwijl aan de andere kant de huurder van de Amsterdamse corporaties gemiddeld 77,7% van die norm betaald (zie tabel 15).

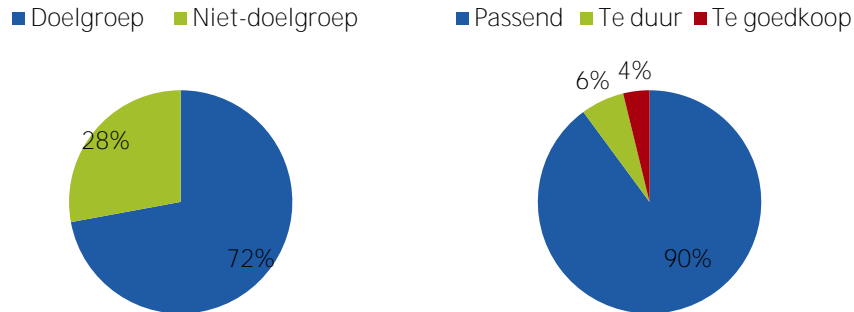
Woningtoewijzingen

De kerntaak van de corporaties, het huisvesten van de doelgroep, komt misschien nog wel het beste tot uitdrukking in de wijze waarop de corporatie omgaat met woningtoewijzingen. Een corporatie kan niet echt voorkomen dat een omvangrijk deel van de voorraad als gevolg van de inkomensontwikkeling onder huurders uiteindelijk bewoond wordt door huishoudens die niet meer tot de doelgroep van lagere inkomens behoren. Zo werd in het WoON 2006 een scheefheid gemeten van 28% van dure huurwoningen die bewoond worden door een huishouden uit de doelgroep. Andersom wordt 49% van de goedkope huurwoningen door huishoudens bewoond die niet tot de doelgroep van lagere inkomens behoren (zie tabel 16).

Aan de andere kant heeft de corporatie bij mutaties in de huurvoorraad van vrijkomende goedkope en betaalbare huurwoningen echter wel mogelijkheden om invulling te geven aan het bij voorrang toewijzen van betaalbare huurwoningen aan huishoudens uit lagere inkomensgroepen. Daarbij dient de corporatie de actuele vraag- en aanbodverhoudingen ter plaatse te betrekken bij het verhuren van haar woningen. Ook spelen de bepalingen in de lokaalspecifieke gemeentelijke huisvestingsverordeningen een rol bij het toewijzen door corporaties.

Aan de hand van de toewijzingsgegevens kan ook nagegaan worden in hoeverre corporaties bij nieuwe toewijzingen in 2008 in staat bleken passend toe te wijzen volgens de inkomenscriteria uit het Bbsh en de Wet op de huurtoeslag. Daarbij wordt ook van corporaties verwacht dat zij bij het verhuren van hun woningen ernaar streven, dat er door huurders in een zo gering mogelijke mate een beroep wordt gedaan op huurtoeslag. Als niet passend worden hier enerzijds de toewijzingen beschouwd van goedkope huurwoningen aan huishoudens met een inkomen van boven dat van de doelgroep. Dit zijn de te goedkope toewijzingen die leiden tot goedkope scheefheid. Aan de andere kant gaat het om huishoudens met lagere inkomens die de duurdere huurwoningen krijgen toegewezen, waarbij deze huishoudens gegeven de aftoppingsgrenzen van de huurtoeslag relatief minder huurtoeslag krijgen, waardoor deze huishoudens ook een relatief groot deel van hun inkomen aan huur kwijt zijn. Deze te dure toewijzingen leiden tot dure scheefheid.

Grafiek 7 De toewijzingen aan de doelgroep en de financiële passendheidscriteria in 2008



Uit de toewijzingen over 2008 blijkt dat bijna 90% van de toewijzingen volgens de inkomenscriteria als passend beschouwd mogen worden. Dat is iets lager dan het landelijk gemiddelde over de voorgaande jaren 2003-2007 toen gemiddeld ongeveer 91% passend werd toegewezen. Van de overige toewijzingen is in 2008 3,8% als te goedkoop te beschouwen (2007 4,0%) en 6,3% van de toewijzingen was gezien vanuit de huurinkomenscriteria te duur. Dat is bijna een procentpunt meer dan in 2007 toen 5,4% van de toewijzingen in de categorie te duur vielen. Uit de toewijzingsgegevens blijkt ook dat 27,9% van de toewijzingen in 2008 betrekking had op huishoudens die niet tot de doelgroep behoren (in 2007 27,2%). Een groot deel van de vrijkomende huurwoningen van corporaties was, gezien vanuit de hoogte van de huurprijzen, terecht beschikbaar voor huishoudens met wat hogere inkomens.

De verschillen **tussen de regio's** zijn echter groot en vragen vaak een regiospecifieke beschouwing om de consequenties in beeld te brengen. Zo wordt in Noord-Friesland slechts iets meer dan 78% passende toewijzingen gehaald. Er is hier vooral sprake van relatief veel te dure toewijzingen in 2008 (17,6% versus 6,3% landelijk). In deze regio is met een percentage van 43% van de doelgroep dat in dure huurwoningen woont, sprake van een relatief hoge dure scheefheid (43% tegen 28% landelijk). Tegelijk is er binnen deze regio ook sprake van een beperkte goedkope scheefheid (40% versus 49% landelijk), terwijl er in 2008 ook geen hoog aantal te goedkope toewijzingen (4,3%) geteld worden (zie tabel 16). Het lijkt er hier dus niet op dat de kansen op passende toewijzingen van huishoudens met lagere inkomens belangrijk negatief beïnvloed worden door de toewijzingen aan huishoudens uit de hogere inkomens. Die kans is veel meer aanwezig in een regio als Amsterdam waar in 2008 een hoog aandeel te dure toewijzingen (8,2%) hand in hand gaat met een hoog aandeel te goedkope toewijzingen (7,7%). Hier kan het uitgangspunt van passende toewijzingen aan de doelgroep wellicht ook in de verdrukking zijn gekomen omdat er relatief veel goedkope huurwoningen aan huishoudens buiten de doelgroep werden toegewezen. Tegen de achtergrond van een reeds bestaande hoge goedkope scheefheid (in het WoON 2006 scoorde Amsterdam

56 % niet-doelgroep huishoudens in goedkope huur tegen 49% landelijk) levert dat vraagtekens op.

De voorraad voor ouderen en overige bijzondere doelgroepen

Naast de zorg voor woonruimte voor de primaire doelgroep van lagere inkomens wordt van corporaties ook verwacht dat zij bijdragen aan het tot stand brengen van huisvesting voor ouderen en gehandicapten en personen die zorg of begeleiding behoeven. De gegevens over de afgelopen vijf jaar laten overal een groei zien van de inspanningen van corporaties om woonruimte beschikbaar te hebben voor bijzondere doelgroepen.

Waar de afgelopen vijf jaren een lichte daling van bijna 2% van het aantal huurwoningen in het corporatiebezit zichtbaar werd, is aan de andere kant over de periode van vijf jaar een stijging van zowel de eenheden in verzorgingstehuizen (ruim 5 %) als de overige woongelegenheden (bijna 27%) te constateren (zie tabel 17). In absolute aantallen gaat het om een afname aan huurwoningen met 43.900 en omvat de groei slechts een beperkt aantal verzorgingseenheden (groeide in vijf jaar met 2.600) en een ruimer aantal overige woongelegenheden (groeide met 17.700). Over het laatste jaar bezien valt op dat een neergaande trend in aantal huurwoningen doorbroken (in 2008 + 7.500) lijkt, terwijl het aantal eenheden in verzorgingstehuizen is gestabiliseerd.

Het aantal woningen dat de corporatie geschikt acht voor oudere huishoudens en gehandicapten is in de afgelopen vijf jaar met ruim 36.000 gestegen (zie tabel 18). Inmiddels bestaat bijna 15% van de corporatievoorraad uit woningen die de corporatie bij vrijkomen met voorrang toewijst aan een 55-plus huishouden of aan een gehandicapte. Na jaren van groei is de toename van dat aandeel net als het aantal verzorgingseenheden, het laatste jaar evenwel gestopt. Het aantal woningen voor overige bijzondere doelgroepen (zoals ex-dak- en -thuislozen, (ex-)psychiatrische patiënten, (ex-) verslaafden, ex-gedetineerden) is daarentegen in 2008 verder gestegen. De totale groei over de afgelopen vijf jaar van ruim 5.900 woningen, zorgt in 2008 voor een totaal van 18.600 woningen voor overige bijzondere doelgroepen.

Het aantal eenheden voor deze bijzondere doelgroepen in bijzondere woongebouwen⁸ schommelde de afgelopen vijf jaar rond de 50.000 en omvat in 2008 2,1% van de corporatievoorraad. Het aandeel huishoudens dat gebruik maakt van contractueel vastgelegde arrangementen waarbij de corporatie een intermediaire rol vervult tussen aanbieders van de diensten en de bewoners, daalde in procenten van het aantal woongelegenheden, van 3,5% in 2004 naar 3,0% ultimo 2008 (zie tabel 18).

⁸ Bijzondere woongebouwen: een gebouwencomplex, gebouw (of deel van een gebouw) dat volgens de bouw of verbouw blijvend is bestemd voor permanente bewoning door een huishouden of groep huishoudens, mede gericht op het (kunnen) leveren van vormen van zorg- en dienstverlening.

De fysieke toegankelijkheid van het woningbezit is de afgelopen jaren daarentegen aanmerkelijk verbeterd. Het aantal toegankelijke woningen (tot en met 2006) c.q. nultredenwoningen (vanaf 2007)⁹ is in vijf jaar met bijna 61.600 gestegen (zie tabel 19). Er zijn inmiddels bijna 653.700 voor minder valide huurders vaak geschikte woningen, hetgeen overeenkomt met 27,4% van de totale corporatievoorraad. Deze groei is in het laatste twee jaar opmerkelijk omdat de gehanteerde definitie voor toegankelijkheid in 2007 verder aangescherpt is¹⁰.

De toewijzing aan ouderen en overige bijzondere doelgroepen

In totaal heeft 15,5% van de toewijzingen over 2008 betrekking op huishoudens met een hoofdbewoner van 65 jaar of ouder (2007: 14,5%). In het voorafgaande is naar voren gekomen dat van de totale toewijzingen 27,9% niet tot de doelgroep behoorde. Van de 29.600 toewijzingen onder de oudere huishoudens behoorde 31,1% niet tot de doelgroep van lagere inkomens (2007: 30,5%) (zie tabel 20).

Bezien vanuit de financiële criteria voor passendheid, waarbij voor oudere huishoudens lagere inkomensgrenzen gelden, wordt onder oudere huishoudens minder te goedkoop (2,2% onder oudere huishoudens versus 3,8% voor totale toewijzingen) en beduidend meer te duur toegewezen: 12,6% onder oudere huishoudens versus 6,3% voor totale toewijzingen (zie tabel 21). Dit relatief grote aandeel te dure toewijzingen wordt hoogstwaarschijnlijk veroorzaakt door de combinatie van relatief veel lagere inkomens onder ouderen en de ten opzichte van reguliere huurwoningen vaak duurdere ouderenhuisvesting.

Ruim 2% (4.100) van de totale toewijzingen over 2000 had betrekking op bijzondere doelgroepen.

⁹ Toegankelijke woning (tot en met verslagjaar 2006): een woning die zonder traplopen van buiten bereikbaar is en waarin vertrekken als woonkamer, keuken, douche/bad, toilet en minstens één slaapkamer gelijkvloers liggen. Het aantal is inclusief de toegankelijke woningen voor bijzondere doelgroepen, maar exclusief de woningen in bijzondere woonvormen.

Nultredenwoning (vanaf verslagjaar 2007): een woning die zowel intern als extern toegankelijk is. Een woning is intern toegankelijk als de belangrijkste vertrekken (woonkamer, keuken, toilet, badkamer, en één slaapkamer) op één verdiepingslaag liggen. Een woning is extern toegankelijk als de belangrijkste vertrekken van buiten te bereiken zijn zonder trappen te hoeven lopen.

¹⁰ In de in 2006 gehanteerde definitie van toegankelijkheid kunnen ook nog woningen gerekend worden waarvan de belangrijkste vertrekken intern toch alleen via traplopen bereikbaar waren (sommige portiek etage woningen). Dit type woningen is in de definitie van 2007 uitgesloten.

BIJLAGE BIJ TRENDS IN DE CORPORATIESECTOR 2004-2008

Tabel 1 Marktaandeel huurwoningen corporaties in procenten, 2004 en 2008

	2004	2008	Mutatie		2004	2008	Mutatie
Nederland	33,9	31,9	-5,9				
Noord				Amsterdam	53,2	49,0	-7,9
Groningen	34,6	32,1	-7,3	Rotterdam	54,8	49,6	-9,5
Friesland	31,6	29,4	-7,0	Den Haag	36,0	33,7	-6,4
Drenthe	28,5	26,6	-6,7	Utrecht	39,2	36,3	-7,4
				Grote vier	48,1	44,2	-8,3
Oost							
Overijssel	32,0	30,3	-5,5	G27	39,2	36,6	-6,6
Gelderland	31,3	29,5	-5,7	30/31 ISV-gemeenten*	42,9	39,7	-7,4
West				Verstedelijkt Nederland	40,6	37,8	-7,0
Utrecht	31,9	30,4	-4,7	Niet verstedelijkt Nederland	27,5	26,3	-4,2
Flevoland	30,2	28,3	-6,4				
Noord-Holland	38,6	36,3	-6,0	Regionaal Orgaan Amsterdam	40,9	37,9	-7,4
Zuid-Holland	38,5	36,1	-6,3	Stadsregio Rotterdam	47,1	43,2	-8,3
				Haaglanden	36,0	33,9	-5,8
Zuid				Bestuur Regio Utrecht	32,2	30,8	-4,2
Zeeland	25,2	24,5	-2,7	Twente	32,9	31,6	-3,9
Noord-Brabant	30,8	29,2	-5,3	Knooppunt Arnhem-Nijmegen	35,9	33,7	-6,4
Limburg	29,8	28,1	-5,7	Stadsregio Eindhoven	31,3	29,7	-5,2

* huurwoningen corporaties als percentage Nederlandse woningvoorraad volgens CBS-woningstatistiek primo 2004 - ultimo 2008

Tabel 2 Mutatie aantal woonegelegenheden, 2004-2008

	2004	2005	2006	2007	2008	Totalen 2004-2008
Aantal woonegelegenheden per 1 januari	2.420.200	2.411.900	2.408.600	2.407.500	2.403.100	
Nieuwbouw	18.800	21.800	24.700	25.200	28.000	118.500
Aankoop (alleen van buiten de sector)	4.000	12.300	7.900	2.900	4.800	31.800
Verkoop	15.800	17.100	17.100	15.000	14.100	79.300
Verkoop aan eigenaar-bewoners	15.100	16.400	15.800	14.300	13.400	75.100
Verkoop aan beleggers en overigen	700	700	1.300	700	800	4.200
Sloop	13.500	14.000	16.600	15.900	16.000	75.900
Overige mutaties	-400	-3.600	-1.600	-800	-100	-6.500
Aantal woonegelegenheden per 31 december	2.411.900	2.407.000	2.403.700	2.403.900	2.405.600	
Productie koopwoningen	6.300	7.200	7.900	8.500	8.500	38.400

Tabel 3 Nieuwbouw van woonegelegenheden voor verhuur naar grootteklasse 2004-2008

	Aantal corporaties	Aantal woon-gelegenheden	In % totaal	Nieuwbouw woon-gelegenheden	In % totaal
	2008	2008	2008	2004-2008	2004-2008
Grootteklasse					
< 500	48	14.200	1	500	0
500-5.000	250	541.700	23	31.300	26
5.000-10.000	76	538.200	22	28.900	24
10.000-20.000	34	477.500	20	23.900	20
≥ 20.000	22	834.000	35	33.800	29
Totaal	430	2.405.600	100	118.500	100

Tabel 4 Nieuwbouw koopwoningen naar grootteklasse 2004-2008

	Aantal corporaties	Aantal woon-gelegenheden	In % totaal	Nieuwbouw koopwoningen	In % totaal
	2008	2008	2008	2004-2008	2004-2008
Grootteklasse					
< 500	48	14.200	1	50	0
500-5.000	250	541.700	23	6.300	16
5.000-10.000	76	538.200	22	6.100	16
10.000-20.000	34	477.500	20	7.400	19
≥ 20.000	22	834.000	35	18.500	48
Totaal	430	2.405.600	100	38.400	100

Tabel 5 Nieuwbouw huur- en koop naar woningmarktregio 2004-2008

Rangorde	Woongelegen- heden primo 2004	Nieuwbouw 04-08 als % woongelegen- heden primo 2004
1 Amstelland/Meerlanden	40.900	9,3
2 Midden-Brabant	54.300	8,5
3 Noord- en Midden-Drenthe	19.400	8,1
4 Hengelo/Enschede	59.400	8,1
5 IJsselvallei	62.900	7,9
6 Eindhoven e.o.	71.400	7,9
7 Flevoland	42.700	7,9
8 Helmond e.o.	25.600	7,8
9 Amsterdam	210.700	7,6
10 Midden-Limburg	24.000	7,5
NEDERLAND	2.420.200	6,0
36 Drechtsteden/Hoekse Waard/Goeree-Overfl.	56.400	4,8
37 Den Bosch e.o.	40.000	4,7
38 Oost-Utrecht	53.000	4,6
39 Zuid-Zeeland	10.600	4,3
40 Betuwe	28.100	4,3
41 Het Gooi	34.200	4,1
42 Rijnmond	265.800	4,1
43 Heuvelland Zuid-Limburg	32.700	3,6
44 Oostelijk Zuid-Limburg	41.600	3,4
45 Rijnstreek/Midden-Holland/Alblasserwaard	62.300	2,9

Tabel 6 Sloop naar van woongelegenheden grootteklasse 2004-2008

Grootteklasse	Aantal corporaties 2008	Aantal woon- gelegenheden 2008	In % totaal 2008	Sloop totaal 2004-2008	In %
< 500	48	14.200	1	300	0
500-5.000	250	541.700	23	12.300	16
5.000-10.000	76	538.200	22	15.800	21
10.000-20.000	34	477.500	20	16.200	21
≥ 20.000	22	834.000	35	31.300	41
Totaal	430	2.405.600	100	75.900	100

Tabel 7 Sloop van woonegelegenheden naar referentiegroep 2004-2008

Referentiegroep	Aantal woon- gelegenheden	Aantal sloop
Studentenhuisvesting	43.400	800
Ouderenhuisvesting	82.600	2.100
Grote herstructureringscorporatie	579.500	25.000
Middelgrote en kleinere herstructureringscorporatie	458.500	17.600
Gemiddeld profiel	430.000	7.700
Gemiddeld profiel met accent op eengezinswoningen	182.800	3.800
Gemiddeld profiel met krimpende portefeuille	149.500	5.800
Corporatie met relatief jong bezit	41.800	400
Corporatie met marktgevoelig bezit	303.500	11.700
Corporatie met stabiele portefeuille	128.700	900
Overige (niet goed in te delen)	5.300	0
Nederland	2.405.600	75.900

Tabel 8 Sloop naar prijsklasse en type woonelegenheden 2008

Goedkoop	Huurwoningen		Eenheden in verzorgingshuizen		Overige woon- gelegenheden	Totaal Nederland 2008
Betaalbaar	Duur tot huur- toeslaggrens	Duur boven huur- toeslaggrens				
11.500	3.200	200	0	900	200	16.000

Tabel 9 Verkoop van woonegelegenheden naar prijsklasse en type woonelegenheden 2004-2008

Verkoop aan bewoners:	Huurwoningen			Eenheden in verzorgingshuizen	Overige woon- gelegenheden	Totaal Nederland
	Goedkoop	Betaalbaar	Duur			
zittende huurders	5.600	20.000	3.200	120	200	29.100
overige natuurlijke personen	10.900	29.000	5.900	0	200	46.000
Totaal	16.400	49.000	9.100	0	400	75.100

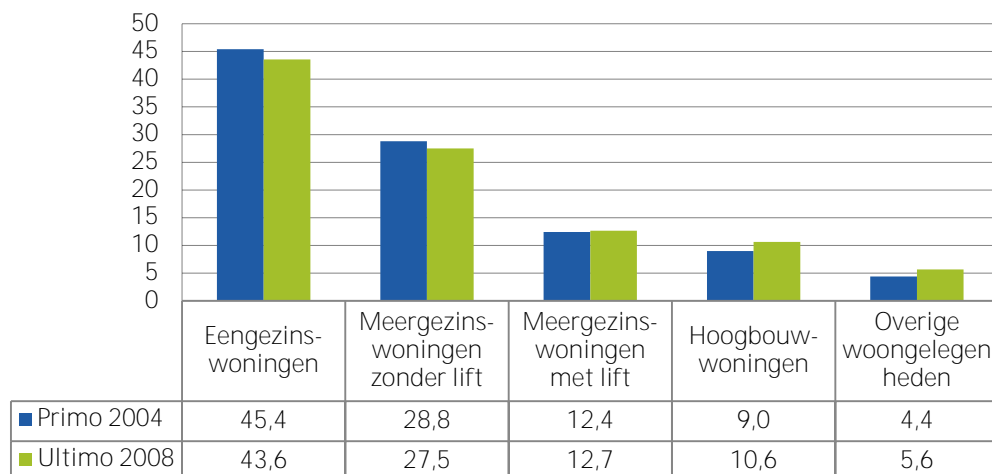
Tabel 10 Verkoopvoorwaarden 2008

	Totaal Nederland
Verkochte huurwoningen zonder korting	9.400
Verkochte huurwoningen met 1-10% korting	1.500
Verkochte huurwoningen met 11-20% korting	300
Verkochte huurwoningen met 21-30% korting	1.800
Verkochte huurwoningen met meer dan 30% korting	400
Totaal verkochte huurwoningen	13.400

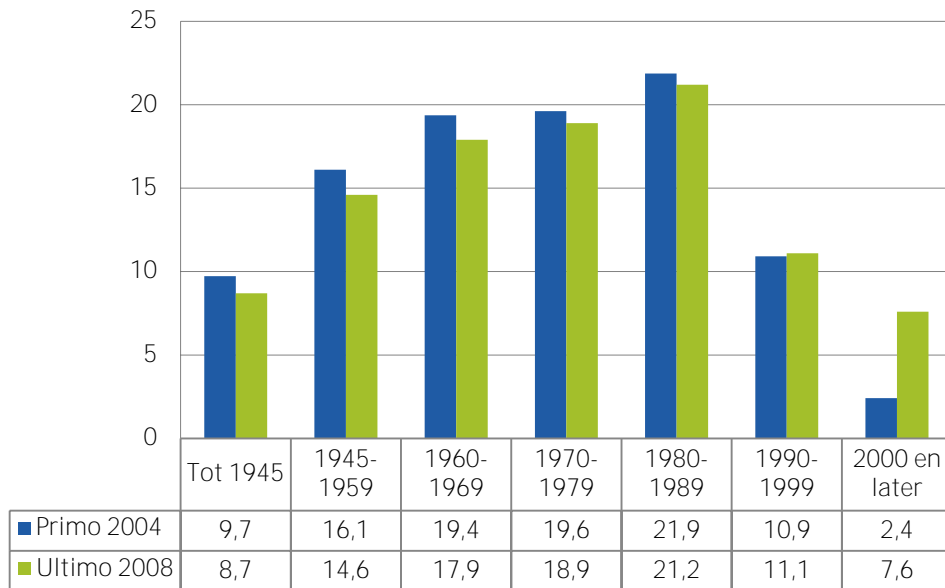
Tabel 11 Nieuwbouw koopwoningen 2008 in de tien meest productieve regio's 2008

	< € 200.000,-	≥ € 200.000,-	Totaal
Rg19 Amsterdam	1.300	500	1.800
Rg31 Rijnmond	800	500	1.300
Rg30 Drechtsteden/HoekseWaard/GoereeOverfl.	700	100	800
Rg08 Hengelo/Enschede	400	200	600
Rg27 s-Gravenhage	400	100	500
Rg39 Eindhoven e.o.	200	200	400
Rg02 Stad Groningen	200	200	400
Rg35 Breda e.o.	100	200	300
Rg13 Arnhem e.o.	200	50	250
Rg14 Nijmegen e.o.	100	100	200
Nederland	6.500	3.600	10.100

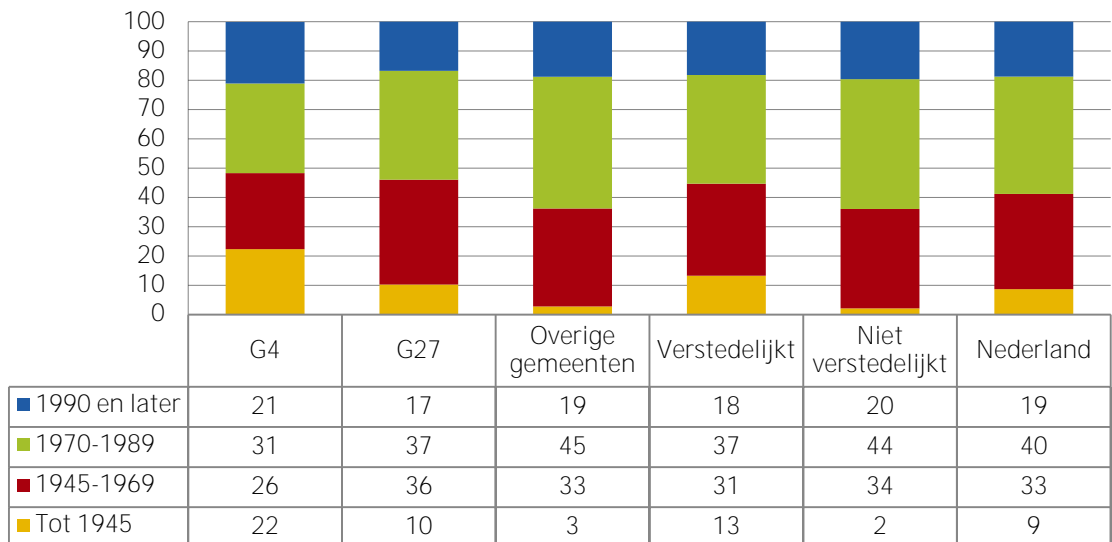
Grafiek 1 Samenstelling van de corporatievoorraad naar type woongelegenheid in procenten, 2004 en 2008



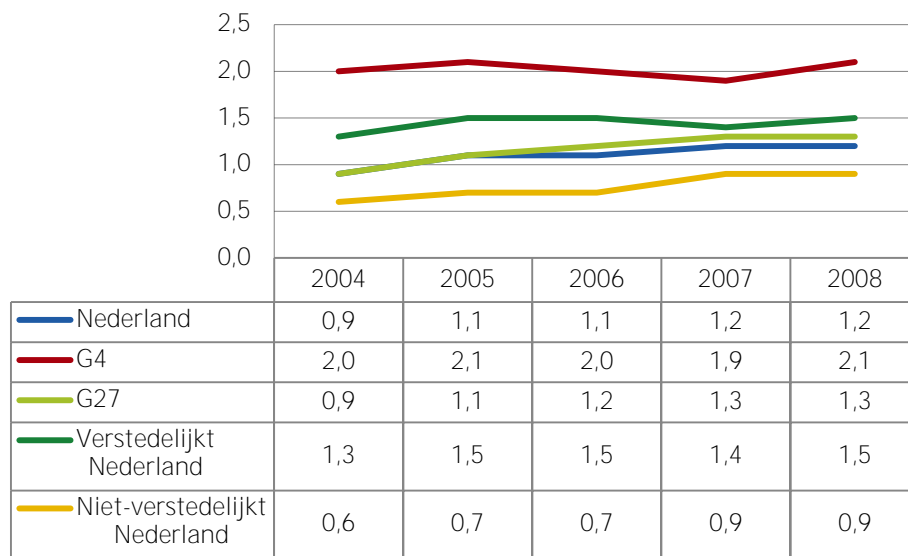
Grafiek 2 Samenstelling van de corporatievoorraad naar bouwperiode in procenten, 2004 en 2008



Grafiek 3 Samenstelling corporatievoorraad naar groepen gemeenten en bouwperiodes in procenten, 2008



Grafiek 4 Ontwikkeling leegstand in procenten, 2004-2008



Tabel 12 Leegstand 2008 naar oorzaken

	Leegstand in woon- gelegenheden	Leegstand veroorzaakt door markt	Leegstand veroorzaakt door projecten
Nederland	29.400	0,4	0,8
G4	10.200	0,8	1,3
G27	7.700	0,5	0,8
Verstedelijk Nederland	20.600	0,5	0,9
Niet-verstedelijk Nederland	8.900	0,3	0,6

Tabel 13 Ontwikkeling prijsklassen huurwoningen 2004-2008

	Goedkoop		Betaalbaar		Duur		Totaal
	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%	
2004	739.400	32	1.431.100	62	127.500	6	2.298.000
2008	607.200	27	1.500.200	66	162.300	7	2.269.700

Tabel 14 Huurprijsontwikkeling woonegelegenheden 2008

Rangorde	Gemiddelde maand- huur 2008	Huurverhoging per 1 juli 08
1 Stad Groningen	371	1,8
2 Noord-Friesland/Waddeneilanden	374	1,6
3 Zuid-Zeeland	376	1,6
4 Oost-Friesland/ZuidwestFriesland	381	1,6
5 IJsselvallei	383	1,5
6 Heuvelland Zuid-Limburg	384	1,6
7 Betuwe	388	1,7
8 Noord- en Midden-Drenthe	388	1,5
9 Zuidoost- en Zuidwest-Drenthe	389	1,6
10 Ommelanden	393	1,6
NEDERLAND	402	1,6
36 Zaanstreek/Waterland	410	1,7
37 Noord-Limburg	411	1,7
38 Kop Noord-Holland/West-Friesland	413	1,6
39 Drechtsteden/HoekseWaard/GoereeOverfl.	413	1,6
40 Noord-Kennemerlanden	415	1,6
41 Noordoost-Brabant	415	1,6
42 Het Gooi	418	1,6
43 Oost-Veluwe	421	1,6
44 Oost-Utrecht	427	1,6
45 Flevoland	434	1,6

Tabel 15 Regionale verdeling benutting van maximaal toegestane huurprijs

Rangorde	% Van maximaal toegestane huurprijs
1 Noord- en Midden-Drenthe	63,0
2 Helmond e.o.	63,3
3 Betuwe	63,3
4 Zuidoost- en Zuidwest-Drenthe	64,6
5 Oost-Friesland/ZuidwestFriesland	64,9
6 Almelo	65,4
7 Zuid-Zeeland	66,2
8 Eindhoven e.o.	66,2
9 Achterhoek	66,5
10 Breda e.o.	66,8
	0,0
NEDERLAND	71,0
	0,0
36 West-Utrecht	72,3
37 Oost-Utrecht	72,7
38 Zuid-Kennemerland	73,8
39 Midden-Kennemerland	74,2
40 Bollenstreek/Leiden	74,3
41 Het Gooi	74,7
42 Rijnmond	75,1
43 Amstelland/Meerlanden	76,5
44 s-Gravenhage	76,6
45 Amsterdam	77,7

Tabel 16 Relatie huur en inkomen bij woningtoewijzingen, 2008 in procenten

Rangorde	Financiële passendheid toewijzingen 2008			Huisvestingssituatie doelgroep WoON 2006		
	Passend	Te goedkoop	Te duur	Doelgroep in dure huur	Niet doelgroep in goedkope huur	
1	Noord-Friesland/Waddeneilanden	78,1	4,3	17,6	43	40
2	Helmond e.o.	80,9	6,4	12,7	36	57
3	Hengelo/Enschede	83,6	6,0	10,3	43	46
4	Amsterdam	84,1	7,7	8,2	33	56
5	Oost-Veluwe	84,8	5,9	9,3	24	38
6	Betuwe	85,4	5,5	9,1	20	51
7	Achterhoek	85,8	3,3	10,9	28	48
8	Almelo	85,9	4,0	10,1	22	58
9	Midden-Kennemerland	86,0	7,8	6,2	64	40
10	Noord-Kennemerlanden	86,1	6,4	7,5	40	45
	NEDERLAND	89,9	3,8	6,3	28	49
36	Amstelland/Meerlanden	93,3	1,4	5,3	21	60
37	Heuvelland Zuid-Limburg	93,8	2,4	3,9	33	50
38	Stad Groningen	93,8	3,6	2,6	16	35
39	Midden-Limburg	94,1	2,0	3,9	37	54
40	West-Veluwe/Noordwest-Veluwe	94,1	2,2	3,8	35	59
41	Nijmegen e.o.	95,0	2,4	2,7	33	45
42	DenBosch e.o.	95,1	2,8	2,1	22	50
43	Midden-Brabant	95,2	1,8	3,0	34	41
44	Noord- en Midden-Drenthe	96,2	1,6	2,2	6	39
45	West-Utrecht	96,9	1,3	1,8	20	48

Tabel 17 Ontwikkeling van woongelegenheden 2004-2008

	Huurwoningen	Eenheden in verzorgingshuizen	Overige woon- gelegenheden
2004	2.298.000	47.400	66.400
2005	2.288.300	49.200	70.500
2006	2.279.900	49.400	74.400
2007	2.246.600	50.000	79.500
2008	2.254.100	50.000	84.100

Tabel 18 Ontwikkeling realisatie woonruimte voor bijzondere doelgroepen 2004-2008

	2004	2005	2006	2007	2008
Ouderen en gehandicaptenwoningen	315.100	318.600	327.900	353.600	351.400
als % voorraad woongelegenheden	13,1	13,2	13,6	14,7	14,7
Woningen voor overige bijzondere doelgroepen	12.700	12.600	12.900	17.200	18.600
als % voorraad woongelegenheden	0,5	0,5	0,5	0,7	0,8
Eenheden voor bijzondere doelgroepen	61.900	55.700	52.700	56.800	49.500
als % voorraad woongelegenheden	2,6	2,3	2,2	2,4	2,1
Aandeel huishoudens dat gebruik maakt van arrangementen	3,5	4,5	4,3	4,7	3,0

Tabel 19 Ontwikkeling toegankelijkheid van het woningbezit 2004-2008

	2004	2005	2006	2007	2008
Aantal	592.100	605.000	615.900	649.700	653.700
Als % voorraad	24,5	25,1	25,6	27,0	27,4

Tabel 20 Toewijzing aan ouderen naar inkomen 2008

	Toewijzingen totaal	Aan ouderen uit doelgroep	Aan ouderen uit niet-doelgroep
Aantal	190.800	20.400	9.200
%	100,0	10,7	4,8

Tabel 21 Financiële passendheid van toewijzing aan ouderen 2008

	Passend	Te goedkoop	Te duur
Aantal	24.300	600	3.600
%	85,2	2,2	12,6