

Middeninkomens

Een onderzoek naar de groep middeninkomens en de wijze waarop huurders aankijken tegen de 33.000 euro regeling in het werkgebied van woningcorporatie Vivare.

Keywords

Sociale woningbouw, scheefwonen, middeninkomens, 33.000 euro grens.

Colofon

Radboud Universiteit Nijmegen
Faculteit der Managementwetenschappen
Master Planologie
19 augustus 2011

Thesis begeleider:

Prof. dr. ir. G.R.W. de Kam.

Tweede lezer:

Prof. dr. E. van der Krabben.

In opdracht van:

Woningcorporatie Vivare
Westervoortsedijk 60
6827 AT Arnhem
Tel.: 026 3844710

Begeleider:

Sven Turnhout
Email: s.turnhout@vivare.nl

Auteur:

Roderik van Loon
Studentnr. 0608564

Correspondentie:

Groesbeekseweg 104C
6524DK Nijmegen
Tel.: 06 23321564

Email: roderikvanloon@student.ru.nl

Radboud Universiteit Nijmegen



Voorwoord

Voor u ligt mijn masterthesis, geschreven in het kader van de afronding van de Master Planologie aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de directie portfolio en klantbeleid van woningcorporatie Vivare in Arnhem.

Van maart t/m augustus 2011 ben ik werkzaam geweest bij Vivare. Gemiddeld vier dagen per week was ik aanwezig op het kantoor aan de Westervoortsedijk in Arnhem, van waaruit ik uitkeek over de Rijn. Op mijn vijfde werkdag werkte ik veelal in de universiteitsbibliotheek aan mijn scriptie of aan het keuzevak dat ik nog moest afronden. Mijn afstudeerstage bij Vivare heeft voor mijzelf bevestigd dat ik graag werkzaam ben op het brede terrein van volkshuisvesting/wonen. Deze periode heb ik dan ook met veel plezier doorlopen.

Een masterthesis schrijven is niet iets wat je in een week tijd doet, dat zal voor niemand een verrassing zijn. Toch zijn voor mijn gevoel de laatste zes maanden snel voorbij gegaan. Ik heb dan ook met veel plezier en enthousiasme aan mijn scriptie gewerkt. Het persoonlijk contact met de verschillende huurders heb ik hierbij als prettig ervaren.

Tot slot zijn er verschillende mensen die ik graag wil bedanken voor hun hulp bij het uitvoeren van dit onderzoek. Allereerst wil ik graag Vivare bedanken voor de mogelijkheid om mijn scriptie in de vorm van een afstudeerstage bij hen te schrijven. In het bijzonder wil ik hiervoor Sven Turnhout bedanken die mij gedurende mijn tijd bij Vivare heeft begeleid en van feedback heeft voorzien. Verder dank ik mijn scriptiebegeleider, George de Kam voor zijn begeleiding algemeen en voor de kritische en regelmatige feedback op de conceptversies van deze scriptie. Verder wil ik alle huurders die hebben meegewerkt aan de interviews en focusgroep bedanken, zonder hen was dit onderzoek in de huidige vorm niet mogelijk geweest. Als laatste wil ik eenieder bedanken die op wat voor manier dan ook zijn of haar medewerking heeft verleend aan of interesse heeft getoond in dit onderzoek.

Ik wens u veel plezier met het lezen van dit rapport. Mocht u na het lezen van het rapport nog vragen of opmerkingen hebben, neem dan gerust contact met mij op. Graag ben ik bereid om nadere toelichting te geven.

Nijmegen, 19 augustus 2011.

Roderik van Loon.

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	1
Samenvatting.....	3
Hoofdstuk 1: Inleiding	
1.1 Aanleiding.....	5
1.2 Doel- en vraagstelling.....	8
1.3 Vivare.....	10
1.4 Middeninkomens.....	10
1.5 33.000 euro regeling	11
1.6 Leeswijzer	11
Hoofdstuk 2: Theoretisch kader	
2.1 Verhuistheorieën.....	13
2.2 Levenscyclusbenadering.....	16
2.3 Levensloopbenadering	17
2.4 Reflectie.....	18
2.5 Analyse kader	19
Hoofdstuk 3: Methoden	
3.1 Onderzoeksstrategie	21
3.2 Onderzoeksmethoden.....	22
3.3 Validiteit	22
3.4 Onderzoeksmodel	23
3.5 Interview.....	24
3.6 Focusgroep	25
3.7 Analyse interviews en focusgroep.....	26
Hoofdstuk 4: Resultaten vooronderzoek	
4.1 Klantprofielen Vivare.....	29
4.2 Alternatieven koopsector.....	30
4.3 Alternatieven huursector	31
4.4 Tussen 'wal en schip'	33
4.5 Vergelijking landelijk	35
4.6 Reflectie resultaten	35
4.7 Ontwikkeling.....	36

Hoofdstuk 5: Resultaten hoofdonderzoek

5.1 Analyse interviews.....	39
5.2 Reflectie interviews.....	44
5.3 Analyse focusgroep.....	44
5.4 Reflectie focusgroep.....	47
5.5 Verhuistheorie en de 33.000 euro regeling.....	47
5.6 Conclusie.....	50

Hoofdstuk 6: De corporatiesector en Vivare

6.1 De corporatiesector.....	51
6.2 Standpunt Vivare.....	52
6.3 Alternatieven.....	53

Hoofdstuk 7: Conclusie en aanbevelingen

7.1 Conclusie.....	55
7.2 Kritische reflectie.....	57
7.3 Aanbevelingen.....	58

Literatuurlijst.....	60
----------------------	----

Bijlage 1 – Interviewgide.....	66
Bijlage 2 – Uitnodigingsbrief focusgroep.....	67
Bijlage 3 – Script focusgroep.....	69
Bijlage 4 – Categorieën beleving huurder.....	73
Bijlage 5 – Klantprofielen Vivare.....	74
Bijlage 6 – Samenvattend overzicht interviews.....	78
Bijlage 7 – Samenvattend overzicht focusgroep.....	82
Bijlage 8 – Corporaties in het werkgebied van Vivare en de 33.000 euro regeling.....	87

Lijst met figuren en tabellen

Figuren

Figuur 1	Verhuisredenen.....	13
Figuur 2	Levensloopmodel.....	17
Figuur 3	Onderzoeksmodel.....	23
Figuur 4	Citaten huurders interviews.....	41
Figuur 5	Citaten huurders focusgroep.....	47

Tabellen

Tabel 1	Percentage middeninkomens per klantgroep.....	30
Tabel 2	Benodigd inkomen voor koopwoning.....	34

Samenvatting

Met invoering van de staatssteunregels per 1 januari 2011 is er veel veranderd voor woningcorporaties en huurders. De staatssteunregels verplichten corporaties om ten minste 90% van de huurwoningen tot de liberalisatiegrens te verhuren aan huishoudens met een belastbaar inkomen tot 33.614 euro. De vrees van de corporatiesector en huurdersorganisaties is dat de middeninkomens 'tussen wal en schip' vallen (Rigo, 2010). In dit onderzoek is daarom voor het werkgebied onderzocht of dit daadwerkelijk zo is. Dit is gebeurd door vanuit het perspectief van de huurder naar de gevolgen van de regeling te kijken.

Uit het onderzoek blijkt dat het voor de groep middeninkomens moeilijk zal zijn om in het werkgebied van Vivare een geschikte woning te vinden, 9.500 huishoudens vallen hier dan ook 'tussen wal en schip'. Daarnaast blijkt dat er onder huurders veel onduidelijkheid is over de regeling. Verder ervaren huurders de regeling als iets negatiefs omdat ze vinden dat het middeninkomens enorm beperkt in hun mogelijkheden. Temeer omdat de alternatieven niet als reëel worden gezien. Huurders hebben dan ook het gevoel 'vast' te komen zitten. Tot slot vinden huurders dat niet de middeninkomens zelf, maar de overheid en/of corporatiesector op zoek moet naar oplossingen voor deze groep.

1.1 Aanleiding

De Nederlandse sociale woningbouw wordt in het buitenland vaak als een voorbeeld gezien. Deze voorbeeldfunctie komt door het grote marktaandeel van sociale huurwoningen op de Nederlandse woningmarkt, in tegenstelling tot in het buitenland. Is in Nederland ongeveer 40% van de woningmarkt sociale woningbouw, in de meeste West-Europese landen wordt zelden een marktaandeel van 20% behaald (Boelhouwer, 2001). De sterke positie van de sociale huursector komt volgens Boelhouwer (2001) voort uit de lange periode waarin de overheid een belangrijke invloed uitoefende op de volkshuisvesting. Waar in het buitenland al in de begin jaren '70 de sociale woningbouw sector werd verzelfstandigd, gebeurde dit in Nederland pas midden jaren '90 (Aedes, 2007). Ten grondslag hieraan lag het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH) uit 1993 (Fleurke, Schaar & Wijk, 2009). Het gehele proces werd afgerond in 1995 en staat bekend als de bruteringsoperatie, officieel 'de balansverkorting geldelijke steun volkshuisvesting' genoemd. De bruteringsoperatie zorgde ervoor dat de financiële relatie tussen de overheid en corporaties grotendeels werd verbroken (Aedes, 2007). Dit resulteerde in meer zelfregulering en een grotere handelingsvrijheid voor de woningcorporaties (Fleurke et al., 2009). Op sectorniveau werd het takenpakket van het Waarborgfonds Sociale Huurwoningen uitgebreid en ging het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting een belangrijke rol vervullen in de informatievergaring voor advisering over het landelijk toezicht. Hierdoor ontstond een structuur van risicosolidariteit, die daarvoor in de omvangrijke financiële rijkssteun besloten lag (Fleurke et al., 2009).

De verzelfstandiging van woningcorporaties heeft tot verschillende discussies op de markt voor sociale woningbouw geleid. Een van de belangrijkste discussies, die al speelt zolang de overheid zich bezig houdt met de volkshuisvesting, is de rol die de overheid op het gebied van volkshuisvesting dient in te nemen (Ekkers & Helderma, 2006). Door de verzelfstandiging van de corporaties is deze discussie op het gebied van de sociale woningbouw weer heviger geworden. Vanuit de politieke arena ontstond weerstand tegen de bruteringsoperatie, corporaties zouden namelijk teveel autonomie en beleidsvrijheid hebben gekregen (Fleurke et al., 2009).

Een van de belangrijkste beginselen voor een woningcorporatie, is het feit dat ze huisvesting moeten bieden aan mensen met een laag inkomen (Aedes, 2007). Deze opgave wordt door veel woningcorporaties uitgewerkt naar de volgende doelstelling: huisvesting bieden aan huishoudens die niet in staat zijn hierin zichzelf te voorzien (zie o.a. Vivare, 2006; Talis, 2008). Het bieden van voldoende sociale huurwoningen aan de lagere inkomens staat echter onder druk doordat huishoudens met een relatief hoog inkomen, in relatief goedkope sociale huurwoningen wonen (Ministerie van Financiën, 2010). Dit wordt dan ook wel goedkoop scheefwonen genoemd en wordt in de praktijk vaak als een probleem gezien (Vromraad, 2007). Dit heeft te maken met het negatieve effect van scheefwonen op de doorstroming op de woningmarkt. De discussie over goedkope scheefheid is dan ook verknoopt met de discussie over doorstroming, in het bijzonder het gebrek aan doorstroming (Planbureau voor de Leefomgeving, 2008). Een belangrijke vraag in deze discussie is hoe groot de omvang van de groep scheefwoners nou eigenlijk is? Dat bepaalt immers de grootte

van het probleem. 'Scheefwonen' is echter een normatief begrip, het is daarmee afhankelijk van de definitie (het stellen van de normen) wat de omvang van de groep scheefwoners is. Zo laat onderzoek van de Vromraad (2007) zien dat op basis van nieuwe definities en inzichten de goedkope scheefheid de afgelopen jaren is afgenomen. Scheefwonen is in de literatuur en het politieke debat een terugkerend thema. In dat kader wordt in dit onderzoek gerefereerd aan scheefwonen, vanwege het normatieve aspect zal het verder in dit onderzoek echter niet worden gebruikt. Temeer ook omdat binnen Vivare, scheefwonen niet als een probleem wordt gezien.

Met ingang van 1 januari 2011 is de overheid echter begonnen met het aanpakken van 'scheefwonen'. Corporaties mogen dan zijn verzelfstandigd, de overheid kan middels haar beleid en regelgeving nog wel degelijk invloed uitoefenen op de sociale huursector. Dit gebeurt door invoering van de 33.000 euro regeling. Deze regeling vloeit voort uit staatssteunregels die zijn opgelegd door de Europese Commissie (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties, 2010). De nieuwe regeling verplicht woningcorporaties om ten minste 90% van de huurwoningen tot de liberalisatiegrens (652,52 euro) te verhuren aan huishoudens met een belastbaar inkomen tot 33.614 euro. Naast deze regeling staat in het regeerakkoord (kabinet Rutte) dat huishoudens die meer dan 43.000 euro verdienen en in een sociale huurwoning wonen, een extra huurverhoging van 5% per jaar opgelegd zal worden (VVD & CDA, 2010). Het voornemen van het kabinet is om dit per 1 juli 2012 in te voeren (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties, 2011).

Dat de 33.000 euro regeling een aantal gevolgen, voor zowel de corporaties zelf als voor de huidige en potentiële huurders met zich meebrengt, spreekt voor zichzelf. Voor corporaties omdat dit veel aanpassingen in de organisatie en het verhuurproces vraagt en daarnaast omdat de meeste corporaties momenteel geen inzicht hebben in de grootte van hun groep scheefwoners (Aedesnet, 2011c). Daarnaast laat onderzoek van Rigo (2010) en de Raden voor de leefomgeving en infrastructuur (2011) zien, dat een grote groep huurders 'tussen wal en schip' zal vallen wanneer de nieuwe regeling wordt ingevoerd. Met deze groep worden huishoudens bedoeld die tussen de 33.000 euro en 43.000 euro verdienen, ook wel de 'middeninkomens' genoemd. Door de nieuwe regeling kunnen zij niet meer in een sociale huurwoning terecht en de alternatieven als particuliere huur, een corporatiewoning in de vrije sector of het kopen van een woning zijn veelal niet reëel. Oorzaak hiervan is het feit dat het inkomen van de groep middeninkomens hiervoor ontoereikend is of omdat er niet voldoende aanbod van is (Woonbond, 2010b). Daarmee stuit de nieuwe regeling op veel verzet, zowel uit de corporatiesector zelf als vanuit huurdersorganisaties. Zij maken zich namelijk ernstig zorgen over de groep middeninkomens (Verbraeken, 2010). Uit onderzoek van Aedes (2011) blijkt dat bij ruim 80 procent van de corporaties middeninkomens worden afgewezen als gevolg van de regeling sinds 1 januari.

Uit een peiling van de NOS (2010) en Aedesnet (2011a) blijkt dat corporaties verschillend reageren op de nieuwe regeling. Zo zijn er corporaties die de nieuwe regels strikt hanteren en daarmee de regeling invoeren zoals bedoeld. Daarnaast zijn er ook corporaties die de regeling negeren en eventuele nieuwe ontwikkelingen afwachten alvorens actie te ondernemen. Verscheidene corporaties proberen echter creatieve oplossingen te bedenken om middeninkomens toch te kunnen huisvesten en passen de regeling aan. Zo wordt de inkomensgrens verhoogd naar bijvoorbeeld 43.000 euro, bieden corporaties andere huur-/koopvarianten aan of worden huren zodanig verhoogd dat deze boven de liberalisatiegrens komen te liggen. Tot slot stelt hoogleraar Johan Conijn (Aedesnet, 2011a) dat de huurgrens (652,52 euro) voor de sociale sector verlaagd dient te worden tot ongeveer 550 euro om extra woningen voor huishoudens met een inkomen boven de 33.000 euro beschikbaar te stellen.

De verschillende reacties op de nieuwe regeling komen mede voort uit het feit dat iedere regio uniek is. Op nationaal schaalniveau mag dan worden gesproken over een probleem, het onderzoek van Rigo (2010) laat echter ook duidelijke verschillen tussen regio's zien. De grootste problemen voor de middeninkomens doen zich namelijk voor in een gebied dat loopt in een brede band van het noordelijk deel van de Randstad via Utrecht naar vooral het oostelijke deel van Noord-Brabant. Het feit dat de problemen niet overal even groot zijn komt, naast demografische verschillen, voor een deel voort uit de verschillen in woningtoewijzing per regio. Gemeenten hebben immers de vrijheid om binnen de kaders van de huisvestingswet te sturen in woonruimteverdeling (Vrom-Inspectie, 2011). Daarnaast zorgt dit ervoor dat in bepaalde regio's meer bekend is over de groep middeninkomens dan in andere regio's. Bijvoorbeeld omdat in sommige regio's al jaren naar een huishoudinkomen wordt gevraagd bij woningtoewijzing. Het onderzoek van Rigo dat op nationaal niveau een probleem laat zien, geeft dan ook aanleiding om de problematiek van de middeninkomens eens op een meer lokaal schaalniveau te onderzoeken.

In dit onderzoek wordt dan ook ingezoomd op het werkgebied van woningcorporatie Vivare. Het eerste deel van dit onderzoek (vooronderzoek) is gericht op het verkrijgen van meer inzicht in de problematiek van de groep middeninkomens in het werkgebied van Vivare. Hoe groot is deze groep, wie zijn zij, hoe verhouden ze zich tot het totale bestand en hoe zal deze groep zich in de toekomst ontwikkelen. In het tweede deel van dit onderzoek (hoofdonderzoek) zal de mening van de huurders zelf, ten aanzien van de nieuwe 33.000 euro regeling centraal staan. Voor zover bekend is er namelijk nauwelijks onderzoek dat vanuit het perspectief van de huurders naar de problematiek kijkt. Wel heeft de woonbond een meldpunt opengesteld waar klachten van huishoudens worden verzameld omtrent de nieuwe regelgeving. De woonbond (2011a) concludeert uit de klachten die bij dit meldpunt binnen komen dat het voor middeninkomens onmogelijk is een betaalbare huurwoning te vinden.

Omdat het perspectief van de huurder ten aanzien van de 33.000 euro regeling onderbelicht is, zal in dit onderzoek daarom worden onderzocht hoe huurders tegen de regeling aankijken en of zij problemen ervaren/verwachten door de nieuwe regeling. Met andere woorden, vrezen huurders zelf ook dat zij 'tussen wal en schip' komen te 'vallen'? Omdat huurders pas met de regeling te maken krijgen op het moment dat zij verhuizen en de regeling daardoor mogelijk invloed heeft op de verhuisbewegingen van een huishouden, staat in het onderzoek de 'life-cycle' benadering centraal (verhuistheorie).

Doel van het onderzoek is vooral om een verkenning te maken van de problematiek van middeninkomens op een lokaal schaalniveau, waarbij het perspectief van de huurder centraal staat. Met behulp van deze verkenning kan vervolgens advies worden gegeven aan de directie van Vivare over de te volgen strategie ten aanzien van de groep middeninkomens.

1.2 Doel- en vraagstelling

Een van de belangrijkste vragen die de invoering van de 33.000 euro regeling bij menigeen oproept, is wat de gevolgen voor de groep middeninkomens zijn. Dit onderzoek zal antwoord geven op deze vraag door vanuit het perspectief van deze groep huurders naar de nieuwe ontwikkelingen te kijken. Alvorens dit te doen zal eerst nog worden ingezoomd op het probleem van de middeninkomens binnen het werkgebied van Vivare.

Doelstelling

Voortkomend uit de aanleiding is de volgende doelstelling voor het onderzoek geformuleerd:

Meer inzicht verkrijgen in de problematiek van de middeninkomens (33.000 – 43.000) op de woningmarkt en in de wijze waarop huurders de 33.000 euro regeling ervaren, op basis waarvan advies gegeven kan worden aan de directie van woningcorporatie Vivare over hoe om te gaan met de groep middeninkomens in haar werkgebied.

Onderzoeksvragen

De hoofdvraag die uit de doelstelling naar voren komt luidt als volgt:

Wat zijn de kenmerken van de groep middeninkomens bij woningcorporatie Vivare en ervaren/verwachten huurders zelf problemen door invoering van de 33.000 euro regeling?

Zoals uit de hoofdvraag en de aanleiding is op te maken, kan het onderzoek worden opgedeeld in twee delen. Het eerste deel (vooronderzoek) dat kijkt naar de groep middeninkomens binnen het werkgebied van Vivare en het tweede gedeelte (hoofdonderzoek) dat de ervaringen van huurders ten aanzien van de 33.000 euro regeling onderzoekt. De verschillende deelvragen worden hieronder dan ook uitgewerkt per centrale vraag.

Een derde centrale vraag is toegevoegd als terugkoppeling naar de doelstelling van het onderzoek: het uitbrengen van advies over de groep middeninkomens in het werkgebied van Vivare.

Centrale vraag 1

Wat zijn de kenmerken van de groep middeninkomens bij woningcorporatie Vivare?

1. Wat is de omvang van de groep middeninkomens binnen het werkgebied van Vivare?
2. Uit welke klantgroepen bestaat de groep middeninkomens en hoe verhouden deze zich tot elkaar?
3. Hoe verhoudt de groep middeninkomens binnen het werkgebied van Vivare zich ten opzichte van deze groep landelijk?
4. Zijn er regionale verschillen waarneembaar binnen het werkgebied van Vivare?
5. Wat zijn mogelijke verklaringen voor de gevonden kenmerken/verschillen?
6. Wat is de verwachte ontwikkeling van de groep middeninkomens voor de komende jaren in het licht van de 33.000 euro regeling?

Centrale vraag 2

Ervaren/verwachten huurders zelf problemen door invoering van de 33.000 euro regeling?

1. Zijn huurders op de hoogte van de nieuwe regelgeving en klopt het beeld dat zij hebben ook daadwerkelijk?
2. Hoe staan de huurders tegenover de nieuwe regelgeving?
3. Zien huurders directe of toekomstige problemen/moeilijkheden ontstaan door invoering van de nieuwe regeling?
4. Wat betekenen deze (eventuele) problemen/moeilijkheden in het dagelijks leven van huurders?
5. Wat zijn de belangrijkste redenen voor huurders om te verhuizen en in hoeverre komen de genoemde verhuisredenen overeen met de 'life-cycle' benadering?
7. Wat is de invloed van de 33.000 euro regeling op de verhuisbewegingen van de groep middeninkomens?

Centrale vraag 3

Welke adviezen kunnen aangedragen worden om beslissingen te nemen over hoe om te gaan met de groep middeninkomens in het werkgebied van Vivare?

1. Hoe reageren andere woningcorporaties in Nederland op de nieuwe regeling?
2. Wat doen de andere woningcorporaties die actief zijn in het werkgebied van Vivare?
3. Wat past bij Vivare gezien haar uitgangspunten en klantbeleid?

Om antwoord te kunnen geven op de verschillende vragen is een theoretische basis onmisbaar. Aangezien huurders pas te maken krijgen met de nieuwe regelgeving op het moment dat zij de wens hebben om te verhuizen, is het relevant om enkele factoren te onderscheiden waarom huurders verhuizen. In het theoretisch kader zal daarom op basis van enkele verhuistheorieën en empirisch onderzoek geprobeerd worden de relevantie van de verschillende factoren te duiden. Dit zal vervolgens vertaald worden in een analysekader dat gebruikt kan worden om verhuisredenen in het empirische onderzoek te onderscheiden.

De belangrijkste verhuistheorieën die in dit onderzoek gebruikt worden zijn de levenscyclusbenadering van Rossi (1955), de levensloopbenadering van Bolt (2001) en de theorieën gebruikt door Michael Pacione (2005). Pacione behandelt in zijn boek verschillende soorten verhuistheorieën en geeft daarmee een breed overzicht van verhuisfactoren. De overige twee theorieën kenmerken zich door specifiek te kijken naar een van deze verhuisfactoren, namelijk het 'life-cycle concept'. Deze theorieën stellen dat verhuisfactoren worden beïnvloed door een bepaalde 'fase' binnen een carrière (vb. huishoudenscarrière), waarin een huishouden zich bevindt. De geboorte van een kind is een voorbeeld van een fase in de huishoudenscarrière en zorgt veelal voor een behoefte aan meer ruimte (verhuisfactor). Met behulp van deze theorieën kan een analysekader worden opgesteld dat als solide basis dient voor het verdere onderzoek.

1.3 Vivare

Vivare is een woningcorporatie die actief is in de regio Arnhem/Nijmegen en bezit ongeveer 24.000 verhuureenheden in de gemeenten Arnhem, Duiven, Nijmegen, Overbetuwe, Renkum, Rheden en Westervoort. Vivare behoort tot de corporaties met een gemiddeld profiel (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2010).

Het standpunt van Vivare ten aanzien van de nieuwe 33.000 euro regeling is dat men het hier niet mee eens is. Echter, voelt Vivare zich wel genoodzaakt om aan de ministeriële eis te voldoen en zij houden zich dan ook aan de wettelijke norm. Waarbij de strategie van Vivare is om de problemen van huurders kenbaar te maken bij bijvoorbeeld de overheid.

Omdat de regeling 10% ruimte biedt, houdt Vivare sinds 1 januari 2011 per maand bij hoeveel woningen worden verhuurd aan huishoudens met een inkomen boven de 33.614 euro. Op het moment dat deze 10% ruimte 'vol' is met deze huishoudens, dan is het niet meer mogelijk om als huurder met een middeninkomen bij Vivare te huren. Dit punt is op het moment van schrijven inmiddels bereikt en Vivare stuurt per 18 juli 2011 dan ook actief op inkomen. Vivare voldoet hiermee aan de regeling, maar probeert tegelijkertijd middeninkomens toch de kans te geven om een sociale huurwoning te huren.

In tegenstelling tot wat in veel van de literatuur wordt beweerd, ziet Vivare scheefwonen niet als een probleem. Vivare gaat namelijk uit van zelfregie onder haar huurders. Met andere woorden, huurders bepalen zelf wat, waar en voor welke prijs (woonlasten) ze willen wonen. Door de nieuwe regeling wordt dit echter beperkt. Hierdoor spelen verschillende vragen bij Vivare waarop in dit onderzoek geprobeerd wordt antwoord te geven.

1.4 Middeninkomens

In dit inleidende hoofdstuk is inmiddels al meerdere keren gesproken over de groep 'middeninkomens' die als gevolg van de regeling in de problemen komen. Omdat de middeninkomens centraal staan in dit onderzoek, zal kort worden ingegaan op de definitie en enkele kenmerken van deze groep.

De Raden voor de leefomgeving en infrastructuur (2011) stellen dat de middeninkomensgroep huishoudens zijn met een huishoudinkomen tussen de 33.614 euro en 62.000 euro (2 x modaal). Binnen deze ruime definitie maken zij een onderscheid en stellen dat huishoudens met een inkomen tussen de 33.614 euro en 43.000 euro de 'lagere middeninkomens zijn'. Dit is zoals eerder al aangegeven de groep die in dit onderzoek centraal zal staan. Reden hiervoor is het feit dat dit de groep zal zijn die als gevolg van de 33.000 euro regeling in de problemen komt (zie o.a. Rigo, 2010; Raden voor de leefomgeving en infrastructuur, 2011; Aedes, 2011). Wanneer in het vervolg van dit onderzoek dan ook wordt gesproken over 'de middeninkomens', worden huishoudens bedoeld met een inkomen tussen de 33.614 euro en 43.000 euro.

De groep 'lagere middeninkomens' bestaat in Nederland uit ongeveer 900.000 huishoudens, waarvan ruim 40% in een huurwoning woont. De meeste van deze huishoudens wonen in de sociale huursector, ruim 80%. Van deze 80 procent huurt ruim 20% een woning tot de kortingsgrens (361,66 euro). Bijna 60% betaalt huur tussen de kortingsgrens en de aftoppingsgrens (499,51 euro). Ruim 15% heeft een huur tussen de aftoppingsgrens en de liberalisatiegrens (631,73 euro). De overige 5% zit boven de liberalisatiegrens (Raden voor de leefomgeving en infrastructuur, 2011; op basis WoON 2009).

1.5 33.000 euro regeling

Er is tot op heden al veel gesproken over wat de 33.000 euro regeling inhoudt en betekent voor huurders. Omdat de regeling aanleiding is voor dit onderzoek, wordt hier uitgebreider op de achtergrond van de regeling ingegaan.

De 33.000 euro regeling is in werking getreden om de onrechtmatige staatssteun aan woningcorporaties een halt toe te roepen. Aanleiding hiervoor is de klacht die de Vereniging voor Institutionele Beleggers Nederland (IVBN) in 2007 indiende bij de Europese Commissie over de rol van woningcorporaties in de Nederlandse woningmarkt. Kern van deze klacht was dat corporaties (met gebruikmaking van staatssteun) in toenemende mate opereren op commerciële markten, zonder dat er sprake is van een level playing field (KEI kenniscentrum, 2010). De Europese Commissie heeft de Nederlandse overheid vervolgens verzocht hier maatregelen tegen te nemen. Na het maken van afspraken hierover met de Europese Commissie is de Nederlandse overheid met de 33.000 euro regeling gekomen, zoals deze nu is ingevoerd.

Wanneer in dit onderzoek wordt gesproken over de '33.000 euro regeling', zou eigenlijk de term, 'tijdelijke regeling diensten van algemeen economisch belang toegelaten instellingen volkshuisvesting', gebruikt moeten worden. Dit is immers de titel van de regeling zoals die volgens de Staatscourant (2010) moet worden aangehaald. Daarnaast wordt vaak de term 'staatssteunregels' gebruikt om de regeling aan te duiden. In dit onderzoek is er echter voor gekozen om de term '33.000 euro regeling' te hanteren. Reden hiervoor is het feit dat in de discussie over de staatssteunregels in de media, veelal het begrip '33.000 euro regeling' wordt gebruikt. Huurders zijn daardoor veel bekender met deze term en daarom is voor dit begrip gekozen.

1.6 Leeswijzer

Na deze schets van de aanleiding voor het onderzoek en de daaruit afgeleide doel- en vraagstelling wordt in hoofdstuk twee het theoretisch kader van dit onderzoek behandeld. Het theoretisch kader wordt hier uiteen gezet en dient als basis voor het hoofdonderzoek. In hoofdstuk drie wordt ingegaan op de methodologie van het onderzoek. Wat is de gekozen onderzoeksstrategie en welke methoden worden hierbij gehanteerd. Vervolgens worden in hoofdstuk vier de resultaten van het vooronderzoek geanalyseerd. De analyse van de resultaten uit het hoofdonderzoek staat centraal in hoofdstuk vijf. Hierna zal in hoofdstuk zes worden stilgestaan bij de manier waarop andere woningcorporaties omgaan met de 33.000 euro regeling, het standpunt van Vivare en wat de mogelijke alternatieven zijn. Tot slot worden in hoofdstuk zeven de conclusie en aanbevelingen gepresenteerd.

2

Theoretisch kader

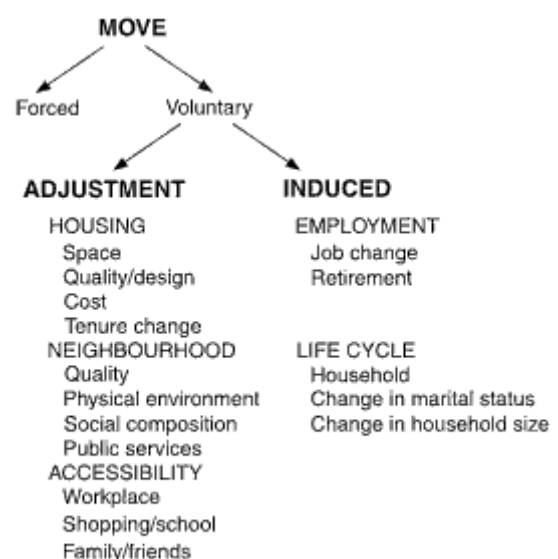
In dit hoofdstuk zullen enkele belangrijke theoretische uitgangspunten met betrekking tot de literatuur over verhuizen uiteen worden gezet. De verhuisliteratuur is relevant voor dit onderzoek omdat huurders pas te maken krijgen met de nieuwe regelgeving vanaf het moment dat zij de wens hebben om te verhuizen. Daarnaast zorgt de regeling voor een ‘echo’ van nevendiscussies over scheefwonen en doorstroming op de woningmarkt. Waarbij de vraag opkomt voor wie sociale woningbouw nu eigenlijk bedoeld is en wat dit vervolgens voor de verhuisbewegingen betekend. Specifiek voor huishoudens met een inkomen boven de 33.000 euro. Dit theoretisch kader zal gebruikt worden om dit in beeld te brengen en de relatieve betekenis van de ‘life-cycle’ benadering te kunnen duiden.

Allereerst wordt gekeken naar het boek van Michael Pacione (2005) waarin hij ingaat op een aantal, meer algemeen, theoretische aspecten ten aanzien van verhuizen. Hierna zal in paragraaf twee en paragraaf drie meer specifiek worden ingegaan op één aspect van deze theorieën, namelijk het ‘life-cycle’ aspect. In paragraaf twee staat daarom de levenscyclusbenadering van Rossi (1955) centraal en in paragraaf drie de levensloopbenadering van Bolt (2001). Tot slot zal in paragraaf vier het analysekader worden vormgegeven.

2.1 Verhuistheorieën

In deze paragraaf wordt ingegaan op de verhuistheorieën zoals beschreven door Michael Pacione in zijn boek ‘Urban geography – A global perspective’ (2005). In dit boek worden een drietal aspecten van verhuizen benoemd die relevant zijn voor dit onderzoek en deze zullen hier kort worden toegelicht. Het gaat om de redenen waarom mensen verhuizen, de beslissingen die hieraan vooraf gaan en de zoektocht naar een nieuwe huis.

Wanneer huishoudens gaan verhuizen zijn er twee soorten verhuizingen te onderscheiden, namelijk een gedwongen en een vrijwillige verhuizing. Reden voor een gedwongen verhuizing kan bijvoorbeeld zijn omdat de bestaande woning gesloopt gaat worden. Het merendeel van de verhuizingen gebeurt echter op vrijwillige basis. Pacione (2005) onderscheidt verschillende factoren waarom mensen vrijwillig verhuizen (zie figuur 1). Een belangrijk onderscheid dat hierbij gemaakt kan worden is tussen verhuisredenen die worden veroorzaakt door externe factoren, bijvoorbeeld een nieuwe baan. Of redenen die worden



Figuur 1: Verhuisredenen (Pacione, 2005, p.203)

veroorzaakt door interne factoren, bijvoorbeeld de hoeveelheid leefruimte. Verhuizen kan dan ook worden gezien als middel om een hoger doel te bereiken, namelijk het verkleinen van de discrepantie tussen wens en werkelijkheid (Van Kempen et al. in: Bos & Bruijn, 2007). Verhuizen is dan ook nooit een doel op zich, maar altijd een manier om een ander doel te bereiken (Goetgeluk, 1997; in Bouwmeester, 2004).

Het model van verhuisredenen zoals weergegeven op de vorige pagina (figuur 1) onderscheidt een aantal redenen om te verhuizen waar de 33.000 euro regeling indirect van invloed op kan zijn. Dit zijn 'cost', 'tenure change' en 'social composition'. Hiervan is 'cost' de meest duidelijke omdat huishoudens als gevolg van de regeling niet meer terecht kunnen in de sociale woningbouw en daarmee 'gedwongen' zijn om te zoeken naar (duurdere) alternatieven. Het aspect kosten zal hierdoor bij middeninkomens een belangrijke(re) plaats kunnen innemen. De regeling kan ook effect hebben op het aspect 'tenure change'. Zoals onderzoek van de Raden voor de Leefomgeving en infrastructuur (2011) laat zien komen middeninkomens in de knel, omdat zij veelal geen (betaalbaar) alternatief kunnen vinden. Het niet kunnen vinden van een geschikt alternatief heeft vervolgens invloed op de termijn dat iemand in een bepaalde woning woont (tenure change). 'Social composition' wordt mogelijk beïnvloed doordat, als gevolg van de regeling, bepaalde groepen mensen nog maar beperkt terecht kunnen in de sociale woningbouw. De sociale samenstelling van een wijk/buurt/flat kan hierdoor in de loop der jaren veranderen wat voor een huishouden een reden kan zijn om te verhuizen. Deze voorbeelden laten een verband zien tussen de regeling en theorieën over verhuizen. Hier zal later in dit hoofdstuk en onderzoek nog uitgebreider op worden teruggekomen.

De verhuisredenen zoals geschetst in figuur 1 zijn het gevolg van een bepaalde mate van 'stress'. Deze stress komt voort uit een onbalans tussen de behoeften, verwachtingen en wensen en de huidige woonsituatie (Pacione, 2005). Op het moment dat deze 'stress' zich voordoet in een huishouden, beïnvloedt dit de relatie tussen wat het huishouden al heeft en wat zij willen bereiken (aspiratie). Het daadwerkelijke besluit om te verhuizen wordt vaak pas genomen bij een bepaalde discrepantie tussen de huidige situatie en het aspiratiebeeld; een kritische grenswaarde (drempel) wordt overschreden (Brown & Moore, 1970; in Teule, 1996). Met andere woorden, de 'stress' voor een huishouden wordt dan te groot. Als dat het geval is, zijn er drie mogelijkheden voor een huishouden:

- 1) Niet verhuizen en/of:
 - De omstandigheden verbeteren (vb. verbouwen)
 - De verwachtingen bijstellen (vb. wachten met kinderen)
- 2) Verhuizen

Als huishoudens besluiten om te verhuizen is de volgende stap het zoeken van een nieuwe woning (dit geldt natuurlijk ook voor huishoudens die gedwongen zijn om te verhuizen). Hierbij doorlopen huishoudens meestal een drietal stappen (Pacione, 2005). Allereerst dient een wensenlijst opgesteld te worden om woningen te kunnen evalueren. De wensenlijst die huishoudens hebben wordt vaak bepaald (ondergrens) door de huidige leefsituatie en door (bovengrens) wat men redelijkerwijs kan wensen/verwachten. De zogenaamde bovengrens wordt veelal beperkt door de hoogte van het inkomen. Echter kunnen hier ook andere factoren een rol in spelen zoals het niet willen wonen in een bepaalde wijk. Voor de groep middeninkomens is er met de 33.000 euro regeling een extra factor die meespeelt bij het zoeken naar een nieuwe woning. Deze regeling beperkt middeninkomens

namelijk in de mogelijkheden die zij hebben. Zij kunnen niet meer terecht (of beperkt) in de sociale woningbouw en moeten daardoor op zoek naar andere alternatieven binnen hun mogelijkheden (onder- en bovengrens). Tot slot dienen huishoudens op basis van hun wensenlijst en mogelijkheden een selectie te maken van woningen, van waaruit zij uiteindelijk de gewenste woning kiezen.

Een belangrijk aspect bij het zoeken naar een nieuwe woning is de ruimtelijke component die hieraan verbonden is. De stad kan volgens Pacione (2005) namelijk geconceptualiseerd worden in vier typen ruimte, die invloed hebben op de uiteindelijke keuze voor een woning. De typen zijn:

- 1) Action space: refereert aan de delen van de stad waar men mee bekend is.
- 2) Activity space: het gebied waarbinnen de dagelijkse bewegingen plaatsvinden.
- 3) Awareness space: refereert aan het gebied waarvan een huishouden informatie heeft t.b.v. de zoektocht naar een nieuw huis. Wordt 'gevoed' door de 'action space' en 'activity space'.
- 4) Search space: de gebieden waarbinnen mogelijke nieuwe woningen worden geëvalueerd.

Huishoudens bepalen hun uiteindelijke beslissingen (mede) op basis van deze onderverdeling omdat zij hier veel informatie uit halen. Zo kennen zij de gebieden in hun action space niet heel goed en de informatie die ze hieruit halen is dan ook heel oppervlakkig en subjectief. De gebieden die binnen de activity space van een huishoudens vallen, zijn voor hen veel bekender en de informatie hieruit is dan ook veel belangrijker/betrouwbaarder voor hen zelf. De search space wordt dan ook op basis van deze informatie bepaald. Naast de informatie op basis van deze ruimtelijke componenten wordt het zoekgebied echter ook beïnvloed door secundaire bronnen zoals kranten, makelaars en vrienden. Maar ook de 33.000 euro regeling speelt hierbij een rol. Zoals hiervoor al aangegeven beperkt de regeling middeninkomens in de mogelijkheden die zij hebben. Om toch voldoende geschikte alternatieven te hebben waaruit gekozen kan worden, kan het nodig zijn om het zoekgebied uit te breiden. Huishoudens zullen dan bijvoorbeeld meer gedwongen worden om in hun 'action space' te zoeken en hierover informatie te vergaren. De ruimtelijke component wordt niet zozeer belangrijker als gevolg van de regeling, maar huishoudens kunnen en/of moeten hier anders mee omgaan.

Nu het proces van verhuizen globaal is uiteengezet zal worden ingezoomd op één aspect van dit proces. Namelijk de 'life-cycle events', deze hebben immers een belangrijke invloed op het verhuisproces. Uitgangspunt van de life-cycle theorieën is dat de levensfase waarin een huishouden zich bevindt een belangrijke invloed heeft op verhuisredenen. 'Life-cycle events' spelen dan ook een belangrijke rol bij de keuzes en beslissingen die worden gemaakt ten aanzien van verhuizen en zijn daarom hier relevant. Hierbij kan gedacht worden aan de geboorte van een kind of kinderen die het ouderlijk huis verlaten. Daarnaast nemen de theorieën ten aanzien van life-cycle events een belangrijke plaats binnen de verhuisliteratuur en zijn daarom hier ook relevant.

Naast dit feit komt de keuze voor beide theorieën voort uit het feit dat Vivare haar huurders onderverdeelt in een aantal klantgroepen. Deze klantgroepen komen ook naar voren in dit onderzoek en zijn gebaseerd op de verschillende levensfasen waarin mensen zich bevinden. De life-cycle theorieën sluiten daarmee goed aan op de praktijksituatie van Vivare.

2.2 Levenscyclusbenadering

'Why families move', de studie van Rossi (1955), zien velen als het eerste, serieuze begin van het onderzoek naar verhuisgedrag en verhuisbeslissingen (Fredland, 1974; Clark en Onaka, 1983; Kendig, 1984; Priemus, 1984; Ruden, 1987; Kruythoff, 1993; Teule, 1996; in Bouwmeester, 2004). Rossi vat de uitkomsten van zijn onderzoek als volgt samen (Rossi, 1955; in Bolt, 2001, p. 19):

"The findings of this study indicate the major function of mobility to be the process by which families adjust their housing needs that are generated by the shifts in family composition that accompany life cycle changes".

Met andere woorden, veranderingen in de huishoudensamenstelling zorgen ervoor dat een verhuizing noodzakelijk is. Doordat de samenstelling van het huishouden in de loop van het leven verschillende keren veranderd, brengt dit iedere keer een nieuwe (gewenste) huisvestings situatie met zich mee. Belangrijke kenmerken zijn hierbij de grootte van het huishouden en de leeftijd van het hoofd van het huishouden (Teule, 1996). Het belang van de grootte van het huishouden komt bijvoorbeeld naar voren als een huishouden kinderen krijgt, er is dan extra ruimte nodig (en dat is er in veel gevallen nog niet). Het belang van leeftijd komt naar voren in het feit dat een alleenstaande jongere een andere (woon)behoefte zal hebben dan een alleenstaande oudere.

De huishoudenscyclus ontwikkeld zich dan ook in verschillende fasen, die in een vaste volgorde verlopen (Bolt, 2001). Lughod en Foley (1960; in Bolt, 2001) onderscheiden zeven fasen: de voorhuwelijkse fase, gevolgd door vijf huwelijkse fasen (a) zonder kinderen (b) uitbreidingsfase (c) opgroeiende kinderen (d) uit huis gaande kinderen (e) weer zonder kinderen en ten slotte de fase dat er slechts één partner overblijft, omdat de ander overlijdt. Huishoudens verschillen echter in de manier waarop zij hun woonsituatie aanpassen op de veranderende huishoudensamenstelling (Teule, 1996). Er zijn twee mogelijkheden denkbaar. Allereerst de huishoudens die vertraagd reageren op de veranderende omstandigheden en hun woonsituatie pas 'naderhand' aanpassen. Daarnaast zijn er huishoudens die anticiperen op een aankomende verandering en zorgen dat hun woonsituatie op 'voorhand' is aangepast.

In de loop der jaren is er echter steeds meer kritiek gekomen op de levenscyclusbenadering. Belangrijkste punt van kritiek gaat over het (traditionele) onderscheid van de huishoudenscyclus, ten aanzien van verhuizen, in verschillende fasen. Dit onderscheid wordt te normatief bevonden en andere (externe) factoren worden 'vergeten'.

Zo stellen Bos en Bruijn (2007) dan ook dat er niet zoiets is als een 'standaardcyclus'. De laatste decennia hebben immers duidelijke veranderingen plaatsgevonden in de compositie van huishoudens (Clark & Dieleman, 1996). De Nederlandse samenleving wordt steeds pluriformer, waardoor er sprake is van een diversificatie aan huishoudentypen (Teule, 1996). Zo zouden er verschillende fasen aan het model toegevoegd kunnen worden, bijvoorbeeld eenoudergezinnen of tweeverdieners zonder kinderen. Daarnaast zal niet ieder huishouden al de verschillende fasen doorlopen (Bos & Bruijn, 2007). Het is immers, zeker tegenwoordig, mogelijk dat een huishouden helemaal geen kinderen krijgt. Een 'standaardcyclus' voor ieder huishouden bestaat dan ook niet.

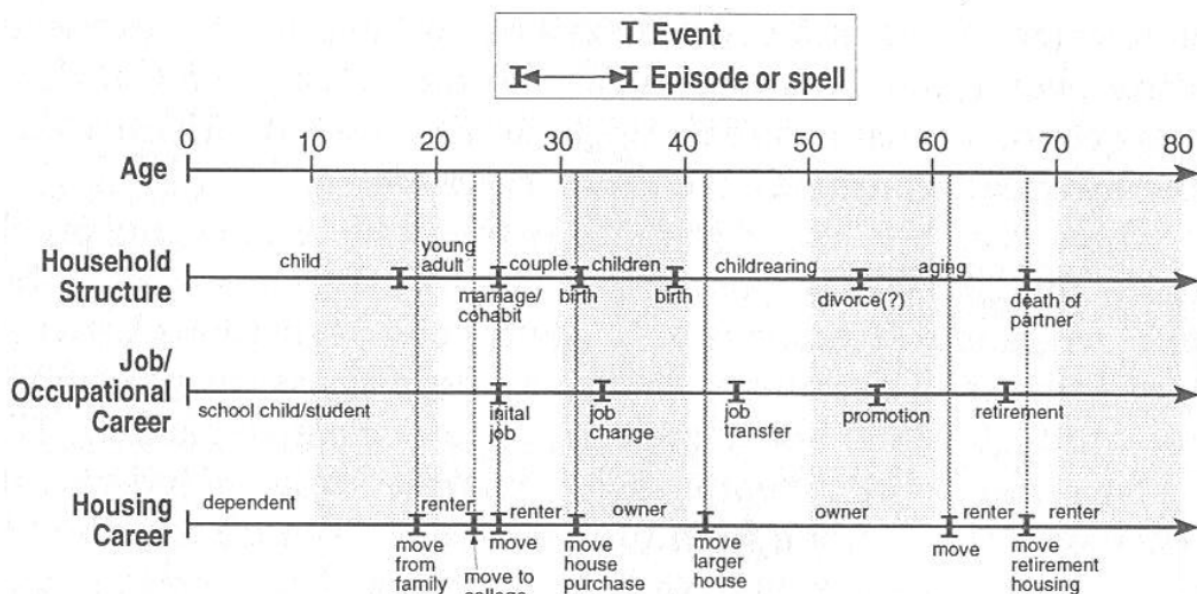
Een ander punt van kritiek is het gebrek aan het meenemen van andere (externe) factoren in de levenscyclusbenadering. Bos en Bruijn (2007) stellen dan ook dat een factor als aanbod op de woningmarkt dient te worden meegenomen. Immers, de mogelijkheden/beperkingen van de woningmarkt ten aanzien van verhuizen hebben wel een grote invloed op de verhuisbewegingen.

2.3 Levensloopbenadering

Als reactie op de levenscyclusbenadering is de veel dynamischere, minder eenzijdige en minder normatieve levensloopbenadering ontstaan. De levensloopbenadering komt voort uit het feit dat het verhuisbeslissingsproces niet alleen door (veranderende) demografische kenmerken van het huishouden wordt bepaald (Bouwmeester, 2004). Onderzoekers wijzen namelijk op de nauwe samenhang tussen de huishoudenscyclus en de positie op de arbeidsmarkt in relatie tot het verhuisgedrag (zie o.a. Foote et al., 1960; Leslie en Richardson, 1961; Maisel, 1966); Murie, 1974; Vissers et al., 1977; Elchardus, 1984; Willekens, 1989; Murie et al., 1991; Mulder, 1994; Oskamp, 1997; in Bouwmeester, 2004). Beide processen kunnen dan ook niet los van elkaar gezien worden. Runyan (1982; in Bolt, 2001, p. 22) definieert de levensloop als volgt:

“The sequence of events and experiences in a life from birth until death and the chain of personal states and encountered situations which influence and are influenced by this sequence of events”.

De kern van de levensloopbenadering is dan ook dat deze bestaat uit verschillende domeinen, ook wel carrières genoemd, die elkaar beïnvloeden (Bolt, 2001). De carrières die centraal staan in de benadering zijn de wooncarrière, de huishoudencarrière en de arbeids-/opleidingscarrière. Een verandering in één van de carrières kan leiden tot de beslissing om te verhuizen. Dit wordt een ‘triggering career’ genoemd (Hal, 2005). Zo is de arbeidscarrière bijvoorbeeld een ‘triggering career’ wanneer een huishouden verhuist omdat de ‘kostwinner’ bijvoorbeeld een nieuwe baan heeft gevonden aan de andere kant van het land. Belangrijk om te beseffen is dus dat de verschillende carrières invloed op elkaar hebben (Bolt, 2001). In dit voorbeeld zorgt een verandering van baan (arbeidscarrière) immers voor een verhuizing naar een andere regio (wooncarrière). Verder is het belangrijk om te realiseren dat, voor de uiteindelijke beslissing van een huishouden, het relatieve belang dat zij hechten aan de verschillende carrières relevant is. Immers, niet ieder huishoudens zal bijvoorbeeld de wooncarrière willen ‘opgeven’ voor de arbeidscarrière, of andersom. In figuur 2 staat het levensloopmodel schematisch weergegeven (Clark & Dieleman, 1996).



Figuur 2: Levensloopmodel (Clark & Dieleman, 1996, p.33).

Ondanks het feit dat de levensloopbenadering veel dynamischer, minder eenzijdig en minder normatief is dan de levenscyclusbenadering, en daarmee beter aansluit op de realiteit, is er in de literatuur ook kritiek op de levensloopbenadering.

Een veel gebruikt punt van kritiek op de levensloopbenadering is het uitgangspunt dat er een verband bestaat tussen de op basis van de levensloopbenadering gewenste verhuisbewegingen en de daadwerkelijke verhuisbewegingen (Kemperman, 2009). Huishoudens kunnen er namelijk bewust voor kiezen om bij een bepaalde 'trigger' niet te verhuizen of kunnen dit niet omdat er geen acceptabel aanbod is.

Daarnaast is in de arbeidsmarktcarrière van huishoudens, net zoals in de huishoudenscarrière, een grote verscheidenheid ontstaan. Hierdoor is het huishoudinkomen minder dan voorheen een functie van de leeftijdsontwikkeling (Bouwmeester, 2004). Dit komt bijvoorbeeld door de vele echtscheidingen. Deze patronen worden in het model echter nog wel verondersteld aanwezig te zijn, doordat dit minder het geval is verliest het model enige legitimiteit.

2.4 Reflectie

Ondanks het feit dat in zowel de Nederlandse als buitenlandse literatuur de nodige kritiek wordt geleverd op de levenscyclusbenadering en levensloopbenadering, zijn beide theorieën relevant voor dit onderzoek. Hiervoor zijn een aantal redenen. Allereerst komt veel van de kritiek voort uit het feit dat beide theorieën/modellen, met de veranderingen die er hebben plaatsgevonden in de samenleving, niet meer in staat zijn het verhuisgedrag van huishoudens te verklaren. Het verklaren van verhuisgedrag is echter ook niet het doel van dit onderzoek. Waar het in dit onderzoek om gaat zijn de verhuisredenen zelf en deze zijn nog steeds relevant.

Daarnaast blijft een van de belangrijkste verbanden waarop de theorieën zijn gebaseerd, die tussen de mobiliteit van het huishoudens en de demografische kenmerken van het huishouden, in de huidige tijd nog steeds overeind. Bouwmeester (2004) toont in zijn proefschrift, middels andere onderzoeken, immers aan dat demografische kenmerken ook in recent verhuisonderzoek als relevant worden beschouwd.

2.5 Analysekamer

Tot slot van dit hoofdstuk zullen de verschillende theorieën die zijn behandeld worden vertaald naar een analysekamer. In een analysekamer wordt aangegeven met welke 'bril' naar het onderzoek wordt gekeken en hoe de theorie wordt getoetst aan de empirie. Aan de hand van dit analysekamer wordt geprobeerd de verhuisredenen die in het empirische deel van dit onderzoek naar voren komen te onderscheiden, om uiteindelijk het relatieve belang te kunnen duiden.

In dit onderzoek wordt vanuit de 'life-cycle' benadering gekeken naar verhuizen en specifiek naar de redenen om te verhuizen. Dit gebeurt aan de hand van de in paragraaf 2.2 en 2.3 behandelde levenscyclus- en levensloopbenadering. Om deze theorieën te toetsen met de bevindingen in het empirische deel van dit onderzoek, zullen in dit analysekamer geen verwachtingen/hypotheses worden uitgesproken of opgesteld. In plaats daarvan zullen na afloop van het empirische deel van dit onderzoek (de interviews) de resultaten worden geconfronteerd met de theorie om deze vervolgens te kunnen interpreteren. Hierbij wordt gekeken in hoeverre de resultaten overeen komen en wat hieruit kan worden geconcludeerd.

Hierbij wordt ook de invloed van de 33.000 euro regeling in dit geheel onderzocht. Wat is de rol van de regeling als verhuismotief en welke rol heeft de regeling binnen de gevonden set van verhuismotieven? Met andere woorden, wat is het directe en indirecte effect van de regeling op de verhuisredenen van de groep middeninkomens. Reden waarom de invloed van de regeling wordt meegenomen, is het feit dat deze niet primair is bedoeld om verhuizingen te stimuleren, de 33.000 euro regeling komt immers voort uit staatssteunregels, maar wel degelijk een effect heeft op het verhuisgedrag van de groep middeninkomens. In dit onderzoek wordt dan ook onderzocht wat dit effect in de praktijk is.

In dit analysekamer zijn geen categorieën vastgesteld die later in het onderzoek getoetst gaan worden. In plaats daarvan heeft dit analysekamer een open karakter. Centrale vraag hierin is dan ook 'in welke mate de levenscyclus- en levensloopbenadering een rol spelen in de redenen van mensen om te verhuizen?'. Het open karakter van het analysekamer en het confronteren 'achteraf', sluit tevens goed aan bij het verkennende karakter van dit onderzoek.

De verwachting is dat daarbij in bepaalde mate aspecten naar voren zullen komen die onderdeel zijn van de levenscyclus- en levensloopbenadering. Dat biedt inzicht in de relatieve betekenis van deze theoretische aspecten, en in de mate waarin inzichten uit deze theorie gebruikt kunnen worden voor de analyse van verhuisredenen van huurders.

De meest bepalende beslissing bij het maken van een technisch ontwerp voor een onderzoek, is de keuze van een onderzoeksaanpak, ofwel onderzoeksstrategie (Verschuren & Dorewaard, 2007). In dit hoofdstuk zal de keuze voor de onderzoeksstrategie worden toegelicht en onderbouwd. Hierbij is het belangrijk dat het gaat om een verkennend onderzoek. ‘Verkennend onderzoek is een waardevolle methode om uit te vinden ‘wat er gebeurt; om nieuw inzicht te verkrijgen; om vragen te stellen en verschijnselen in een nieuw licht te beoordelen’ (Robson, 2002; in Saunders, Lewis & Thornhill, 2008). Aangezien de 33.000 euro regeling veel vragen en veranderingen met zich meebrengt, en deze nog ‘verkend’ moeten worden, kan dit onderzoek worden getypeerd als een verkennend onderzoek.

3.1 Onderzoeksstrategie

Een onderzoeksstrategie geeft aan op welke wijze de data worden verzameld en hoe deze vervolgens zijn verwerkt voor de beantwoording van de vragen (Saunders et al., 2008). De onderzoeksstrategie die gebruikt zal worden in dit onderzoek is de casestudy. De keuze voor deze strategie komt voort uit een aantal redenen.

Robson (2002; in Saunders et al., 2008) definieert een casestudy als ‘een strategie voor het doen van onderzoek die gebruikmaakt van een empirisch onderzoek van een bepaald hedendaags verschijnsel binnen de actuele context, waarbij van verschillende soorten bewijsmateriaal gebruik wordt gemaakt’. Dit sluit goed aan bij dit onderzoek. In dit onderzoek kan de wijze waarop Vivare omgaat met de nieuwe 33.000 euro regeling namelijk als case gezien worden. Het gaat hierbij om een enkelvoudige casestudy. Reden hiervoor is het feit dat dit een verkennend onderzoek is, waarbij het bestuderen van één specifieke case voldoende informatie voor het onderzoek oplevert. Daarnaast is een casestudy geschikt voor antwoorden op ‘waarom’, ‘wat’ en ‘hoe’ vragen. Dit sluit goed aan bij het verkennende karakter en de doelstelling van het onderzoek om de ervaringen van huurders met de regeling te onderzoeken. Verder kenmerkt een casestudy zich door meer de diepte dan de breedte in te gaan (Verschuren & Doorewaard, 2007). Gezien het beperkte aantal huurders met een middeninkomen dat bij Vivare bekend is, en daarmee te benaderen zijn voor het onderzoek, is het een logische keuze om voor een meer diepgaande/kwalitatieve methode en daarbij aansluitende strategie te kiezen.

Zoals Robson stelt in zijn definitie wordt er gebruik gemaakt van verschillende soorten bewijs in een casestudy (triangulatie). Ook in dit onderzoek is dat het geval. De informatie voor dit onderzoek zal namelijk gehaald worden uit een drietal strategieën/methoden. Het vooronderzoek kan worden getypeerd als survey en geeft een overzicht van de situatie voor middeninkomens in het werkgebied van Vivare. Dit draagt een kwantitatief karakter. Daarnaast zal de informatie voor het hoofdonderzoek voortkomen uit kwalitatieve methoden, namelijk interviews en een focusgroep. Hier gaat het onderzoek de ‘diepte’ in en staat dan ook het huurderperspectief centraal. Tot slot wordt gebruik gemaakt van een literatuurstudie. Dit is enerzijds om informatie te verzamelen over het onderwerp van dit onderzoek, maar daarnaast levert dit concrete voorbeelden en praktijksituaties op die gebruikt kunnen worden.

3.2 Onderzoeksmethoden

De onderzoeksmethoden die worden toegepast zijn zowel van kwalitatieve als kwantitatieve aard. Hierdoor is er sprake van gemengde methoden (Saunders et al., 2008). Het vooronderzoek maakt gebruik van een kwantitatieve methode, terwijl in het hoofdonderzoek kwalitatieve methoden toegepast worden.

Het vooronderzoek draagt in zijn geheel een kwantitatief karakter. Vivare beschikt over een onderzoek (ICSB, 2011) waaruit een deel van de gewenste gegevens gehaald is. Daarnaast is gebruik gemaakt van data uit het WoON 2009 en het onderzoek van Rigo (2010). Deze data zijn geanalyseerd met behulp van gestandaardiseerde software (SPSS).

In het hoofdonderzoek is gebruik gemaakt van twee verschillende soorten kwalitatieve methoden. Allereerst is onder verschillende groepen huurders een semi-gestructureerd interview afgenomen. Dit zijn face-to-face interviews die persoonlijk bij de huurders thuis zijn afgenomen. De reden hiervoor is tweeledig, ten eerste omdat dit een persoonlijk aangrijpend onderwerp is en de persoonlijke benadering hierbij het beste aansluit. Daarnaast om een zo hoog mogelijke respons te krijgen. Dit laatste is belangrijk aangezien de te benaderen groep beperkt is. Doel van de interviews is het achterhalen van hoe huurders tegen de regeling aankijken en wat zij aan problemen verwachten/ervaren door de regeling.

Op basis van deze informatie is vervolgens een focusgroep georganiseerd met huurders die tot de middeninkomens behoren. De reden om de focusgroep na de interviews te organiseren is tweeledig. Allereerst is de focusgroep bedoeld om, op basis van de resultaten uit de interviews, te onderzoeken wat de genoemde problemen/gevolgen in de interviews nu eigenlijk betekenen in het dagelijks leven van de middeninkomens. In de focusgroep zullen dan ook verschillende problemen/dilemma's worden voorgelegd die in de interviews naar voren zijn gekomen. Daarnaast is een belangrijke vraag wat huurders vinden dat Vivare en andere partijen moeten doen. Ten tweede is de verwachting dat een focusgroep als verkenning vooraf aan de interviews te weinig oplevert. Iedere huurder heeft namelijk een eigen verhaal en de kans is groot dat er dan vooral 'geroepen' zal worden dat het een slechte en belachelijke maatregel is. Dit is niet constructief en voegt inhoudelijk weinig toe. Door concrete problemen en dilemma's voor te leggen (vanuit de interviews) en vanuit daar naar oplossingen te zoeken, wordt getracht dit te voorkomen.

3.3 Validiteit

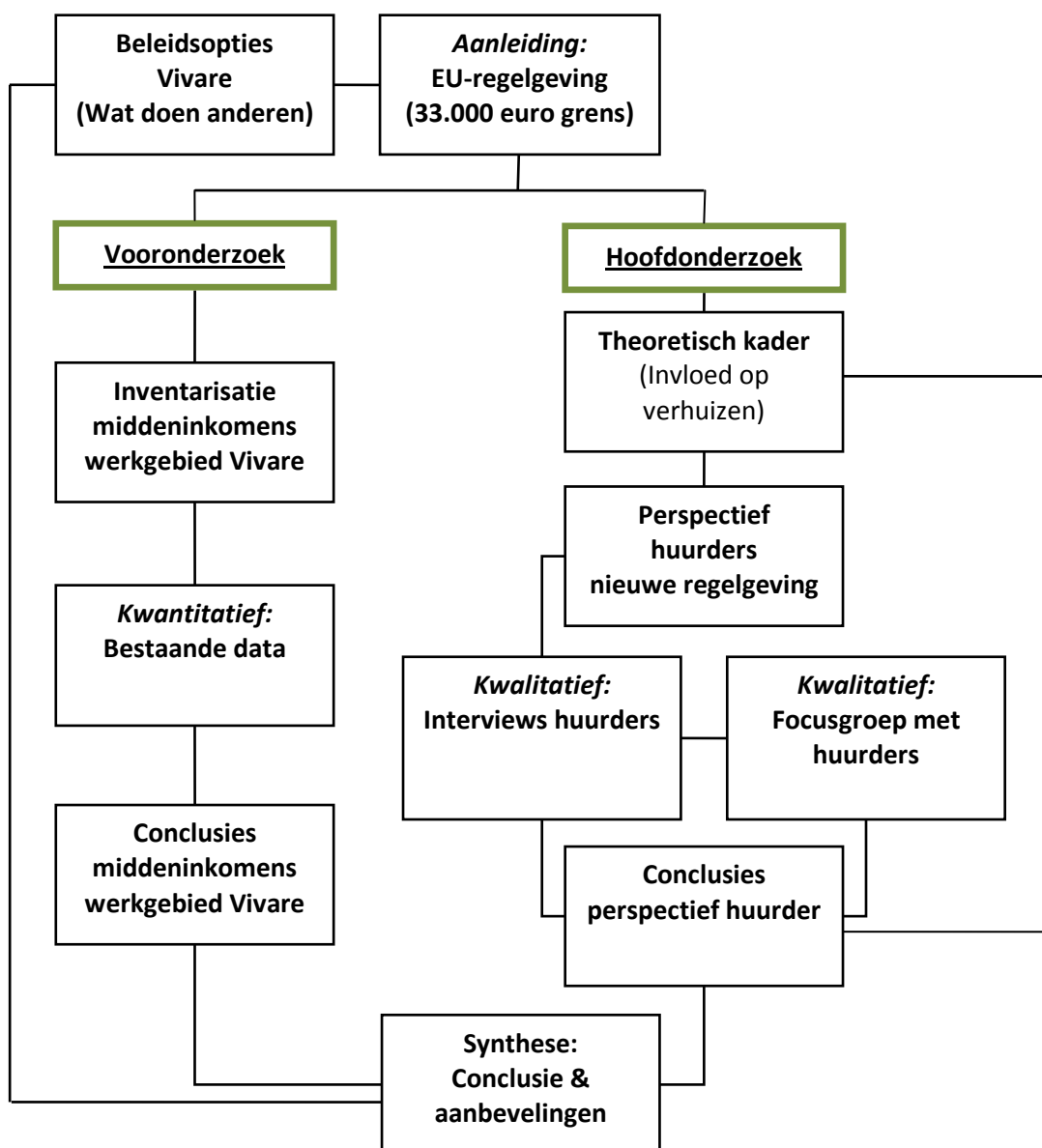
Validiteit geeft aan of de resultaten werkelijk over datgene gaan waarover ze lijken te gaan (Saunders et al., 2008). Validiteit kan worden onderverdeeld in twee soorten, namelijk interne en externe validiteit (Verschuren & Doorewaard 2007). Interne validiteit gaat over de mate waarin de resultaten kunnen worden toegeschreven aan de interventies in plaats van aan fouten in het onderzoeksontwerp. Externe validiteit daarentegen gaat over de mate van generaliseerbaarheid van het onderzoek, zijn de resultaten toepasbaar in een groter domein.

De interne validiteit wordt gewaarborgd doordat er gebruik wordt gemaakt van meerdere verschillende beproefde onderzoeks- en analysemethoden. Er is daarmee sprake van triangulatie. Dit wordt gedaan om er zeker van te zijn dat de gegevens werkelijk vertellen wat verondersteld wordt dat ze vertellen (Saunders et al., 2008). Dit geeft zekerheid over 'waar' de verzamelde gegevens vandaan komen en over de redeneringen die worden gemaakt.

De externe validiteit is in de basis wat minder doordat het onderzoek vooral de diepte in gaat en een beperkte omvang heeft. Onderzoek van Rigo (2010) laat echter zien dat de kern van de problematiek voor middeninkomens, het moeilijker kunnen vinden van een geschikte woning, in een groot deel van Nederland aan de orde is. De informatie die dit onderzoek oplevert ten aanzien van de problematiek van de middeninkomens als gevolg van de 33.000 euro regeling, is daarmee bruikbaar (inzichtgevend) voor andere regio's. In deze betekenis kunnen de uitkomsten dan ook als generaliseerbaar gezien worden. Daarbij is het, kijkend vanuit het verkennende karakter van dit onderzoek, geen probleem als de generaliseerbaarheid van het onderzoek wat minder is.

3.4 Onderzoeksmodel

Het onderzoeksmodel voor dit onderzoek kan als volgt schematisch worden weergegeven:



Figuur 3: Onderzoeksmodel.

3.5 Interview

Als onderzoeksmethode voor het hoofdonderzoek is gebruik gemaakt van interviews. De interviews hebben een open karakter. Het open karakter van de interviews zit met name in de vraagstelling. Het interview zelf kan als semi-gestructureerd worden getypeerd waarbij gebruik wordt gemaakt van een interviewgide (gesprekslijn). De interviewgide kan als basis dienen voor het afnemen van de interviews.

De interviews zijn bij drie verschillende groepen huurders afgenomen. Dit zijn huurders die:

- Meer verdienen dan 33.000 euro en recent (3 maanden) een nieuwe woning zijn betrokken.
- Meer verdienen dan 33.000 euro en al langer (min. 1 jaar) een woning hebben.
- Minder verdienen dan 33.000 euro.

Reden hiervoor is het feit dat er verschillende huurders te onderscheiden zijn en dat zij allemaal op een andere manier de gevolgen van de 33.000 euro regeling zullen voelen. De eerste groep is net verhuisd en heeft daardoor waarschijnlijk voorlopig geen last van de regeling, maar het is vooral interessant om te zien in hoeverre de regeling al heeft meegespeeld bij hun verhuizing. De tweede groep is de groep die mogelijk 'tussen wal en schip' zal vallen wanneer zij willen verhuizen en dat maakt deze groep relevant om te interviewen. De laatste groep is interessant en relevant omdat zij, in theorie (ze zouden meer kans op een woning krijgen), positieve gevolgen van de regeling kunnen ondervinden. De vraag is of zij dat ook zo ervaren en/of dat ze oog hebben voor de problematiek van anderen. Afgezien van deze specifieke argumenten levert een interview met ieder van de genoemde huishoudens relevante informatie op voor de beantwoording van de onderzoeksvragen. Het is daarom interessant maar ook noodzakelijk, voor het onderzoek, om deze groepen te interviewen. Op deze manier wordt een compleet beeld van het perspectief van de huurder gegeven en kan een gefundeerd antwoord worden geformuleerd op de vragen in dit onderzoek.

Het idee vooraf was om per groep 5 huurders te interviewen, dus 15 huurders in totaal. Gezien de beperkte tijd en het verkennende karakter van dit onderzoek, is dit voldoende. Uiteindelijk zijn er in totaal 13 interviews afgenomen (4, 4 en 5 per aangegeven groepen huurders). Hiervoor zijn een aantal redenen. Allereerst was het een tijdrovende klus om geschikte kandidaten te vinden, hen te benaderen en bij hen thuis langs te gaan voor een interview. Daarnaast werd het laatste geplande interview een dag van tevoren werd afgebeld. Er is vervolgens bewust gekozen om geen extra interviews meer te plannen. Reden hiervoor is het feit dat er in verband met de planning van de focusgroep, deze moest voor het begin van de zomervakantie gehouden zijn, er geen ruimte was om één of twee weken langer interviews af te nemen. Het feit dat er 'maar' 13 interviews zijn gehouden is echter geen probleem. Met name omdat de informatie die uit de interviews naar voren kwam in grote lijnen overeen komt. De laatste interviews leverde bovendien weinig nieuwe informatie meer op (verzadiging), dus extra interviews zouden waarschijnlijk weinig toegevoegde waarde hebben.

Verder dient te worden stilgestaan bij het benaderen van de verschillende huurders (huishoudens). De huurders zijn telefonisch benaderd met de vraag of zij bereid zijn om mee te werken aan een interview bij hen thuis, als onderdeel van een onderzoek door Vivare (onderwerp is kort verteld). Van de drie groepen huurders die hierboven worden onderscheiden, kunnen de eerste en derde groep aselekt worden gekozen om te benaderen. Deze huurders zijn namelijk te onderscheiden in het klantbestand van Vivare. De tweede groep kan echter niet (geheel) aselekt worden gekozen. Deze huurders zijn namelijk niet te onderscheiden in het klantbestand van Vivare omdat tot ongeveer een jaar geleden geen inkomen werd geregistreerd (Vivare is vanaf augustus 2010 inkomens gaan registreren).

Om deze groep toch te kunnen interviewen zijn medewerkers binnen Vivare benaderd met de vraag of zij deze groep huurders 'kennen'. Kanttekening hierbij is dat deze huishoudens niet aselekt zijn gekozen en dit mogelijk voor een vertekening in de uitkomsten zorgt. Immers, de kans is aanwezig dat deze huurders (indirect) zijn beïnvloed door Vivare. Bijvoorbeeld omdat zij zitting hebben in een huurdersvereniging van Vivare. Om dit te ondervangen zal tijdens het interview geprobeerd worden om te achterhalen hoe 'close' huurders zijn met Vivare en in hoeverre zij daardoor mogelijk beïnvloed zijn. Dit wordt overigens bij alle interviews gedaan, echter bij de tweede groep is dit specifiek van belang.

Om het maximale rendement uit de interviews te halen is een interviewgide opgesteld. Dit is een lijst met thema's en vragen die moeten worden behandeld in de interviews, dit kan per interview iets variëren (Saunders et al., 2008). De interviewgide is weergegeven in bijlage 1.

3.6 Focusgroep

Om een extra verdiepingsslag te maken wordt als tweede onderzoeksmethode, voor het hoofdonderzoek, een focusgroep georganiseerd. Een focusgroep, soms ook een focusgroepinterview genoemd, is een groepsinterview dat duidelijk op één bepaald onderwerp is gericht, zoals een probleem, een product of een service, waarbij een interactieve discussie tussen de deelnemers nodig is (Carson et al., 2001; in Saunders et al., 2008). De focusgroep staat onder leiding van een gespreksleider (Klein, 2010). In de corporatiesector wordt een focusgroep veelal aangeduid als een klantenpanel. In dit onderzoek wordt echter de term focusgroep gehanteerd.

De focusgroep is in samenwerking met bureau Luisterpunt georganiseerd. Reden hiervoor is het feit dat dit een voorwaarde was van Vivare om deze onderzoekstechniek in dit onderzoek te gebruiken. Achterliggende gedachte hierachter is het feit dat een focusgroep leiden, gespreksleider zijn, niet eenvoudig is. Een gespreksleider met ervaring is daardoor in staat om veel meer informatie uit de focusgroep te halen dan iemand zonder ervaring. Omdat Vivare de afgelopen jaren verschillende focusgroepen met dit bureau heeft georganiseerd en zij specialist zijn op dit gebied, is gekozen voor dit bureau. Daarbij is afgesproken dat Luisterpunt alleen wordt ingeschakeld voor de gespreksleiding en het opnemen van de focusgroep. Inhoudelijk komt alle informatie, input en sturing vanuit dit onderzoek. Om dit te kunnen waarborgen is er een aantal keer overlegd om enkele (praktische) zaken af te stemmen. De opname die door luisterpunt wordt gemaakt heeft als bijkomend voordeel dat voor de analyse van de focusgroep, de focusgroep opnieuw kan worden bekeken.

Om een succesvolle focusgroep te houden zijn ongeveer 8 tot 15 huurders nodig (Klein, 2010). Alvorens de huurders uit te kunnen nodigen, dient bepaald te worden 'wie' er in de focusgroep plaats moeten nemen. Waar de interviews dienen als eerste verkenning en om die reden verschillende groepen huurders zijn benaderd, ligt dit bij de focusgroep anders. De focusgroep is namelijk bedoeld om op basis van de resultaten uit de interviews een extra verdiepingsslag te maken; 'wat betekent de regeling in het dagelijks leven voor de huurder?'. Om dit te achterhalen is het van belang om alleen huurders te benaderen die nu al, of in de nabije toekomst te maken krijgen met de regeling. Dit zijn huurders die meer dan 33.614 euro verdienen en recent (laatste kwartaal) naar een woning hebben gezocht of een woning zijn betrokken.

Uit het klantbestand van Vivare zijn ongeveer 100 huurders te filteren die hieraan voldoen. Omdat, uit eerdere ervaringen met een focusgroep bij Vivare, er ongeveer 300 huurders aangeschreven dienen te worden om voldoende respons en daarmee deelnemers te krijgen (Klein, 2010), is dit nog niet voldoende. Daarom is besloten om bij Enserve, het bedrijf dat het woonruimteverdeelsysteem in Arnhem en Nijmegen verzorgt (Entree), een lijst op te vragen van huurders die hebben aangegeven meer dan 33.614 euro te verdienen en het laatste kwartaal op een woning hebben gereageerd. Dit leverde een lijst op met ongeveer 1000 huurders. Deze lijst bevatte echter enkele onvolkomenheden en daarom is maar een selectie hiervan gebruikt. In de lijst stonden namelijk huurders dubbel en deze zijn eruit gefilterd. Daarnaast stonden er veel onrealistische inkomens in de lijst. Huurders geven namelijk zelf hun inkomen op, bij eventuele verhuur door een corporatie wordt dit pas gecontroleerd. Ook hier is op gefilterd. Omdat de focusgroep plaatsvindt in de vestiging van Vivare in Renkum, is tot slot nog een selectie gemaakt op basis van de huidige woonplaats van de woningzoekende (huurder). Immers, de kans dat iemand die momenteel in Amsterdam woont voor een focusgroep naar Renkum komt is klein. Eenieder die niet in het werkgebied van Vivare woont is daarom uit het bestand gehaald. Dit levert uiteindelijk een lijst op met ruim 200 woningzoekenden. Dat dit niet allemaal huurders van Vivare zijn, is geen probleem. De problematiek is namelijk voor eenieder die wil verhuizen en boven de inkomensgrens zit hetzelfde. Beide lijsten samen leveren het gewenste aantal van 300 huurders op.

Al deze 300 huurders/woningzoekenden hebben een brief gekregen waarin zij zijn uitgenodigd voor de focusgroep (zie bijlage 2). Omdat deze brief niet tot voldoende respons heeft geleid (8 inschrijvingen), zijn huurders nog nagebeld om tot een voldoende aantal huurders te komen voor de focusgroep. Uiteindelijk hebben 12 huurders deelgenomen aan de focusgroep.

Om de focusgroep inhoudelijk van waarde te laten zijn voor dit onderzoek, is een script vastgesteld dat als leidraad dient. In dit script staat beschreven wat, hoe en wanneer een onderwerp behandeld dient te worden. Op deze manier heeft de gespreksleider een leidraad tijdens de focusgroep. Het script is weergegeven in bijlage 3. Daarnaast zijn er enkele gesprekken geweest om de inhoud en het doel voor de focusgroep af te stemmen.

3.7 Analyse interviews en focusgroep

Het analyseren van kwalitatieve onderzoeksgegevens, zoals in dit onderzoek, kan op vele verschillende manieren (Saunders et al., 2008). Een belangrijk onderscheid hierbij is of er gebruik wordt gemaakt van een deductieve of inductieve methode om de gegevens te analyseren. Verschil tussen beide is dat er bij een deductieve methode er vooraf gegevenscategorieën en codes voor de analyse uit de theorie en uit het vooraf gedefinieerde theoretische kader worden afgeleid terwijl dit bij een inductieve methode niet het geval is (Saunders et al., 2008). Bij de analyse van de resultaten uit dit onderzoek (interviews en focusgroep) zal gebruik worden gemaakt van inductieve methoden. Reden hiervoor is het feit dat dit een verkennend onderzoek is en de analyse daarom zo open mogelijk dient te zijn. Daarnaast is het belangrijk omdat het perspectief van de huurder een nieuw inzicht biedt in de discussie over de 33.000 euro regeling, het zou dan niet goed zijn om vooraf een analysekader vast te stellen. Dan worden de resultaten namelijk beperkt door bepaalde aannames en dat is in dit onderzoek juist niet de bedoeling.

Vanwege het verkennende karakter van het onderzoek en de daaraan gekoppelde inductieve methode om de resultaten uit de interviews en de focusgroep te analyseren, zal de analyse van de resultaten gedaan worden vanuit een soort 'helikopterview'. Dit houdt in dat de resultaten beschouwend geanalyseerd worden. Als hulpmiddel hierbij zal een samenvatting worden gemaakt van ieder interview en van de focusgroep.

De analyse van de resultaten uit de interviews zal gericht zijn op een drietal punten:

- Op de inhoud.
- Op de rol van de onderzoeker (alleen voor de interviews).
- Op de beleving van de huurder (op welke wijze doet men een uitspraak).

Voor dit laatste punt zijn, in tegenstelling tot wat gebruikelijk is bij de inductieve methode, wel een aantal categorieën vastgesteld aan de hand waarvan de resultaten worden geanalyseerd. Deze categorieën staan weergegeven in bijlage 4. Door in de transcripties coderingen aan te brengen als er sprake was van een van deze categorieën en deze coderingen vervolgens te analyseren is de beleving van de huurder in beeld gebracht. Het gebruik van vooraf vastgestelde categorieën is geen probleem voor dit onderzoek omdat het verkennende en 'open' karakter ten aanzien van het perspectief van de huurder, hierdoor niet in het gedrang komt. De wijze waarop iemand zijn uitspraken doet is namelijk te categoriseren zonder dat dit informatieverlies betekent. Het gaat immers niet over de inhoud van de uitspraken maar over de emotie van de huurder (beleving) hierbij.

De reden om ook naar de beleving van de huurder te kijken is tweeledig. Allereerst kan de 33.000 euro regeling persoonlijk aangrijpend zijn omdat het gevolgen kan hebben voor de verhuishbewegingen van een huishouden. Het is daarom interessant om te zien of en hoe huurders hier emotioneel op reageren (beleving). Daarnaast komt dit voort uit de analysemethode die in eerste instantie gebruikt zou worden om de interviews te analyseren (vraagpatroon analyse). Deze methode bleek na het afnemen van de interviews echter niet geschikt en daarom is de hierboven beschreven methoden gebruikt. Omdat de beleving van de huurder ook zonder de vraagpatroon analyse nog steeds relevant is, zijn de resultaten van de interviews hier op geanalyseerd.

De resultaten van de focusgroep worden geanalyseerd door het doen van een observatie tijdens en na afloop van de focusgroep. De focusgroep is namelijk geregistreerd (opgenomen) en was 'live' te volgen vanuit een andere ruimte die niet zichtbaar was voor de deelnemers aan de focusgroep. Tijdens de focusgroep heeft een observatieteam van zes personen, waaronder verschillende werknemers van Vivare die bij dit onderwerp betrokken zijn, de discussies onder de huurders en woningzoekenden gevolgd. Na afloop heeft een korte discussie plaatsgevonden in het observatieteam waarin de resultaten zijn besproken. Dit maakt dan ook onderdeel uit van de analyse. Omdat de focusgroep is opgenomen, is als onderdeel van de analyse de opname verschillende keren opnieuw geobserveerd. Om enig houvast te bieden is bij het uitwerken van de analyse vastgehouden aan de onderwerpen die in het script zijn vastgesteld (zie bijlage 3).

4

Vooronderzoek

In hoofdstuk vier staan de resultaten centraal van het vooronderzoek. In het vooronderzoek is geprobeerd meer inzicht te krijgen in de problematiek van de middeninkomens binnen het werkgebied van woningcorporatie Vivare. Vragen die hierbij centraal staan zijn: ‘hoe groot is de groep middeninkomens?’, ‘wie zijn zij (klantgroepen)?’, ‘hoe verhoudt de groep middeninkomens zich bij Vivare ten opzichte van deze groep landelijk?’ en ‘hoe zal deze groep zich in de toekomst ontwikkelen?’.

Om antwoord te geven op deze vragen zal als basis het onderzoek van Rigo (2010) dienen. Dit onderzoek geeft namelijk op een landelijk/regionaal schaalniveau antwoord op ongeveer dezelfde vragen. De systematiek die gebruikt is in het onderzoek van Rigo kan dan ook worden toegepast op het lokale schaalniveau van dit vooronderzoek.

Allereerst zal worden onderzocht wat het percentage middeninkomens is binnen de verschillende klantgroepen van Vivare. In paragraaf twee en drie zal worden gekeken naar de alternatieven (koop of huur) voor de groep middeninkomens wanneer zij niet meer terecht kunnen in de sociale huursector. Vervolgens zal in paragraaf vier worden gekeken ‘wie’ er tussen wal en schip vallen en hoe groot deze groep is. In paragraaf vijf zal een korte vergelijking worden gemaakt tussen de resultaten uit dit vooronderzoek (lokaal) en die van Rigo (landelijk). In paragraaf zes zullen kort de gevonden overeenkomsten en verschillen worden gereflecteerd. Tot slot wordt de verwachte ontwikkeling van de groep middeninkomens besproken.

4.1 Klantprofielen Vivare

Op basis van het Vivare wijkonderzoek (ICSB, 2011) zijn gegevens bekend over het netto huishoudinkomen van huurders en over de klantprofielen van deze huurders. Door beide gegevens te combineren kan onderzocht worden hoeveel procent van de huurders binnen een bepaalde klantgroep tot de middeninkomens behoort. Doordat een klantprofiel veel informatie geeft over de kenmerken van een huurder, geven de resultaten een inzicht in ‘wie’ de middeninkomens zijn.

De klantprofielen zullen daarom kort worden beschreven, in bijlage 5 is een uitgebreide beschrijving van de klantprofielen te vinden. Jefke is gemiddeld tussen de 20 en 29 jaar oud en een starter op de woningmarkt. Ze is alleenstaand of samenwonend. Tarik is gemiddeld tussen de 37 en 46 jaar oud en woont alleen, is gescheiden of (binnenkort) samenwonend maar heeft geen kinderen. Wilma is gemiddeld tussen de 30 en 48 jaar oud, is getrouwd of woont samen en heeft kinderen. Gerrit-Jan is getrouwd of woont samen, is gemiddeld tussen de 53 en 61 jaar oud en heeft geen inwonende kinderen (meer). Tiny is gemiddeld tussen de 66 en 76 jaar oud (senior) en is alleenstaand of woont samen.

Klantgroep	Percentage middeninkomens
Jefke	10%
Tarik	13%
Wilma	18%
Gerrit-Jan	10%
Tiny	6%

Tabel 1: Percentage middeninkomens per klantgroep (ICSB, 2011).

De resultaten laten zien dat tot de klantgroep 'Wilma', relatief, de meeste middeninkomens behoren. Dit kan verklaard worden door het feit dat dit gezinnen zijn waarbij het huishoudinkomen veelal bestaat uit twee inkomens ('tweeverdieners'). Het laagste percentage middeninkomens komt voor in de klantgroep 'Tiny'. In de overige klantgroepen zijn de percentages ongeveer gelijk verdeeld (10 – 13%).

Tot slot kan worden geconcludeerd dat gemiddeld, naar absolute aantallen, 10% van de huidige huurders van Vivare tot de middeninkomens behoort.

4.2 Alternatieve koopsector

In deze paragraaf zal worden gekeken naar de mogelijkheden voor de groep middeninkomens in de koopsector. Hierbij is de koopsector geanalyseerd in de gemeenten waar Vivare bezit heeft: Arnhem, Duiven, Overbetuwe, Renkum, Rheden, Westervoort en Nijmegen (alleen de kern Lent).

Wat kunnen middeninkomens betalen?

De eerste vraag die beantwoord moet worden is voor welk bedrag een huishouden met een inkomen vanaf 33.000 euro zonder eigen vermogen of andere aanvullende financiering een woning kan kopen. Op basis van de NHG Sneltoets (www.nhg.nl) kan worden berekend voor verschillende inkomens wat de maximale hypotheek is die kan worden verkregen. Dit bedrag is verminderd met 12% aan bijkomende kosten. Dit is het percentage dat door de NHG (2011) standaard wordt gehanteerd. Met de onderstaande bruto inkomens per jaar, is de maximale hypotheek dan:

- Bij 33.000 euro; 130.000 euro.
- Bij 38.000 euro; 148.000 euro.
- Bij 43.000 euro; 167.000 euro.

In hoeverre is er aanbod in dit segment?

Vervolgens kan de vraag worden gesteld in hoeverre er woningen worden aangeboden in deze prijssegmenten in het werkgebied van Vivare. Op de website van huizenzoeker.nl is daarom een inventarisatie gemaakt van het aantal woningen dat te koop staat in de verschillende prijssegmenten. Hierbij is een onderscheid gemaakt tussen woningen groter dan 30m² (eenpersoonshuishouden) en groter dan 60m² (meerpersoonshuishouden).

In totaal is van de aangeboden woningen:

- 7,50 % goedkoper dan 130.000 euro.
- 2,91% goedkoper dan 130.000 euro en tussen de 30m² en 60m².
- 4,59% goedkoper dan 130.000 euro en groter dan 60m².

In totaal is van de aangeboden woningen:

- 13,48% goedkoper dan 148.000 euro.
- 3,62% goedkoper dan 148.000 euro en tussen de 30m² en 60m².
- 9,85% goedkoper dan 148.000 euro en groter dan 60m².

In totaal is van de aangeboden woningen:

- 22,67% goedkoper dan 167.000 euro.
- 4,14% goedkoper dan 167.000 euro en tussen de 30m² en 60m².
- 18,53% goedkoper dan 167.000 euro en groter dan 60m².

De resultaten laten zien dat de kansen voor de groep middeninkomens op de koopmarkt verschillend zijn. Zo zal een huishouden dat op zoek is naar een woning tussen de 30m² en 60 m², ongeacht de hoogte van het inkomen, moeilijk een geschikte woning kunnen vinden omdat het aanbod beperkt is (<5%). Dit komt, afhankelijk van het inkomen, namelijk neer op respectievelijk 140, 170 of 190 woningen. Voor middeninkomens die op zoek zijn naar een woning die groter is dan 60m² is het sterk afhankelijk van het inkomen hoe groot de kansen op de koopmarkt zijn. Voor huishoudens die rond de 33.000 euro verdienen is het aanbod beperkt en zal het dus lastig zijn een geschikte woning te vinden. Ruim 200 woningen staan er te koop tot 130.000 euro. Daar tegenover staan de huishoudens die rond de 43.000 euro verdienen. Zij hebben gezien het aanbod een goede kans om een geschikte woning te vinden, er staan bijna 900 woningen te koop tot 167.000 euro. De kansen voor huishoudens die rond de 38.000 euro verdienen vallen eigenlijk tussen de twee eerder genoemde groepen in. Zij hebben een redelijke kans op het vinden van een geschikte woning, er staan bijna 500 woningen te koop tot 148.000 euro.

Het is echter wel de vraag in hoeverre de aangeboden woningen ook kwalitatief aan de wensen en eisen van de verschillende huishoudens voldoen.

4.3 Alternatieven huursector

Waar in de vorige paragraaf de alternatieven in de koopsector nader zijn bekeken, zullen in deze paragraaf de alternatieven voor middeninkomens in de huursector worden onderzocht. Hierbij is de huursector geanalyseerd in de gemeenten waar Vivare bezit heeft: Arnhem, Duiven, Overbetuwe, Renkum, Rheden, Westervoort en Nijmegen (alleen de kern Lent).

Wat kunnen middeninkomens betalen?

Allereerst is de vraag wat middeninkomens, per maand en zonder huurtoeslag, kunnen betalen aan huur. Voor de huursector heeft het Nibud normen ontwikkeld voor de betaalbaarheid van woningen voor huishoudens met een inkomen van 33.000 euro. Hieruit komt een bedrag van 461 euro per maand (Rigo, 2010). Voor andere inkomens is dit niet gegeven. Voor dit onderzoek is daarom het percentage berekend dat de genoemde 461 euro uitmaakt van het totale netto inkomen (33.000). Dit percentage representeert immers een redelijke huurquote. Het percentage (24%) is vervolgens gebruikt om voor de andere inkomens de hoogte van een acceptabele huur te bepalen. Dit geeft de volgende resultaten:

- Bij 33.000 euro; 461 euro.
- Bij 38.000 euro; 523 euro.
- Bij 43.000 euro; 580 euro.

In hoeverre is er aanbod in dit segment?

Vervolgens kan de vraag worden gesteld in hoeverre er in dit prijssegment ook aanbod is op de huurmarkt. Hiervoor is een inventarisatie gemaakt van huurwoningen goedkoper dan 461 euro en 580 euro, die worden aangeboden op de website van huizenzoeker.nl. De reden dat de huur van 523 euro niet wordt meegenomen is omdat de hoogte van de huren anders dicht bij elkaar liggen en dit te weinig extra informatie zal opleveren.

In totaal is van de aangeboden woningen:

- 0,78 % goedkoper dan 461 euro.
- 0,78% goedkoper dan 461 euro en tussen de 30m2 en 60m2.
- 0% goedkoper dan 461 euro en groter dan 60m2.

In totaal is van de aangeboden woningen:

- 4,86% goedkoper dan 580 euro.
- 3,61% goedkoper dan 580 euro en tussen de 30m2 en 60m2.
- 1,25% goedkoper dan 580 euro en groter dan 60m2.

De resultaten laten zien dat het voor middeninkomens lastig zal zijn om een geschikte huurwoning te vinden. Het aanbod dat goedkoper is dan 461 euro is immers kleiner dan 1% en daarmee verwaarloosbaar (5 woningen). Daarnaast is het aanbod huurwoningen dat goedkoper is dan 580 euro ook gering, op het moment van schrijven zijn dit 30 woningen.

Tevens is het de vraag in hoeverre de aangeboden woningen ook kwalitatief aan de wensen en eisen van de verschillende huishoudens voldoen.

Wat is de woonquote van middeninkomens in de geliberaliseerde huurmarkt?

Omdat voorgaande resultaten laten zien dat het voor middeninkomens bijna onmogelijk is om een huurwoning te vinden in de niet-geliberaliseerde huurmarkt, zal nu worden onderzocht wat de huurquote van een huishouden is als zij gaan huren in de geliberaliseerde huurmarkt. Dit geeft namelijk inzicht in het feit of dit een realistisch alternatief is. De huurquote zal berekend worden voor huishoudens met een inkomen van 33.000, 38.000 en 43.000 euro bruto per jaar.

De berekeningen die zijn uitgevoerd zijn niet zeer nauwkeurig, maar geven wel een goed beeld van de situatie en dat is in dit geval voldoende. Als hoogte van de kale huur wordt uitgegaan van 655 euro, net boven de grens voor een geliberaliseerde huurprijs. Daarnaast wordt ook de huurquote berekend voor een kale huurprijs van 800 euro. Reden hiervoor is het feit dat zelfstandige woningen in de geliberaliseerde huurmarkt veelal pas vanaf deze prijs worden aangeboden.

Bij een huurprijs van 655 euro bedraagt de huurquote:

- 1) bij 33.000 euro bruto per jaar: 34% van het netto inkomen.
- 2) bij 38.000 euro bruto per jaar: 30% van het netto inkomen.
- 3) bij 43.000 euro bruto per jaar: 27% van het netto inkomen.

Bij een huurprijs van 800 euro bedraagt de huurquote:

- 1) bij 33.000 euro bruto per jaar: 41% van het netto inkomen.
- 2) bij 38.000 euro bruto per jaar: 37% van het netto inkomen.
- 3) bij 43.000 euro bruto per jaar: 33% van het netto inkomen.

Rigo (2010) stelt op basis van normen van het Nibud en VROM dat een acceptabele huurquote voor een huishouden met een modaal inkomen is: 35% voor een eenpersoonshuishoudens, 30% voor een tweepersoonshuishouden en 25% voor een gezin. Een modaal inkomen in 2011 is 32.500 euro (Rijksoverheid.nl, 2011).

Op basis van deze gegevens kan worden gesteld dat huren in de geliberaliseerde huurmarkt voor het de totale groep middeninkomens, geen realistisch alternatief is. De huurquota zijn, bij een kale huur van 655 euro, vergeleken met de door het Nibud en VROM gestelde normen immers aan de hoge kant, al verschilt dit sterk per situatie. Echter, belangrijk om te realiseren is dat dit voorbeeld het meest gunstige geval is. De hoogte van de huur zit immers net boven de liberalisatiegrens. De huurquota bij een kale huur van 800 euro, wat gezien de huurprijzen in de markt een veel realistischer bedrag is, liggen dan ook een stuk hoger. Huren in de geliberaliseerde huurmarkt kan daarom in sommige gevallen mogelijk wel uitkomst bieden (vb. tijdelijk) of voor huishoudens die rond de 43.000 euro verdienen, maar biedt gezien de huurquote geen reëel alternatief voor de gehele groep.

4.4 Tussen 'wal en schip'

Nu duidelijk is dat de alternatieven voor middeninkomens in het werkgebied van Vivare beperkt zijn, is het interessant om te zien wat huishoudens zouden moeten verdienen om wel een reële kans te maken op een woning in het koopsegment. Gesteld wordt, in overeenstemming met het onderzoek van Rigo, dat tenminste 10% van het koopaanbod betaalbaar moet zijn voor een huishouden dat geen beroep meer kan doen op een corporatiewoning. Dit wordt onderzocht voor de gemeenten waar Vivare bezit heeft: Arnhem, Duiven, Overbetuwe, Renkum, Rheden, Westervoort en Nijmegen (alleen de kern Lent).

De volgende stappen zijn doorlopen om tot de beoogde minimale inkomens te komen:

- Gemiddelde koopprijs van de goedkoopste 10% woningen genomen (huizenzoeker.nl).
- Dit vermenigvuldigd met 12% voor bijkomende kosten, om de benodigde hypotheek te berekenen.
- Vervolgens gedeeld door een norm van 3,9*.
- Dit resulteert in het inkomen dat nodig is om 10% van het actuele koopaanbod te kunnen betalen.

* De gehanteerde norm van 3,9 is geen officieel door het NHG vastgestelde norm. Het NHG stelt namelijk officieel geen normen vast (NHG, persoonlijke communicatie, 2011). Echter op basis van het invullen van de NHG-sneltoets voor verschillende inkomens, kan worden gesteld dat het NHG bij het berekenen van de maximale hypotheek deze norm hanteert.

Bovenstaande stappen resulteren in de volgende uitkomsten:

De regio	>60m ²
<i>Hoogte hypotheek</i>	182.000
Benodigd inkomen (3,9)	47.000

De stad	>30m ²	>60m ²
<i>Hoogte hypotheek</i>	135.000	136.000
Benodigd inkomen (3,9)	35.000	35.000

Tabel 2: Benodigd inkomen voor koopwoning.

De bovenstaande inkomensgrenzen schetsen een duidelijk beeld voor de groep middeninkomens in het gebied waar Vivare bezit heeft. In de stad hebben middeninkomens een reële kans op een koopwoning, mits zij 35.000 euro of meer verdienen. In de regio daarentegen valt de gehele groep 'tussen wal en schip'.

Voor de huursector is eenzelfde systematiek als voor de koopmarkt, om te bepalen wie er 'tussen wal en schip' vallen, niet mogelijk. Op basis van paragraaf 1.3 kan echter gesteld worden dat de geliberaliseerde huurmarkt geen alternatief is voor de middeninkomens. Dit houdt in dat op de huurmarkt de gehele groep middeninkomens 'tussen wal en schip' valt.

Om hoeveel huishoudens gaat het?

De volgende vraag die gesteld kan worden is om hoeveel huishoudens het nu eigenlijk gaat. Op basis van bovenstaande inkomensgrenzen en de inkomensverdeling van zelfstandig wonende huishoudens in het WoON 2009, kan een schatting worden gemaakt van de grootte van de groep huishoudens die 'tussen wal en schip' vallen.

Omdat in dit onderzoek de groep middeninkomens centraal staat, zal bij het berekenen van de grootte van de groep huishoudens die 'tussen wal en schip' vallen, worden uitgegaan van een maximale inkomensgrens van 43.000 euro.

Om in Arnhem 10% van de goedkoopste koopwoningen te kunnen betalen, is een inkomen nodig van 35.000 euro bruto per jaar. Huishoudens die tussen de 33.614 en 35.000 euro verdienen komen daardoor in de problemen. Dit komt neer op ruim 1.500 huishoudens die tussen 'wal en schip' vallen.

Om in de regio 10% van de goedkoopste koopwoningen te kunnen betalen, is een inkomen nodig van 47.000 euro bruto per jaar (gerekend wordt echter met een grens van 43.000 euro). Huishoudens die tussen de 33.614 en 43.000 euro verdienen komen daardoor in de problemen. Dit komt neer op ruim 8.000 huishoudens die tussen 'wal en schip' vallen.

Bovenstaande cijfers laten zien dat circa 9.500 huishoudens 'tussen wal en schip' vallen in het werkgebied van Vivare. Deze grote groep huishoudens komt vast te zitten in de woningmarkt. Nu is het natuurlijk niet zo dat deze groep acuut in de problemen zit, de meeste zullen immers een (geschikte) woonruimte hebben. Echter, op het moment dat deze huishoudens willen verhuizen vallen zij 'tussen wal en schip'.

4.5 Vergelijking landelijk

De resultaten van het onderzoek in het werkgebied van Vivare laten een zorgelijk beeld zien voor de groep middeninkomens. Dit is ook het beeld dat naar voren kwam in het landelijke onderzoek van Rigo. Toch zullen beide resultaten kort worden vergeleken om te zien of hier nog opvallende/belangrijke verschillen tussen waar te nemen zijn.

De resultaten voor de alternatieven in de koopsector laten zien dat het werkgebied van Vivare ongeveer rond het landelijk gemiddelde zit, zowel wat betreft de voorraad woningen als het aantal woningen dat wordt aangeboden. Voor de huursector geldt hetzelfde. Dit maakt samen met de cijfers over 'welke huishoudens tussen wal en schip vallen' en 'hoe groot deze groep is', dat het werkgebied van Vivare zich als een 'gemiddelde' regio laat typeren. Dit zegt niets meer of minder dan dat het werkgebied van Vivare niet de slechtste regio, maar ook niet de beste regio is voor middeninkomens om op zoek te gaan naar een woning. Dit laat echter onverminderd dat, net zoals op landelijk niveau het geval is, op het lokale/regionale schaalniveau van Vivare er een probleem is voor de groep middeninkomens. Er vallen immers 9.500 huishoudens 'tussen wal en schip'.

4.6 Reflectie resultaten

Om nog een verdiepingsslag te maken in de analyse van de resultaten van het vooronderzoek, zullen de gevonden overeenkomsten en verschillen kort worden gereflecteerd. Wat zijn hiervoor mogelijke verklaringen?

Het meest opvallende verschil in het vooronderzoek zijn de regionale verschillen in de paragraaf 'tussen wal en schip' (4.4). Hierin komt duidelijk naar voren dat de problemen voor de groep middeninkomens die zich in de regio willen vestigen, veel groter zijn dan voor middeninkomens die in de stad willen wonen. De verklaring hiervoor ligt in het feit dat in de stad een groter aanbod van 'goedkopere' woningen is dan in de regio. Dit verschil in aandeel van 'goedkopere' woningen komt doordat in Nederland vanuit historisch perspectief relatief veel goedkope woningen in de stad worden gebouwd.

Een ander opvallend aspect in het vooronderzoek is de norm die wordt gehanteerd voor de berekening van de maximale hypotheek. Op bijvoorbeeld internet en in de 'wandelgangen' zijn namelijk veel verschillende en tegenstrijdige verhalen te lezen/horen. Omdat er geen officiële documenten te vinden waren waarin dit werd bevestigd of ontkend, is gebeld met het NHG. Hieruit blijkt dat het NHG zelf helemaal geen norm vaststelt, wel kan op de site de maximale hypotheek worden berekend. Daarnaast spelen banken hierin nog een grote rol. Zij hanteren vaak weer een andere berekening en daarmee norm dan de NHG. Vanwege de onduidelijkheid omtrent maximale hypotheek en normen is in dit vooronderzoek daarom gekozen om uit te gaan van een norm van 3,5 die is vastgesteld op basis van de sneltoets van het NHG. De laatste ontwikkeling is dat per 1 augustus de hypotheekregels nog strenger worden (NOS, 2011).

4.7 Ontwikkeling

Tot slot van dit hoofdstuk wordt nog stilgestaan bij de te verwachten ontwikkeling van de groep middeninkomens voor de komende jaren in het licht van de 33.000 euro regeling? Zijn er veranderingen te verwachten ten aanzien van de grootte van deze groep en hun verhuisgedrag/mobiliteit?

Ten aanzien van de grootte van de groep huishoudens kan alleen worden gesteld dat de verwachting is dat deze ongeveer gelijk zal blijven. De hoogte van inkomens en de inkomensverdeling in Nederland zal immers niet drastisch veranderen in de komende jaren, waardoor de grootte van de groep niet veel zal veranderen. In het licht van de 33.000 euro regeling zullen enkele huishoudens, om niet in aanraking te komen met de problematiek van middeninkomens, minder of meer gaan werken om daarmee net onder of ruim boven de inkomensgrens te komen en daarmee minder hinder ondervinden van de nieuwe regeling. Dit zal echter een marginaal effect hebben op de totale groep.

De verwachting ten aanzien van het verhuisgedrag/mobiliteit van de groep middeninkomens is dat deze stagneert. Onderzoek van de Raden voor de leefomgeving en infrastructuur (2011) laat zien dat de verhuiscapaciteit onder huishoudens met een middeninkomen groot is, namelijk 37,8%. Ter vergelijking, de gemiddelde verhuiscapaciteit van een huishouden in Nederland is 22,9%. Echter, het daadwerkelijk aantal gerealiseerde verhuizingen van middeninkomens (18%) blijft ver achter bij wat op basis van de verhuiscapaciteit verwacht kan worden. Dit komt doordat het aanbod dat beschikbaar en betaalbaar is voor de middeninkomens te wensen over laat (Raden voor de leefomgeving en infrastructuur, 2011). Daarbij is het de vraag in hoeverre middeninkomens de woningen geschikt vinden en/of bereid zijn om de hoogte van de huur/hypotheek te betalen.

Bovenstaande laat zien dat de middeninkomens wel willen verhuizen, maar hierin worden beperkt. Met het ingaan van de 33.000 euro regeling worden zij nog verder beperkt en is de verwachting dat huurders langer in hun huidige woning blijven zitten. Dit heeft twee oorzaken. Allereerst huishoudens die misschien wel een stap willen maken in hun wooncarrière, maar dit vooral doen vanuit een 'luxepositie' en niet omdat dit moet vanwege bijvoorbeeld een behoefte aan extra ruimte. Bij deze huishoudens ontbreekt daarmee een 'trigger' om te moeten verhuizen. Ook vanuit de huishoudencarrière of arbeidscarrière ontbreekt het bij deze huishoudens aan een 'trigger' om te verhuizen en een stap te maken in hun wooncarrière. Doordat de nieuwe regeling het voor deze huishoudens moeilijker maakt om een nieuwe woning te vinden, is de verwachting dat zij langer in hun huidige woning blijven zitten. Immers, de echte motivatie (trigger) om te verhuizen ontbreekt, daarbij zijn de (reële) alternatieven beperkt en zullen zij in de nieuwe situatie niet meer relatief goedkoop kunnen wonen.

Ten tweede zijn er huishoudens die wel, min of meer, gedwongen zijn om een andere woning te zoeken. Bijvoorbeeld omdat een persoon uit het huishouden een nieuwe baan heeft gevonden in een andere regio dan waar het huishouden nu woont. De arbeidscarrière kan dan als 'triggering career' worden gekenmerkt. De 'trigger' om te verhuizen kan natuurlijk ook vanuit de wooncarrière of huishoudencarrière komen. Deze huishoudens komen als gevolg van de regeling 'vast' te zitten omdat er geen passende en/of betaalbare alternatieven meer zijn (Raden voor de leefomgeving en infrastructuur, 2011). Het langer blijven zitten van deze huishoudens zorgt er vervolgens voor dat huishoudens die op zoek gaan naar een woning in de sociale huursector, (mede) door bovenstaande redenen, nog meer moeite zullen hebben met het vinden van een geschikte woning. Immers, er zullen minder woningen vrij komen. De doorstroming op de woningmarkt zal daardoor nog meer in het 'gedrang' komen.

Het ministerie van VROM (2010) ziet echter geen problemen ontstaan met invoering van de 33.000 euro regeling. In een brief aan de Tweede Kamer stelt het ministerie namelijk dat de alternatieven, voor de middeninkomens, reëel zijn en dat (mede hierdoor) de 10% ruimte die corporaties hebben om 'vrij' toe te wijzen, voldoende is voor de groep middeninkomens. Het verwachte effect zoals hierboven beschreven wordt door het ministerie dus tegengesproken.

Enkele verwachte ontwikkelingen ten aanzien van de nieuwe regeling, die zojuist zijn genoemd, zullen worden onderzocht in het tweede deel van dit onderzoek (hoofdonderzoek).

In hoofdstuk vijf staan de resultaten centraal van het hoofdonderzoek. In het hoofdonderzoek is geprobeerd te achterhalen of huurders zelf problemen ervaren/verwachten door invoering van de 33.000 euro regeling. Vragen die hierbij centraal staan zijn: ‘Zijn huurders op de hoogte van de nieuwe regelgeving?’, ‘Hoe staan de huurders tegenover de nieuwe regelgeving?’, ‘Zien huurders directe of toekomstige problemen/moeilijkheden ontstaan door invoering van de nieuwe regelgeving?’, ‘Wat zijn redenen voor de huurders om te gaan verhuizen en worden deze beïnvloed door de nieuwe regelgeving?’ en ‘Zorgt de regeling ervoor dat mensen kiezen om een eventuele verhuizing uit te stellen?’. Om antwoord te geven op deze vragen zijn interviews afgenomen en is een focusgroep georganiseerd.

Hierna worden de resultaten van de interviews geanalyseerd. Deze analyse kan worden opgedeeld in een aantal stappen. Allereerst staat de regeling zelf centraal, wat vinden/verwachten huurders en op welke wijze doen zij deze uitspraken. Vervolgens worden de eventuele verschillen tussen de groepen huurders geanalyseerd. Verder wordt nog stilgestaan bij de rol van de onderzoeker in de interviews en worden de interviews kritisch beschouwd. Na de analyse van de interviews wordt de focusgroep geanalyseerd. Dit gebeurt aan de hand van de vijf onderwerpen op basis waarvan de focusgroep is gehouden (zie bijlage 3). Hierna volgt een kritische beschouwing op de focusgroep. Na deze analyse zal de 33.000 euro regeling worden ‘geconfronteerd’ met de verhuistheorie (life-cycle) uit hoofdstuk twee. Hierin worden de verhuisredenen die door huurders zijn genoemd geïnterpreteerd aan de hand van het analysekader uit hoofdstuk drie en zal de invloed van de regeling op de verhuisbewegingen van middeninkomens, en daarmee op de theorie, worden behandeld. Tot slot worden de conclusies van het hoofdonderzoek gepresenteerd.

5.1 Analyse interviews

Om de resultaten op ‘waarde’ te kunnen schatten is het allereerst belangrijk om kort stil te staan bij de mogelijkheid van vertekening in de resultaten. Zoals in hoofdstuk drie aangegeven, was het niet mogelijk om alle huurders aselekt te benaderen. Om er zeker van te zijn dat dit geen vertekening in de resultaten oplevert, is tijdens het interview de (eventuele) ‘band’ die huurders met Vivare hebben onderzocht. Hieruit is naar voren gekomen dat als de huurders al iets gelezen/gehoord hadden over de regeling dit niet vanuit Vivare komt, maar uit de media. Dit klopt ook aangezien Vivare op het moment van de interviews nog niet gecommuniceerd heeft richting haar huurders over de regeling. Wel zijn enkele huurders bij het toewijzen van de woning of het inschrijven geweest op het bestaan van de regeling. Daarnaast blijkt uit de interviews dat geen van de geïnterviewde huurders in bijvoorbeeld een bewonerscommissie zit, zelf of familie werkzaam is bij Vivare of een andere ‘functie’ bekleedt waardoor hij/zij beïnvloed kan zijn door Vivare. Daarom kan ook geconcludeerd worden dat op basis van de ‘achtergrond’ van deze huurders, de interne validiteit wordt gewaarborgd.

Daarnaast is het waardevol voor de analyse van de resultaten, om duidelijk te hebben in hoeverre de verschillende klantgroepen van Vivare zijn vertegenwoordigd in de interviews. Het blijkt dat alle klantgroepen zijn vertegenwoordigd in de interviews. Het aandeel per klantgroep is echter niet gelijk verdeeld. Zo is de klantgroep Wilma het sterkst vertegenwoordigd, zeven van de in totaal dertien geïnterviewde huurders behoren tot deze klantgroep. Verder worden de klantgroepen Tarik en Gerrit-Jan beiden vertegenwoordigd door twee huurders en Jefke en Tiny beiden door één huurder. Het feit dat de klantgroep Wilma het beste vertegenwoordigd is kan verklaard worden door het feit dat bij Vivare, zoals blijkt uit hoofdstuk 4, tot deze klantgroep de meeste middeninkomens behoren. Het feit dat de klantgroepen niet gelijk zijn verdeeld is geen probleem voor het onderzoek, dit was immers ook niet het doel. De weergave van de verdeling over de klantgroepen is dan ook meer bedoeld om een idee te krijgen van het type huurder dat heeft meegewerkt aan de interviews.

In bijlage 6 is een samenvattend overzicht van de interviews te vinden waarin per interview is aangegeven tot welke van de drie onderscheiden groepen de huurder behoort, tot welke klantgroep de huurder behoort en worden enkele hoofdpunten uit ieder interview behandeld. Dit geeft een indruk van de meer 'ruwe' resultaten van het onderzoek.

33.000 euro regeling

De interviews hebben uiteraard vele verschillende, en soms persoonlijke, verhalen opgeleverd. Hier zullen de belangrijkste resultaten voor het onderzoek worden besproken. Dit kunnen aspecten zijn die door veel huurders worden gedeeld, die centraal staan in de vraagstelling maar ook andere opvallende zaken die naar voren zijn gekomen uit de interviews.

Een punt dat bijna alle huurders in de interviews hebben genoemd is dat de regeling ervoor zorgt dat het veel moeilijker wordt voor middeninkomens om een woning te vinden. De regeling beperkt deze huishoudens doordat zij niet meer in een sociale huurwoning terecht kunnen. Daarbij krijgen huurders het gevoel dat men 'vast' komt te zitten en dat dit slecht is voor de doorstroming. De alternatieven die de middeninkomens hebben worden dan ook veelal als niet haalbaar gezien. Enerzijds omdat het krijgen van een hypotheek überhaupt als moeilijk wordt gezien, maar ook omdat een hoge huur per maand financieel moeilijk haalbaar zal zijn. Naast het financiële aspect spelen bij het kopen van een woning ook nog andere factoren mee. Zo zijn er huurders die helemaal niet willen kopen of om bijvoorbeeld medische-/leeftijdsredenen dit niet kunnen.

Huurders geven hiermee aan dat het voor middeninkomens met de nieuwe regeling moeilijk wordt op de woningmarkt om een voor hen geschikte woning te vinden. Enerzijds omdat het überhaupt kunnen vinden van een woning moeilijk zal zijn, maar daarnaast ook omdat een nieuwe woning duurder zal zijn en dit financieel lastig wordt. Daarentegen wordt de regeling door enkele huurders ook wel rechtvaardig genoemd. Zij vinden het goed dat hogere inkomens niet meer 'goedkoop' kunnen wonen. Temeer omdat er dan meer woningen vrij komen voor de lagere inkomens. Waarbij wel verschil wordt gemaakt tussen een huishouden dat 35.000 euro verdient en een huishouden dat 50.000 euro of meer verdient. Doordat huishoudens die minder dan 33.614 euro verdienen geen last hebben van de regeling of er mogelijk zelfs voordeel van hebben, is de verwachting dat zij het voornamelijk rechtvaardig vinden. In de interviews is dit aspect echter door een groot deel van de huurders naar voren gebracht. Hierna wordt nog ingegaan op welke groep huurders dit inbrengt.

Verder wordt de situatie van een huishouden als gevolg van de regeling, sterk afhankelijk gevonden van de samenstelling van het huishouden. Zo wordt er bijvoorbeeld gesteld dat een eenpersoonshuishouden met een middeninkomen minder de nadelige effecten van de regeling zal ondervinden dan een gezin met een middeninkomen. Huurders stellen dan ook dat er niet alleen gekeken moet worden naar het inkomen van een huishouden, maar dat ook gekeken moet worden naar andere aspecten zoals de samenstelling van het huishouden.

Een groep huishoudens die specifiek wordt genoemd in de interviews zijn starters op de woningmarkt. Starters hebben een unieke positie op de woningmarkt omdat zij voor het eerst zelfstandig een woning gaan huren of kopen en geen woning 'achterlaten'. Uit verschillende onderzoeken blijkt dat starters een slechte positie op de woningmarkt hebben en dat zij moeilijk een geschikte woning kunnen vinden (zie o.a. Neuteboom & Brounen, 2003; KEI kenniscentrum, 2007). Huurders blijken hiervan op de hoogte te zijn en stellen in de interviews dat zij verwachten dat, als gevolg van de 33.000 euro regeling, de situatie voor starters op de woningmarkt nog verder verslechtert.

Een ontwikkeling die door de huurders wordt genoemd als gevolg van de regeling, is dat huurders langer in hun huidige (sociale) huurwoning blijven wonen. Hun verhuisgeneigdheid neemt af omdat ze beperkt worden door de regeling en daardoor gedwongen worden duurder te gaan wonen. Verscheidene huurders geven dan ook aan zeker niet meer te gaan verhuizen als gevolg van de regeling (tenzij gedwongen). Een andere ontwikkeling die volgens de huurders zal gebeuren is het feit dat middeninkomens 'trucjes' zullen bedenken om onder de regeling uit te komen. Als voorbeelden werd alleen inschrijven genoemd of met een loonsverhoging wachten totdat het huishouden een woning heeft. Tegelijkertijd wordt aangegeven dat dit natuurlijk geen 'echte' oplossing is.

Tot slot, is in de interviews nog een opvallend gevolg van de regeling genoemd die in het debat over de regeling nauwelijks aandacht krijgt, maar blijkbaar sterk leeft onder de huurders. In een aanzienlijk deel van de interviews werd namelijk gesteld dat men bang is voor de achteruitgang van de wijk waarin men woont. Met deze opmerking door de huurders wijzen zij op het aspect 'social composition' uit paragraaf 2.1. Doordat middeninkomens niet meer in goedkope sociale huurwoningen terecht kunnen, zien huurders een ongewenste ontwikkeling in het feit dat lage(re) inkomens bij elkaar in een buurt terecht komen. Huurders willen niet in een inkomenswijk wonen. Men is bang voor segregatie en als gevolg daarvan het verloederen van de/hun buurt. Deze verandering in de sociale samenstelling van een wijk kan reden zijn om te verhuizen.

Enkele citaten uit de interviews:

'Welke idioot vindt nou 33.614 euro veel?'

'Er zijn geen alternatieven want kopen wil ik niet'

'Ik wil wel leuke dingen kunnen blijven doen, ik wil ook genieten van het leven'

'Ik vind de regeling belachelijk, je creëert weer buurten'.

Figuur 4: Citaten huurders interviews.

Nu kort de resultaten van de interviews op basis van hun inhoud zijn geanalyseerd, wordt gekeken naar de wijze waarop huurders deze uitspraken hebben gedaan. Wat is de houding van de huurders ten aanzien van de regeling en hoe drukken zij zich uit? Hierbij wordt gebruik gemaakt van de categorieën uit bijlage 4.

De analyse van de interviews laat allereerst zien dat er verschillend wordt gereageerd en houding aangenomen ten aanzien van de regeling. Gezien de diverse groepen huurders die zijn geïnterviewd is dit niet heel verrassend maar wel belangrijk om op te merken. Op de verschillen tussen deze groepen wordt later ingegaan. Hier zullen de resultaten voor de groep als geheel worden bekeken. De reacties van de huurders ten aanzien van de regeling zijn overwegend negatief. Dit blijkt ook uit het voorgaande stuk waarin huurders wijzen op de negatieve effecten voor de middeninkomens als gevolg van de regeling. Zij doelen bijvoorbeeld op het feit dat de regeling 'beperkt' en het ontstaan van segregatie. Maar er zijn ook positieve reacties op de regeling. Huurders geven aan de regeling rechtvaardig te vinden omdat een huishouden met een lager inkomen meer kans zal maken op een sociale huurwoning. Opvallend om hierbij te zien, is dat bijna al de huurders die positief tegenover de regeling staan tegelijkertijd ook wijzen op de (mogelijke) problemen voor de groep middeninkomens. In de interviews wordt dan ook door een overgroot deel van de huurders gesteld dat er sprake is van een probleem, waarmee voornamelijk het 'vastzitten' van de middeninkomens wordt bedoeld.

Verder benoemt een groot deel van de huurders een conflict in de interviews. Hiermee doelen zij op het feit dat er alleen maar naar het inkomen van een huishouden wordt gekeken, terwijl ook andere aspecten de situatie van een huishouden bepalen. De gevolgen van de regeling verschillen hierdoor sterk per huishouden; denk aan het voorbeeld dat eerder is genoemd tussen een eenpersoonshuishouden en een gezin. Verder dragen enkele huurders een oplossing aan voor de problemen die zij constateren, zoals het verhogen van de inkomensgrens.

Bij het doen van de uitspraken hierboven is het opvallend om te zien dat, ondanks de (mogelijk) persoonlijk ingrijpende gevolgen van de regeling, het merendeel van de huurders neutraal reageert wanneer het over de regeling gaat. Enkele huurders tonen wel betrokkenheid in hun verhaal, maar dat is een minderheid. Mogelijk dat deze neutrale reactie voortkomt uit het feit dat deze huishoudens (nog) niet persoonlijk in aanraking met de regeling zijn gekomen en daardoor persoonlijke gevoelens nog minder een rol spelen. De houding van de huurders in de interviews, actief of passief, is ongeveer gelijk verdeeld. Verder gebruiken huurders in de interviews een enkele keer een cliché, cynisme of beeldspraak om hun verhaal te verduidelijken. Wel wordt meerdere keren gebruikt gemaakt van overdrijving in het verhaal van de huurders. Hiermee trachten zij hun verhaal meer kracht bij te zetten.

Verschillen tussen groepen huurders

Waar tot nu toe alleen het algemene beeld van de interviews is geanalyseerd, zal hier worden ingegaan op de verschillen tussen de huurders. Immers, in paragraaf 3.5 zijn drie groepen huurders onderscheiden. Dit zijn huurders die minder dan 33.000 euro verdienen ('minder'), huurders die meer dan 33.000 euro verdienen en recent zijn verhuisd ('kort') en huurders die meer dan 33.000 euro verdienen en al langere tijd in hun huidige woning wonen ('lang'). Gezien de verschillende achtergronden van deze huurders is het interessant om te zien in hoeverre er verschillen zijn tussen deze groepen huurders.

Allereerst is het opvallend om te zien dat binnen de groepen minder en kort de positieve en negatieve reacties verdeeld zijn, terwijl binnen de groep lang iedereen negatief over de regeling is. De negatieve houding van de groep lang is te verklaren vanwege het feit dat zij hoogstwaarschijnlijk als eerste met de regeling in aanraking komen en daar de (negatieve) gevolgen van ondervinden. Immers, zij verdienen meer dan de inkomensgrens en wonen al langere tijd in hun huidige woning waardoor de kans groter is dat zij binnenkort gaan verhuizen. De overige twee groepen krijgen helemaal niet te maken met de regeling omdat zij onder de grens zitten (minder) of krijgen wel met de regeling te maken als zij gaan verhuizen (kort), maar omdat zij recent zijn verhuisd zal dit voorlopig niet het geval zijn. De regeling voelt voor deze groepen mogelijk 'verder weg', waardoor zij minder geneigd zijn deze negatief te kwalificeren. Deze verklaring gaat mogelijk ook op voor het feit dat de groep minder zich neutraal opstelt, de groep kort enige betrokkenheid toont en de groep lang betrokkenheid toont in de interviews. Huurders die meer dan 33.000 euro verdienen en al langere tijd in hun huidige woning wonen (groep lang), tonen in tegenstelling tot de andere groepen dan ook een actieve houding ten aanzien van de regeling. Dit zit vooral in het feit dat zij 'trucjes' benoemen om onder de regeling uit te komen of deze trucjes niet concreet benoemen maar wel stellen dat mensen hiernaar op zoek gaan.

Verder blijkt uit de interviews dat met name de groepen kort en lang wijzen op het conflict dat in de vorige paragraaf is besproken. Waarmee bedoeld wordt dat ook gekeken zou moeten worden naar persoonlijke omstandigheden van een huishouden in plaats van alleen naar inkomen. Dit zijn tevens de groepen die aangeven bang te zijn voor inkomenswijken (segregatie). Dat juist deze groepen hier bang voor zijn is logisch te verklaren door het feit zij niet tot de lagere inkomens behoren en de lagere inkomensgroep als probleemgroep wordt gestigmatiseerd.

Tot slot noemt de groep lang als enige de situatie van starters, waarvan zij verwachten dat deze als gevolg van de regeling nog verder verslechtert. Waarom andere groepen dit niet benoemen is moeilijk te duiden. Verder is nog opvallend dat de groep lang als enige groep gebruik maakt van overdrijving in zijn/haar verhaal. Dit komt waarschijnlijk voort uit het feit dat zij vrezen voor hun situatie en dit duidelijk willen maken door gebruik te maken van de 'strategie' overdrijving.

Rol onderzoeker

Tot slot wordt nog stilgestaan bij de rol van de onderzoeker in de interviews. Hierbij ligt de focus voornamelijk op één aspect. De interviews zijn vooraf namelijk bedoeld als 'open' interviews, met als doel de huurders zoveel mogelijk uitnodigen om te vertellen. De gestelde vragen in de interviews waren dan ook niet sturend, maar puur gericht op het laten vertellen door de huurder. Bij het afnemen van de interviews bleek echter al snel dat een open interview heel moeilijk was. Huurders hadden op de eerste niet sturende/open vraag wel een antwoord, maar het antwoord was veelal beperkt en ging maar op één aspect van de regeling in. Het bleek dus moeilijk om mensen over dit onderwerp een verhaal te laten vertellen, zonder sturing en toch een inhoudelijk goed interview te houden. Omdat het voor het onderzoek belangrijk is de juiste informatie uit de interviews te verzamelen, is besloten om wanneer dit noodzakelijk was meer gerichte en concrete vragen te stellen aan de huurders. In eerste instantie is geprobeerd om het open karakter niet helemaal links te laten liggen, maar veelal bleek dit wel noodzakelijk. In het merendeel van de interviews is dan ook gericht doorgevraagd op of naar een bepaald aspect wanneer dit nodig bleek te zijn.

Dit heeft er in geresulteerd dat de interviews de benodigde informatie hebben opgeleverd, maar dat de interviews niet meer getypeerd kunnen worden als open interviews. Voor het onderzoek zelf is dit geen probleem, alleen voor de methode van analyseren heeft dit consequenties gehad. De vraag die overblijft is waarom huurders moeite hadden om zonder sturing hun verhaal te vertellen. Het is moeilijk om hier een directe oorzaak voor aan te wijzen omdat er altijd enige onzekerheid zal zijn of het daadwerkelijk zo is. Wat mogelijk goed voor te stellen is, is het feit dat het voor een groot deel van de huurders, omdat zij (nog) niet te maken hebben gehad met de regeling, een abstract onderwerp is. Ondanks het feit dat de regeling gevolgen kan hebben voor deze huishoudens. Daarbij speelt mogelijk ook de relatieve onbekendheid met het onderwerp mee. Een groot deel van de huurders was bekend met de regeling doordat zij via de media hierover kennis hadden genomen, maar wist tot het interview niet exact wat de regeling inhoudt. Het interview kan daarom het eerste moment zijn geweest dat huurders zijn gaan nadenken over de regeling, waardoor het voor hen moeilijk was een verhaal te vertellen. Tot slot kenden enkele huurders (voornamelijk huishoudens die minder dan 33.614 euro verdienen) de regeling in zijn geheel niet. Desondanks hebben deze interviews tot interessante inzichten geleid, al vergde dit wel veel aanpassing tijdens het interviewen.

5.2 Reflectie interviews

Kijkend naar de resultaten uit de interviews kan hier met tevredenheid op terug worden gekeken. Ondanks dat bij het afnemen van de interviews een andere rol nodig bleek dan vooraf gedacht, hebben de resultaten wel opgeleverd wat ervan werd verwacht. De resultaten sluiten ook goed aan bij het verkennende karakter van het onderzoek aangezien de interviews een breed scala aan informatie hebben opgeleverd.

Twee kleine kanttekeningen die geplaatst kunnen worden zijn allereerst het feit dat bij enkele huurders het gevoel overheerste dat zij in de krant of op het nieuws iets hadden gelezen over de regeling en dat hun mening voor een groot deel daar op was gebaseerd. Daarnaast kwam in interviews enkele keren naar voren dat huurders niet altijd een goed beeld hebben van de realiteit en daardoor mogelijk iets anders tegen de problematiek aankijken. Zo dacht een huurder dat het met 130.000 euro wel mogelijk moest zijn om een eengezinswoning te kopen in Arnhem. Zoals uit het vooronderzoek blijkt ligt dit anders.

5.3 Analyse focusgroep

Nu de resultaten uit de interviews zijn geanalyseerd, zullen de resultaten van de focusgroep nader worden bekeken. Hierbij is, zoals in hoofdstuk drie al vermeld, gebruik gemaakt van de opnames die van de focusgroep zijn gemaakt. Deze opnames zijn dan ook meermaals bekeken om de inhoud te kunnen analyseren. Vanwege privacyredenen is het echter niet mogelijk om deze opnames openbaar te maken en als DVD bij te voegen bij dit rapport.

Zoals in het script voor de focusgroep (bijlage 3) is te zien, staan er vijf onderwerpen centraal. De analyse zal zich dan ook vooral hier op richten. Allereerst zal echter worden stilgestaan bij twee belangrijke, meer algemene, aspecten die uit de resultaten van de focusgroep naar voren komen. Vervolgens wordt ingegaan op de verschillende onderwerpen uit het script. In bijlage 7 is tevens een samenvattend overzicht van het verloop van de focusgroep te vinden. Hierin staan de meer 'ruwe' uitkomsten centraal.

Het eerste opvallende aspect in de resultaten van de focusgroep, kan met recht een 'eyeopener' voor het onderzoek maar met name ook voor Vivare genoemd worden. In de focusgroep blijkt namelijk dat huurders veel vragen hebben over de regeling en dat er voor hen veel onduidelijk is. De huurders zijn onwetend over het hoe, het waarom en over de consequenties. Hierdoor worden zelfs verbanden gelegd die helemaal niet kloppen, maar die huurders wel als waarheid zien. Een goed voorbeeld hiervan is het feit dat een huurder afgewezen was voor een woning en dat hij/zij dacht dat dit door de 33.000 euro regeling kwam. Dit is echter helemaal niet mogelijk bij een woning van Vivare omdat inkomens boven de 33.614 euro op het moment van de focusgroep nog gewoon terecht kunnen bij Vivare.

Deze onduidelijkheid rond de regeling is extra opvallend omdat dit in de interviews niet nadrukkelijk naar voren is gekomen. Dit komt mogelijk door de doelgroep van de focusgroep; huurders van Vivare die net verhuisd zijn en meer dan de 33.000 euro grens verdienen en woningzoekenden die meer dan de grens verdienen. Zij zijn daardoor, veel meer dan de doelgroep van de interviews, op zoek naar antwoorden die men blijkbaar moeilijk kan vinden. Een andere reden zit mogelijk in het feit dat wanneer er tijdens een interview sprake was van onduidelijkheid, dit werd weggenomen door het geven van uitleg. Een focusgroep is nadrukkelijk niet bedoeld voor het stellen van vragen en het geven van uitleg, dit is dus ook niet gebeurd, waardoor de onduidelijkheid nu sterk naar voren kwam.

De onduidelijkheid over de regeling onder huurders kan daarnaast als verklaring dienen voor het feit dat een open interview moeilijk bleek te zijn. Tijdens en na de interviews is hier namelijk niet bij stilgestaan, maar na afloop van de focusgroep is het besef ontstaan dat de onduidelijkheid omtrent de nieuwe regelgeving hoogstwaarschijnlijk ook speelde onder de huurders die zijn geïnterviewd. Hierdoor was het voor hen dan ook moeilijk om uit zichzelf een goede voorstelling van de problematiek te maken. Het is daarom nodig geweest om meer gerichte en concrete vragen te stellen om toch de benodigde informatie te achterhalen.

Het tweede opvallende aspect is dat de deelnemers van de focusgroep, net zoals de geïnterviewde huurders, zich zorgen maken over een toenemende verdeeldheid tussen rijk en arm in wijken en buurten (segregatie). Zij stellen dat als gevolg van de nieuwe regeling sociale huurwoningen uitsluitend aan mensen met een laag inkomen worden verhuurd en dat dit veelal werklozen en probleemgevallen zijn.

Onderwerpen script

Nu deze meer algemene aspecten zijn behandeld zal worden ingegaan op de verschillende onderwerpen die centraal stonden in de focusgroep. Allereerst wordt geanalyseerd wat het voor een huishouden betekent als men geen geschikte woning meer kan vinden. Huurders geven in de focusgroep allemaal aan zich als gevolg van de regeling ernstig beperkt te voelen in hun mogelijkheden en ervaren een onzeker toekomstperspectief. Termen als 'bagger', 'schandalig' en 'niet leuk' worden hierbij genoemd. Wat onder de huurders vooral wringt is het feit dat zij een (volgende) stap willen maken in hun huishoudens- of wooncarrière en dat dit bijna onmogelijk wordt gemaakt door deze regeling. Er wordt dan ook aangegeven dat men ongewild blijft wonen, waar men nu woont en een gevoel van 'vast' zitten krijgt. 'Het woonplezier wordt minder en dat moet dan maar ergens anders vandaan worden gehaald', stelde een van de huurders. Een andere optie die wordt genoemd, is met tegenzin duurder huren in de particuliere sector om toch enigszins in de behoefte te kunnen voorzien. Kortom, de regeling betekent dat mensen andere keuzes (moeten) maken dan zij eigenlijk zouden willen en dit wordt als beperkend en vervelend ervaren.

Vervolgens wordt stilgestaan bij wat het voor een huishouden in het dagelijks leven betekent, wanneer zij veel meer huur/hypotheek per maand moeten gaan betalen als gevolg van de regeling (vb. 800 euro per maand). De reacties op de stelling: 'Middeninkomens zijn prima in staat om 800 euro huur per maand te betalen', bleken verdeeld te zijn. Reden voor deze verdeeldheid bleek met name voort te komen uit het feit dat de situatie per huishouden verschillend kan zijn, waardoor het voor het ene huishouden best mogelijk is maar voor het andere huishouden niet. Zo stelde een huurder dat het financieel misschien net zou kunnen, maar dat hij/zij dan niet meer in staat zou zijn om te sparen. Meer algemeen wordt gesteld dat (veel) duurder huren niet wenselijk is en wordt een huur van rond de 700 euro als bovengrens gezien. Het kopen van een woning wordt, als dit financieel al haalbaar is, vaak als nadelig gezien omdat dit de vrijheid en flexibiliteit ten opzichte van huren belemmerd. Daarnaast wordt door een huurder nog gesteld dat andere factoren het kopen van een woning kunnen moeilijk maken, bijvoorbeeld leeftijd.

Nu de betekenis van de 33.000 euro regeling voor huurders is behandeld wordt gekeken naar de mogelijkheden die huurders zelf hebben om iets aan hun situatie te doen. Tijdens de focusgroep komen verschillende opties naar voren; minder werken, tijdelijk 'afslag' vragen aan de werkgever, alleen inschrijven, verhuizen naar een andere regio of als zelfstandige met je inkomen 'spelen' door bijvoorbeeld minder opdrachten aan te nemen. Huurders verwachten echter niet dat huishoudens deze 'trucjes' op grote schaal zullen toepassen. Zij vinden zelfs dat huurders de ontstane problematiek helemaal niet zelf moeten oplossen. Er zijn dus wel mogelijkheden voor zelfredzaamheid maar het probleem dient bij de kern, de regeling zelf, te worden aangepakt. Er heerst dan ook een zekere mate van gelatenheid onder de huurders. Een van de huurders stelt dan ook dat door de regeling de kans op het vinden van een woning (nog verder) is geslonken en dat ze maar even gestopt zijn met zoeken.

Tot slot wordt daarom nog stilgestaan bij wat er volgens de huurders door de verschillende betrokken partijen moet gebeuren. Zoals hiervoor al kort aangestipt, vinden huurders dat het probleem bij de kern dient te worden aangepakt. Met andere woorden, de overheid moet met aanpassingen/wijzigingen/uitzonderingen komen om de middeninkomens tegemoet te komen. Bijvoorbeeld door de 10% ruimte die er nu is, te vergroten naar 15 of 20%. Daarnaast wordt het belangrijk gevonden dat er veel meer naar individuele situaties gekeken moet worden, de regeling is nu veel te zwart-wit. Verder wordt een oplossing gezien in het aanbieden van meer huurwoningen net boven de 652,52 euro. Tot slot roepen huurders de woningcorporaties op om gezamenlijk (via Aedes) tegen de regeling in te gaan. Men vraagt zich af wat er zou gebeuren als alle corporaties in Nederland de regeling zouden negeren en wat de gevolgen daarvan zouden zijn. Het initiatief om de situatie van de middeninkomens te verbeteren dient volgens de huurders dan ook niet bij henzelf, maar bij overheden, corporaties en andere partijen te liggen.

Enkele citaten uit de focusgroep:

‘Het is ook zo onduidelijk allemaal, als je nou deze mensen allemaal bij elkaar hebt.. niemand weet eigenlijk precies hoe of wat’.

‘Ik zit er over te denken om 7 tientjes ‘afslag’, om het zo maar te noemen, te vragen aan mijn baas’.

‘Het wordt er niet leuker op, als er straks alleen nog maar mensen in mijn complex wonen, die niet werken. De buurt wordt er niet beter op. En ik kan niet meer verhuizen uit een flat die achteruit gaat’

‘Ik hoop dat er inzicht is gekomen in onze situaties.. wij zijn geen nummertjes met een bepaald inkomen maar hebben een leven, vrouw, kinderen etc. en daar ontbreekt het op een hoger niveau aan. Je hebt met mensen te maken en niet met 33.000 of 34.000’.

‘Ik vind niet dat het aan de mensen moet liggen en dat zij moeten sjoemelen met hun inkomen ofzo, er moet gewoon een oplossing voor komen’.

Figuur 5: Citaten huurders focusgroep.

5.4 Reflectie focusgroep

Kijkend naar de resultaten uit de focusgroep kan hier met tevredenheid op worden terug gekeken. De focusgroep heeft als ‘eyeopener’ gediend voor de vele onduidelijkheid onder huurders over de regeling en is alleen op basis hiervan al zinvol geweest. Daar bovenop heeft de focusgroep echter ook nog tot voldoende andere nieuwe en nuttige inzichten geleid.

Het punt van kritiek is dat de onduidelijkheid die er heerste onder de huurders over de 33.000 euro regeling, enkele discussies in de focusgroep heeft bemoeilijkt. Wanneer deze onduidelijkheid er niet geweest was, zou de discussie op enkele punten mogelijk nog iets scherper/concreter gehouden kunnen worden.

5.5 Verhuistheorie en de 33.000 euro regeling

Zoals in hoofdstuk één al is gesteld gaat de regeling pas een rol spelen op het moment dat een huishouden wil verhuizen. Daarom is in dit onderzoek ook het belang van de levensloop- en levenscyclus theorieën onderzocht. Om een beeld te krijgen van de invloed van de regeling hierop zal dit in deze paragraaf, naar aanleiding van de interviews en focusgroep, kort worden geanalyseerd. Allereerst wordt stilgestaan bij de door de huurders genoemde verhuisredenen in de interviews.

Verhuisredenen

In de interviews is huurders gevraagd naar hun laatste verhuizing. Hierin zijn verschillende aspecten aan bod gekomen. Er is gevraagd naar de oude woonsituatie, waarom men is verhuisd, hoe de zoektocht is verlopen en naar de nieuwe woonsituatie. De resultaten hiervan worden in deze paragraaf geanalyseerd om het relatieve belang van de levenscyclus- en levensloopbenadering te kunnen duiden.

In verschillende interviews wordt door huurders aangegeven dat zij zijn verhuisd omdat de vorige woning te klein was (geworden) en men een ruimere woning wilde. Deze ruimtebehoefte bleek in al de gevallen noodzakelijk doordat huurders kinderen hadden gekregen of doordat opgroeiende kinderen meer ruimte vroegen. De oude woonsituatie sloot daarmee niet meer aan bij de behoeften van deze huishoudens en daarom zijn zij verhuisd naar een woning die hier wel aan voldoet. Verder

zijn enkele huurders verhuisd omdat zij, met het oog op de toekomst, graag naar een levensloopbestendige woning, op loop- of fietsafstand van voorzieningen wilden. Reden hierachter is de leeftijd en fysiek ongemak van deze huurders. Met deze verhuizing hopen zij de laatste stap in hun 'wooncarrière' te maken en daar 'oud te worden'. Tot slot is een huurder verhuisd als gevolg van een scheiding. Al deze verschillende hiervoor genoemde verhuisredenen, behoren tot de redenen die passen binnen de theorieën over de 'life-cycle' benadering. Duidelijk naar voren komen immers de verschillende fasen die worden onderscheiden in de levenscyclus- en levensloopbenadering. Zo komen de 'uitbreidingsfase', 'opgroeïende kinderen' en de fase 'weer zonder kinderen' nadrukkelijk naar voren. Dit zijn, samen met de verhuisredenen 'scheiding', allemaal voorbeelden van een aanpassing in de huishoudencarrière. Daarnaast komen ook aanpassingen in de wooncarrière naar voren, zoals verhuizen om gelijkvloers te gaan wonen of om in de nieuwe woning 'oud te worden'.

Echter, niet al de verhuisredenen die door huurders in de interviews zijn genoemd vallen onder de 'life-cycle' benadering. Zo waren twee huishoudens genoodzaakt om te verhuizen doordat hun oude woning werd gesloopt en was er bij een ander huishouden sprake van dwangmatige verkoop door de bank. Hierin komt het onderscheid terug dat Pacione (2005) maakt tussen een gedwongen en vrijwillige verhuizing (zie ook paragraaf 2.1). Deze laatste verhuisredenen kunnen volgens Pacione (2005) immers gekenmerkt worden als gedwongen, terwijl de verhuisredenen die behoren tot de 'life-cycle' benadering vrijwillige verhuizingen zijn. Verder kwamen in de interviews een aantal verhuisredenen naar voren die wel vrijwillig zijn, maar niet tot de 'life-cycle' benadering behoren. Zo heeft een huurder aangegeven te zijn verhuisd om in de nabijheid van familie en vrienden te komen wonen en een andere huurder omdat zij de trap in haar oude woning niet meer kon oplopen. Dit zijn redenen die, volgens Pacione (2005), veroorzaakt worden door externe factoren (induced).

Nu de verscheidene verhuisredenen die uit de interviews naar voren zijn gekomen behandeld zijn, rest de vraag in hoeverre de levenscyclus- en levensloopbenadering een rol spelen bij het verklaren van verhuisredenen. Omdat de verhuisredenen uit de interviews die passen binnen deze theorieën een ruime meerderheid van het totaal uitmaken, kan gesteld worden dat de 'life-cycle' benadering een belangrijke rol speelt. In veel gevallen past de reden waarom een huurder is verhuisd namelijk binnen dit theoretische concept. Omdat dit echter niet in alle gevallen opgaat, kan de theorie niet worden gezien als een blauwdruk voor de verhuiscarrière van een huishouden. Zoals in de kritiek op beide theorieën in hoofdstuk twee al is gesteld door Bos en Bruijn (2007), worden externe factoren niet meegenomen. Deze kritiek is nadrukkelijk terug te zien in dit onderzoek. Aan al de verhuizingen die niet binnen de theorie passen, ligt een externe factor ten grondslag.

De resultaten uit de interviews laten een duidelijke koppeling zien tussen de klantprofielen van Vivare en de 'life-cycle' benadering. Immers, zo sluit verhuizen uit een extra behoefte aan ruimte vanwege (opgroeïende) kinderen precies aan bij het klantprofiel Wilma. Het klantprofiel Wilma kenmerkt zich immers doordat kinderen deel uitmaken van het huishouden. Verhuizen naar een levensloopbestendige woning sluit daarnaast goed aan bij het klantprofiel Tiny. De levenscyclus- en levensloopbenadering biedt dan ook, zeker voor deze klantgroepen, een goede basis voor het verklaren van verhuizingen.

De 33.000 euro regeling heeft geen directe invloed op de verhuisredenen van huishoudens en heeft daarmee ook weinig betekenis ten aanzien van de 'life-cycle' benadering, maar speelt wel degelijk een rol in het verhuisproces. Immers, in hoofdstuk twee is gesteld dat inkomen veelal bepaalt wat mensen kunnen wensen/verwachten van een nieuwe woning. De regeling heeft dan wel geen invloed op het inkomen en de keuzes die mensen op basis daarvan maken, maar zorgt wel voor veranderingen in wat een huishouden kan wensen/verwachten. Dit is immers afhankelijk van het

onder of boven de inkomens grens 'zitten' en daarmee wel of geen toegang hebben tot sociale woningbouw. In paragraaf 5.5 zal aan de hand van de overige resultaten uit de interviews en de focusgroep geanalyseerd worden wat de invloed is van de 33.000 euro regeling op de verhuisbewegingen van middeninkomens en daarmee op de verhuistheorie (life-cycle).

Tot slot kan daarom worden gesteld dat verhuisredenen uit de levenscyclus- en levensloopbenadering relevant zijn. Immers, deze blijken veelal de basis te zijn voor een verhuizing. Het relatieve belang van beide theorieën in het verklaren van verhuisredenen blijkt dan ook vrij groot te zijn. Waarbij wel dient te worden aangetekend dat de theorieën niet in alle gevallen een verklaring geven. Allesomvattend zijn ze dan ook niet, maar een goede basis bieden ze zeker.

Invloed 33.000 euro regeling

In de interviews en focusgroep komen twee belangrijke aspecten naar voren die van invloed zijn op de verhuizingen van een huishouden. Huurders geven enerzijds aan dat zij, als gevolg van de 33.000 euro regeling, het gevoel hebben 'vast' te komen zitten omdat er geen passende alternatieven in de huur- of koopsector meer zijn voor hen. De regeling beperkt immers de mogelijkheden van een huishouden waardoor het lastiger wordt om een geschikte woning te vinden. Anderzijds geven huurders aan dat zij bewust langer blijven wonen in de huidige woning omdat bij een verhuizing, doordat men niet meer in een sociale huurwoning terecht kan, de huur/hypotheek van de nieuwe woning een stuk hoger zal zijn. Kortom, dit houdt in dat de gewenste verhuizing van een huishouden onvrijwillig of vrijwillig wordt uitgesteld of niet plaatsvindt. Ten aanzien van de 'life-cycle' theorie uit hoofdstuk twee betekent dit dat huishoudens niet in staat zijn om bij een bepaalde fase in bijvoorbeeld de huishoudenscyclus (krijgen of opgroeien van kinderen), de daarbij passende stap uit de wooncarrière te maken (verhuizen naar een groter huis). Omdat de verschillende carrières elkaar beïnvloeden kan het ook zo zijn dat een huishouden, als gevolg van de regeling, geen volgende stap kan maken in de huishoudenscarrière. Bijvoorbeeld wanneer een huishouden graag kinderen wil maar niet kan verhuizen. Het krijgen van kinderen zorgt voor een sterkere 'trigger' om te verhuizen. De regeling beperkt hen echter in het vinden van een geschikte woning (ervan uitgaande dat de huidige woning niet geschikt is) en daardoor mogelijk ook bij het maken van een stap in een van de andere carrières.

Zoals uit het voorgaande blijkt en huurders ook aangeven in de interviews en focusgroep, brengt de regeling een onzeker toekomstperspectief met zich mee. De vraag is of men wel kan verhuizen en zo ja, waar naartoe? Dat de regeling niet alleen gevolgen heeft voor de wooncarrière zelf blijkt uit de 'life-cycle' benadering. Ondanks dat de relevantie van deze benadering blijkt uit dit onderzoek, het merendeel van de verhuisredenen genoemd door huurders in dit onderzoek past immers binnen de 'life-cycle' benadering. Is de verwachting dat, als gevolg van de regeling, de praktijk voor middeninkomens er veelal anders uit zal zien. Middeninkomens willen bijvoorbeeld wel verhuizen naar een groter huis als zij kinderen krijgen (theorie), de regeling maakt dit echter lastiger doordat de mogelijkheden worden beperkt (praktijk).

5.6 Conclusie

Tot slot van dit hoofdstuk zal kort worden teruggekeken op het empirisch onderzoek. Wat hebben de interviews en de focusgroep aan informatie opgeleverd en wat kan hieruit worden geconcludeerd. Omdat zowel na de analyse van de interviews als focusgroep al kort is gereflecteerd op beide resultaten is de conclusie hieronder wat beperkter. Zo blijkt uit de reflectie op de interviews dat om de juiste informatie van de huurders te krijgen een andere rol van de onderzoeker noodzakelijk was, maar dat de juiste informatie wel is verkregen. De focusgroep heeft met name de onduidelijkheid die onder huurders heerst over de regeling blootgelegd.

Daarnaast kan vastgesteld worden dat het interview en de focusgroep, ondanks dat het beide kwalitatieve methoden zijn, elkaar hebben aangevuld. Beide onderzoeksmethoden hebben tot verschillende maar waardevolle inzichten geleid. Enkele aspecten kwamen zowel in de interviews als de focusgroep naar voren, maar ook dit is waardevol omdat dit de betrouwbaarheid van deze informatie bevestigt.

Verder kunnen enkele aspecten uit de interviews en de focusgroep worden gekenmerkt als de kern van het verhaal van de huurder. Huurders staan bijna allemaal negatief tegenover de regeling, met name omdat de gevolgen voor de groep middeninkomens door eenieder worden benoemd. Huurders stellen dat de regeling de groep middeninkomens enorm beperkt en dat dit een gevoel van 'vast' zitten veroorzaakt bij veel huurders. De 'life-cycle' benadering maakt daarbij inzichtelijk dat het niet kunnen verhuizen niet alleen gevolgen heeft voor de wooncarrière, maar ook voor bijvoorbeeld de huishoudens- of arbeidscarrière. Daarnaast wordt de regeling oneerlijk gevonden omdat de grens veel te arbitrair is. Er wordt vergeten dat het over mensen gaat en dat de impact van de regeling sterk kan verschillen per individueel huishouden. Hier zou meer rekening mee gehouden moeten worden.

Een vrees die veel huurders uitspreken is dat de regeling segregatie tot gevolg zal hebben. Zowel in de interviews als in de focusgroep wordt verschillende keren gerefereerd aan het 'creëren van buurten' of 'het bij elkaar zetten van bepaalde groepen huishoudens'.

Over de regeling zelf bestaat daarnaast veel onduidelijkheid. Huurders hebben daardoor veel vragen en het is voor hen daardoor lastig te beoordelen in hoeverre en in welke mate zij nu getroffen worden door de regeling. Bovendien zorgt deze onduidelijkheid ervoor dat huurders verbanden leggen, die er helemaal niet zijn. Tot slot zijn er volgens de huurders, voor de groep middeninkomens, wel 'trucjes' te verzinnen om onder de regeling uit te komen, maar kan en moet dit niet de bedoeling zijn. Het probleem dient te worden aangepakt bij de kern en daarom moeten corporaties gezamenlijk tegen de regeling ageren en zal de overheid iets moeten doen om de situatie van de middeninkomens te verbeteren.

Tot slot blijkt uit de resultaten dat de 'life-cycle' benadering een waardevolle theorie is voor het verklaren van verhuisbewegingen. Deze blijken immers veelal de basis te zijn voor een verhuizing. De 33.000 euro regeling beperkt huishoudens echter in hun mogelijkheden tot verhuizen. De theorie is nog steeds relevant alleen zullen huishoudens een bepaalde verhuizing (moeten) uitstellen of zelfs helemaal niet kunnen maken.

6

De corporatiesector en Vivare

In dit hoofdstuk wordt stilgestaan bij de reacties van de corporatiesector op de 33.000 euro regeling, het standpunt van Vivare ten aanzien van deze regeling en verschillende (mogelijke) alternatieven om middeninkomens toch te kunnen huisvesten. Doel hiervan is om de verschillende strategieën/mogelijkheden die binnen de sector worden toegepast te verkennen, om te onderzoeken wat Vivare hier eventueel mee kan doen.

Ondanks dat Vivare al een standpunt heeft ingenomen ten aanzien van de regeling, is het toch relevant om te onderzoeken hoe andere corporaties omgaan met de regeling en wat zij eventueel doen om middeninkomens toch te kunnen huisvesten. Dit is enerzijds relevant vanwege het verkennende karakter van dit onderzoek en ook voor de eventuele vervolgstap(pen) die Vivare maakt op het moment dat er duidelijkheid is over de consequenties wanneer corporaties zich niet aan de regeling houden.

6.1 De corporatiesector

Veel corporaties zijn fel tegen de nieuwe 33.000 euro regeling (CFV, 2011). Ruim 100 corporaties hebben dan ook gezamenlijk, gefaciliteerd door Aedes, de regeling aangevochten. Nu dit (vooralnog) zonder effect is omdat de regeling zonder wijzigingen per 1 januari 2011 is ingevoerd, wordt door corporaties verschillend met de regeling omgegaan. Zoals in de inleiding al kort geschetst is, blijkt uit een peiling van de NOS (2010) en Aedes (Aedesnet, 2011a) dat corporaties verschillend reageren op de nieuwe regeling.

Zo stellen verscheidene corporaties dat zij zich verplicht voelen om aan de regels te voldoen en zij voeren de regeling dan ook in zoals bedoeld (Dalaere, 2011). Deze corporaties zullen dan ook nog maar beperkt middeninkomens kunnen huisvesten (max. 10% van totaal verhueringen). Belangrijk verschil hierbij (ook voor de kansen van de middeninkomens), is dat er corporaties zijn die helemaal geen huishoudens meer met een inkomen boven de 33.614 euro huisvesten en corporaties die wel gebruik maken van de 10% ruime die er is. Daarnaast zijn er ook enkele corporaties die de regeling negeren en eventuele nieuwe ontwikkelingen afwachten alvorens actie te ondernemen. Voor middeninkomens verandert er bij deze corporaties niets. Verder zijn er woningcorporaties die creatief omgaan met de regeling om middeninkomens tegemoet te komen. Zo zijn er verschillende voorbeelden waarbij de inkomensgrens wordt verhoogd naar 36.000, 38.000 of 43.000 euro (NOS, 2010; Aedesnet, 2011a). De kansen voor middeninkomens zijn in deze situaties natuurlijk hoger dan wanneer de regeling strikt wordt gehanteerd, maar wel sterk afhankelijk van de hoogte van de inkomensgrens.

Voor Vivare is het natuurlijk interessant om te zien hoe corporaties in andere regio's reageren op de nieuwe regeling, maar veel belangrijker is hoe corporaties binnen het werkgebied van Vivare met de regeling omgaan. Er is daarom een scan gemaakt van corporaties in het werkgebied van Vivare en of zij sturen op inkomen. Hieruit blijkt dat bijna al de corporaties sturen op inkomen. De meeste van deze corporaties verhuren vanaf 1 januari helemaal geen woningen meer aan huishoudens boven de 33.164 euro. Twee corporaties wijzen, als in de loop van het jaar blijkt dat hier ruimte en de mogelijkheid voor is, enkele woningen toe aan huishoudens boven de 33.614 euro. Talis en Vivare gaan pas actief op inkomen sturen wanneer de 10% ruimte vol is, bij beide corporaties is dit inmiddels het geval. In het werkgebied van Vivare stuurt alleen Volkshuisvesting uit Arnhem momenteel nog niet op inkomen. In bijlage 8 is een overzicht per corporatie van deze scan te zien.

6.2 Standpunt Vivare

Om een goed beeld te krijgen van de positie van Vivare is allereerst gekeken naar de statuten. Hierin valt te lezen dat Vivare zich ten doel stelt uitsluitend op het gebied van de volkshuisvesting werkzaam te zijn. Daarbij heeft Vivare in het bijzonder tot taak, het bij voorrang huisvesten van hen die niet of onvoldoende in staat zijn op eigen kracht een passende woning te verwerven (Vivare, 2006). Vanuit deze statutaire doelstelling wil Vivare er zijn voor iedereen in haar werkgebied die niet zelfstandig in zijn of haar huisvesting kan voorzien. Dat kan zijn vanwege een fysieke of lichamelijke beperking, maar ook vanwege een inkomen. De groep middeninkomens valt daarmee voor Vivare binnen haar doelstelling, terwijl de nieuwe regelgeving huisvesting van middeninkomens ernstig beperkt. Dit wringt. Dat blijkt ook uit de strategie van Vivare waarin enkele uitgangspunten uiteen gezet worden (Vivare, 2009):

“Vivare wil er zijn voor de mensen in haar woningen, in de buurten en wijken binnen dorpen of de stad. Zelfregie is ons uitgangspunt. We gaan niet voor mensen bepalen hoe zij gelukkig en prettig wonen. Dat weten zij zelf immers het beste. We zijn er voor mensen met lage inkomens en kwetsbare groepen, en vinden daarnaast dat iedereen die dat wil bij ons moet kunnen huren of kopen.”

Als gevolg van de regeling is het voor middeninkomens niet meer mogelijk om in vrijheid keuzes te maken ten aanzien van de woonsituatie; ‘zelfregie’ is voor hen dus niet meer mogelijk.

Ondanks dat de regeling niet past binnen de doelstelling en strategie van Vivare is het wel noodzakelijk om een standpunt in te nemen. Immers, de regeling is per 1 januari 2011 van kracht geworden en corporaties riskeren het verliezen van hun WSW-borging en andere vormen van staatssteun (de exacte consequenties zijn tot op heden niet bekend) als ze zich niet aan de regeling houden. Er moet iets gedaan worden.

Omdat Vivare middeninkomens vanuit haar strategie zoveel mogelijk de kans wil geven op een woning, is er sinds 1 januari geen inkomenseis gesteld bij de verhuring van een woning. Wel wordt het inkomen geregistreerd en houdt Vivare het aandeel woningen bij dat wordt verhuurd aan inkomens hoger dan € 33.614. Op het moment dat de 10% ruimte bijna is opgevuld met inkomens boven deze grens, kunnen de middeninkomens niet meer terecht bij Vivare. Vivare kiest er daarmee voor om niet actief te sturen totdat er een actief sturingsbeleid noodzakelijk is om aan de wettelijke bepalingen en normen te voldoen. Vivare voelt zich namelijk genoodzaakt om zich aan de regeling te houden.

Op basis van de verhuringen in het eerste half jaar van 2011, heeft Vivare op 18 juli 2011 besloten om actief op inkomen te gaan sturen. Het besluit wordt als 'pijnlijk' ervaren maar bleek nodig om aan de regeling te kunnen voldoen. Omdat de strategie van Vivare ten aanzien van de regeling is om de problematiek van de middeninkomens kenbaar te maken bij de overheid, worden huishoudens die 'tussen wal en schip' vallen aangespoord zelf hun ongenoegen kenbaar te maken richting regering. In de communicatie naar huurders zullen dan ook adressen van de verantwoordelijke kamerleden per partij en een voorbeeldbrief beschikbaar worden gesteld om huishoudens hierbij te helpen.

In de interviews is huurders al kort gevraagd wat zij van het huidige standpunt van Vivare vinden. Door enkelen werd gesteld dat Vivare een punt moet maken door wel over de 90% heen te gaan of op een andere manier tegen de regeling te ageren. In het merendeel van de interviews kwam echter naar voren dat huurders het huidige standpunt wel begrepen, Vivare moet zich immers ook aan de wet houden en op deze manier hebben middeninkomens nog wel een kans.

6.3 Alternatieven

Een belangrijke reden waarom corporaties verschillend reageren komt voort uit het feit dat de consequenties, wanneer niet aan de regeling wordt voldaan, nog niet duidelijk zijn (CFV, 2011). Hoogstwaarschijnlijk zullen woningcorporaties hun WSW-borging verliezen. Deze borging stelt corporaties in staat om goedkoper geld te lenen en het verliezen hiervan kan dan ook vergaande gevolgen hebben. De exacte sanctie wordt echter pas bekend bij de herziening van de woningwet, die voorzien is voor 2012 (Vivare, 2011). Het feit dat de precieze gevolgen niet duidelijk zijn en het daardoor ook niet mogelijk is om als corporatie te berekenen of het overschrijden van de 10% ruimte als organisatie 'gedragen' kan worden, is moeilijk/belemmerend bij het zoeken naar alternatieven. Ondanks dit zoekt de corporatiesector actief naar mogelijkheden en alternatieven voor de groep middeninkomens. Zo hebben bijvoorbeeld enkele corporaties het idee opgepakt om onder leiding van Atrivé en stichting OpMaat met elkaar op zoek te gaan naar een oplossing van de groep middeninkomens (Atrivé & OpMaat, 2011). Bij het zoeken naar oplossingen kunnen een aantal alternatieven worden onderscheiden, deze worden hieronder kort behandeld.

De eerste mogelijkheid is om iets te doen aan de inkomensgrens zoals gesteld in de regeling. Er wordt dan ook in vele debatten en discussies gesteld dat de inkomensgrens verhoogd moet worden (Aedesnet, 2011a). Verschillende corporaties brengen dit ook al, sinds 1 januari, in de praktijk. Zij hanteren geen grens van 33.614 euro maar van 38.000 of 43.000 euro (Aedesnet, 2011a). Een andere mogelijkheid is het geven van korting op de (markt)huurprijs in relatie tot het inkomen.

Het tweede alternatief is om iets te doen met de huurprijs van een woning (Vivare, 2011; Aedesnet, 2011a). Om middeninkomens toch te kunnen voorzien van een woning is het mogelijk om van een deel van de corporatiewoningen de huur boven de 652,52 euro te 'tillen'. Op deze manier zijn deze woningen toch bereikbaar voor de middeninkomens. Wat enkele corporaties nu al doen, is de huur 1 cent boven de 652,52 euro te leggen en deze voor een paar jaar te bevriezen. Op deze manier verliezen corporaties maar één jaar hun WSW-borging.

Verder wordt er nagedacht om aparte producten te ontwikkelen die speciaal voor de groep middeninkomens zijn bedoeld. Hier doen bijvoorbeeld Atrivé en OpMaat in samenwerking met acht corporaties onderzoek naar (Atrivé & OpMaat, 2011). Een concreet voorbeeld hiervan is het woonticket van Ymere (Ymere werkt, 2011). Dit is bedoeld voor huishoudens met een inkomen tussen 33.614 en 43.000 euro. Zij krijgen een voorrangpositie voor woningen met een huurprijs tussen 652 en 950 euro en koopwoningen tussen de 75.000 en 250.000 euro.

Een ander alternatief, is het zoeken naar alternatieve (goedkope) manieren van financiering. Op deze manier kan het verliezen van de WSW-borging worden opgevangen. Goedkoop lenen op basis van de WSW-borging is voor woningen boven de 652,52 euro immers niet meer mogelijk. Haalbare alternatieven zijn voor corporaties dan ook zeer welkom.

De laatste optie is het stellen van geen inkomensgrens, waarbij door actief te monitoren toch kan worden voldaan aan de regeling. Dit is de optie waar Vivare, in ieder geval voor dit moment voor heeft gekozen. Omdat er in veel regio's waarschijnlijk meer dan 10% ruimte nodig is om alle middeninkomens die dit willen te kunnen huisvesten, biedt dit maar voor een deel een oplossing.

Bovenstaand overzicht is afkomstig vanuit verschillende corporaties en geeft de huidige stand van zaken ten aanzien van de regeling weer. Deze bevindingen kunnen naast de resultaten uit dit onderzoek gelegd worden om in het volgende hoofdstuk tot conclusies en aanbevelingen te komen.

7

Synthese en Conclusie

Dit onderzoek heeft als doel meer inzicht verkrijgen in de problematiek van de middeninkomens (33.000 – 43.000) op de woningmarkt en in de wijze waarop huurders de 33.000 euro regeling ervaren, op basis waarvan advies gegeven kan worden aan de directie van woningcorporatie Vivare over hoe om te gaan met de groep middeninkomens in haar werkgebied.

De centrale onderzoeksvraag die met dit onderzoek beantwoord wordt is; **wat zijn de kenmerken van de groep middeninkomens bij woningcorporatie Vivare en ervaren/verwachten huurders zelf problemen door invoering van de 33.000 euro regeling?**

In dit laatste hoofdstuk worden antwoorden gegeven op bovenstaande onderzoeksvraag en worden aanbevelingen gedaan aan Vivare over hoe om te gaan met de groep middeninkomens.

7.1 Conclusie

Het eerste deel van de centrale onderzoeksvraag onderzoekt de positie van de groep middeninkomens in het werkgebied van Vivare. Hebben zij een reële kans op het vinden van een woning? De resultaten in hoofdstuk vier laten zien dat het voor deze groep moeilijk zal zijn om in het werkgebied van Vivare een geschikte woning te vinden. Dit geldt voor zowel de koop- als huurmarkt. Alleen de hogere middeninkomens (inkomen rond 43.000 euro) hebben op de koopmarkt een goede kans op een woning. Waarbij het bovendien de vraag is in hoeverre de woningen voldoen aan de kwalitatieve eisen van de huishoudens. Verder laat het vooronderzoek zien dat ongeveer 9.500 huishoudens ‘tussen wal en schip’ vallen. Het merendeel van deze huishoudens woont momenteel waarschijnlijk in een geschikte woning. Echter zoals in hoofdstuk vier al kort aan bod is gekomen, is ruim 35% van de middeninkomens verhuisgeneigd (Raden voor de leefomgeving en infrastructuur, 2011). Dit houdt in dat bijna 3500 huishoudens in het werkgebied van Vivare verhuisgeneigd zijn en geconfronteerd worden met de regeling. Wat de gevolgen voor deze huishoudens zijn is in het hoofdonderzoek onderzocht.

Na vaststelling van de moeilijkheden voor middeninkomens op de woningmarkt in het werkgebied van Vivare, is in het hoofdonderzoek onderzocht wat het perspectief van de huurder ten aanzien van de 33.000 euro regeling is. In de vele debatten, discussies en onderzoeken over de regeling wordt namelijk vooral gesproken over de ‘beleidsmatige kant’ van het verhaal maar komt de mening en daarmee het perspectief van de huurder eigenlijk (bijna) niet aan bod. De informatie die uit de interviews en de focusgroep hierover naar voren komt, kan dan ook gebruikt worden om de debatten, discussies en het onderzoek te verrijken.

Een van de belangrijkste inzichten die het onderzoek heeft opgeleverd is dat er onder huurders veel onduidelijkheid is over de regeling. Met name omdat corporaties, ook binnen het werkgebied van Vivare (zie paragraaf 6.1), allemaal verschillende standpunten innemen. Huurders hebben hierdoor veel vragen en kunnen moeilijk inschatten hoe hun situatie, als gevolg van de regeling, er nu precies uit ziet.

Huurders ervaren de regeling als iets negatiefs omdat ze vinden dat het middeninkomens enorm beperkt in de mogelijkheden die zij hebben in het vinden van een nieuwe woning. Temeer omdat de alternatieven niet als reëel worden gezien. Enerzijds omdat dit financieel als moeilijk haalbaar wordt gezien maar daarnaast ook omdat men helemaal niet wil of kan kopen (bijvoorbeeld vanwege leeftijd). Huurders hebben dan ook het gevoel dat zij 'vast' komen te zitten. Daarbij wordt ook gewezen op het feit dat de impact van de regeling niet voor ieder huishouden gelijk is. Persoonlijke omstandigheden kunnen hierin een belangrijke rol spelen en huurders vinden dan ook dat naast het inkomen ook hier naar gekeken moet worden. Zo zal een eenpersoonshuishouden met een middeninkomen van 35.000 euro minder problemen ondervinden als gevolg van de regeling dan een meerpersoonshuishouden met een middeninkomen van 35.000 euro. Van de verschillende onderscheiden groepen huurders, voelen huurders met een inkomen boven de 33.000 euro en die al langere tijd in hun huidige woning wonen zich het meest benadeeld als gevolg van de regeling. Dit blijkt uit het feit dat zij negatief tegenover de regeling staan en problemen signaleren, maar vooral ook omdat zij betrokkenheid tonen, een actieve houding aannemen en gebruik maken van overdrijving bij het spreken over de regeling.

Een ander belangrijk aspect dat door huurders naar voren wordt gebracht is dat zij, als gevolg van de regeling, langer blijven wonen in hun huidige woning. Dit kan onvrijwillig zijn doordat zij, zoals hierboven beschreven, 'vast' komen te zitten, maar ook vrijwillig omdat men nu veelal nog relatief 'goedkoop' woont. Zoals vastgesteld in hoofdstuk 5, biedt de 'life-cycle' benadering een goede verklaring voor de verhuisredenen van huurders in dit onderzoek. Echter als gevolg van het langer blijven wonen in de huidige woning zal deze theorie in mindere mate opgaan. Huishoudens zullen door de 33.000 euro regeling namelijk 'gedwongen' worden om bepaalde stappen in hun wooncarrière over te slaan of niet te maken omdat zij geen geschikte woning kunnen vinden die op dat moment bij hen past.

Een opvallende uitspraak die door meerdere huurders is gedaan, in zowel de interviews en focusgroep, is het feit dat zij bang zijn voor inkomenswijken (segregatie) en als gevolg daarvan een achteruitgang/verloedering van de buurt. Dit is opvallend omdat dit niet terug komt in de vele onderzoeken en beleidsstukken over de regeling, maar blijkbaar wel leeft onder huurders. Daarnaast wordt door huurders in verschillende interviews specifiek de groep starters genoemd. Deze huurders stellen dat met name starters met de gevolgen van de regeling te maken krijgen.

Tot slot zijn door de huurders nog enkele mogelijke oplossingen voor de problematiek van de middeninkomens genoemd. Allereerst stellen huurders dat middeninkomens op zoek gaan naar 'trucjes' om onder de regeling uit te komen en een aantal daarvan worden ook benoemd (bijvoorbeeld 'spelen' met hun inkomen). Echter, zijn huurders van mening dat niet de middeninkomens zelf maar de overheid of de corporatiesector met een oplossing moet komen. Waarbij zij stellen dat corporaties gezamenlijk de problemen bij de overheid kenbaar moeten maken en de regeling aanvechten.

Kortom, huurders ervaren en verwachten problemen als gevolg van de regeling waardoor zij niet meer in staat zijn de gewenste verhuizing te kunnen maken. Dit houdt in dat een bepaalde stap die zij in hun wooncarrière, arbeidscarrière of huishoudenscarrière willen/moeten maken niet of pas op een later moment kunnen maken. Hun woonwensen sluiten dan niet meer aan op de huisvestingssituatie. Huurders zijn van mening dat niet de middeninkomens zelf, maar de overheid en corporatiesector op zoek moet naar oplossingen hiervoor.

7.2 Kritische reflectie

Dit onderzoek is een gedegen uitgevoerd onderzoek, maar is wel gerealiseerd in een tijdsbestek van zes maanden. Dit (relatief) korte tijdsbestek zorgt voor beperkende elementen bij de realisatie van het onderzoek en dit heeft zijn uitwerking gehad op een aantal belangrijke stappen (aspecten) uit dit onderzoek. Deze worden hieronder kort behandeld.

Na de totstandkoming van het onderzoeksplan kon het empirisch onderzoek beginnen, te beginnen met het vooronderzoek. Bij het vooronderzoek ging met name veel tijd zitten in het verzamelen van de juiste data en het bewerken van deze data om te kunnen gebruiken voor dit onderzoek. Vanaf het moment dat de juiste data verzameld en bewerkt was, ging de analyse zelf zonder problemen.

Na het vooronderzoek volgde het hoofdonderzoek. De eerste stap van het hoofdonderzoek bleek direct een lastige. Het vinden van de juiste huurders voor de interviews ging moeizaam. Dit komt omdat één van de groepen huurders niet uit het klantbestand van Vivare te halen was. Vivare registreert pas sinds eind 2010 inkomens van haar huurders waardoor het niet mogelijk was om huurders die al langere tijd bij Vivare huren en meer dan 33.614 euro verdienen te onderscheiden. Het is uiteindelijk gelukt, door medewerkers van Vivare te vragen of zij dit ‘soort’ huurders kennen, om net voldoende huurders te vinden. Ondanks dat deze huurders niet aselekt benaderd konden worden, heeft dit geen invloed gehad op de validiteit van het onderzoek (zie paragraaf 5.1). Het zou voor eventueel vervolgonderzoek echter beter zijn om deze huurders te benaderen doormiddel van bijvoorbeeld een oproep/advertentie in het huurdersblad van Vivare. Gezien de beperkte tijd voor dit onderzoek was dat nu niet mogelijk.

Bij het afnemen van de interviews is bewust gekozen om verschillende groepen huurders te interviewen. Ondanks dat dit interessante inzichten heeft opgeleverd, is het voor een eventueel vervolgonderzoek mogelijk beter om alleen huurders te selecteren die al met de regeling in aanraking zijn gekomen of binnenkort komen. Dit is bij de focusgroep al wel gedaan. Reden hiervoor is dat met name de geïnterviewde huurders die minder dan 33.614 euro verdienen, ‘ver van de regeling afstonden’ waardoor het moeilijk was om in deze interviews tot de kern van de regeling/problematiek door te dringen.

De laatste belangrijke stap in het empirisch onderzoek was de focusgroep. Deelnemers bereid krijgen om deel te nemen aan de focusgroep viel tegen. Uiteindelijk hebben echter twaalf huurders en woningzoekende deelgenomen aan het panel. Dit is ruim voldoende. Wel bleek tijdens de focusgroep dat er veel onduidelijkheid en vragen waren onder de deelnemers over de regeling. Hierdoor was het soms moeilijk om een discussie te voeren. Wanneer deze vragen en onduidelijkheid er niet waren geweest, zou de discussie mogelijk nog scherper en concreter kunnen zijn. Zou bij een vervolgonderzoek voor een soortgelijke opzet gekozen worden, dan dient voorafgaand aan de focusgroep te worden nagegaan of er vragen/onduidelijkheid zijn onder de deelnemers over de regeling. Is dit het geval dan dienen deze vragen beantwoord te worden en eventuele onduidelijkheden te worden verklaard. Dit zou een nog rijkere discussie opleveren. Vanwege het verkennende karakter van dit onderzoek, kan het signaleren van deze onduidelijkheid echter ook gezien worden als waardevolle informatie. Het geeft immers een goed beeld van het perspectief van de huurder op dit moment. Voor vervolgonderzoek ligt dit, zoals hierboven gesteld, anders.

Kortom, het onderzoek heeft enkele lastige aspecten gekend die, binnen de gestelde tijd en mogelijkheden, voor zover mogelijk en nodig zijn opgelost. Het merendeel van deze lastige aspecten kan worden gerelateerd aan de bereidheid en kennis van de huurders en woningzoekende die hebben meegewerkt aan dit onderzoek. Huurders en woningzoekenden zijn de belangrijkste factor in dit onderzoek omdat bijna al de informatie van hen komt. Maar zij zijn tevens een factor die voor een onderzoeker moeilijk te beïnvloeden is, wat ook blijkt uit dit onderzoek. Bijvoorbeeld wanneer het gaat over de bereidheid van een huurder om deel te nemen aan een interview of focusgroep.

Dat deze lastige aspecten geen belemmering zijn geweest voor de uitkomsten van het onderzoek, blijkt uit het feit dat dit onderzoek veel informatie heeft opgeleverd over hoe huurders tegen de 33.000 euro regeling aan kijken. Het onderzoek als geheel sluit dan ook goed aan bij de doelstelling van het onderzoek doordat het inzicht genereert in het perspectief van de huurder ten aanzien van de 33.000 euro regeling.

7.3 Aanbevelingen

Tot slot van dit onderzoek worden enkele aanbevelingen gedaan aan de directie van Vivare over hoe de organisatie om zou kunnen gaan met de groep middeninkomens.

Allereerst is het belangrijk dat er duidelijk naar de huurders wordt gecommuniceerd over de regeling. Wat houdt de regeling in, hoe werkt het etc. Daarbij dient tevens het standpunt van Vivare te worden verteld zodat huurders weten waar men bij Vivare aan toe is. Deze communicatie is bedoeld om veel onduidelijkheid bij huurders weg te nemen, waardoor voor deze huishoudens hun situatie duidelijk wordt en zij met eventuele concrete problemen en vragen bij een van de vestigingen naar binnen kunnen lopen voor uitleg. Een artikel hierover in het huurdersblad zou een goede manier zijn om alle huurders van Vivare op de hoogte te brengen. Eventueel zou in de vestigingen nog een folder over de regeling geplaatst kunnen worden. Waarin staat beschreven wat de regeling inhoudt en de mogelijke gevolgen zijn.

Wanneer huurders worden geïnformeerd over de regeling is het ook belangrijk dat intern binnen Vivare alle medewerkers op één lijn zitten en dezelfde boodschap uitdragen. Met name voor de medewerkers die in contact staan met de huurders. Het is namelijk belangrijk dat alle huurders hetzelfde verhaal te horen krijgen ongeacht de vestiging waar men binnenloopt. Er dient dan ook te worden afgestemd wat er naar huurders toe wordt gecommuniceerd wanneer zij met bepaalde vragen komen. Bijvoorbeeld of medewerkers van Vivare, huurders actief gaan wijzen op de 'trucjes' om onder de regeling uit te komen.

Verder is het belangrijk dat de corporaties gezamenlijk een blok vormen tegen de regeling. Dit is natuurlijk al gebeurd door de regeling aan te vechten, maar het is nu belangrijk om in de 'praktijk' te laten zien dat een grote groep mensen de dupe zijn van de regeling. Deze praktijkvoorbeelden van problemen die middeninkomens ervaren kunnen dan worden voorgelegd aan de overheid. Doel hiervan is om eventuele aanpassingen/wijzigingen in de regeling ten gunste van de middeninkomens voor elkaar te krijgen. Daarnaast is het op regionaal schaalniveau, binnen het werkgebied van Vivare, belangrijk dat corporaties één lijn trekken. Nu is het namelijk zo dat huishoudens met een inkomen hoger dan 33.614, voor 18 juli wel bij Vivare maar niet bij Portaal terecht konden. Dit zorgt voor veel onduidelijkheid en dat moet weggenomen worden. Daarnaast voorkomt dit dat alle middeninkomens massaal op woningen gaan reageren bij één van de corporaties waar nog niet actief op inkomen wordt geregistreerd.

Ondanks dat er financiële en mogelijk principiële bezwaren zijn tegen het zoeken naar alternatieven is het toch waardevol voor Vivare om dit te doen. Allereerst omdat huurders vinden dat corporaties zelf op zoek moeten naar oplossingen maar daarnaast ook omdat er in het 'slechtste geval' niets verandert aan de regeling. Aangezien Vivare er wil zijn voor de middeninkomens is het nodig om naar alternatieven voor deze groep te zoeken. Omdat het probleem van de middeninkomens in het werkgebied van Vivare niet alleen door Vivare opgelost kan worden, zou het goed zijn om samen met de andere corporaties en gemeenten in de regio te zoeken naar oplossingen (alternatieven). Zoals in hoofdstuk zes beschreven zijn verschillende corporaties in Nederland hier al mee bezig en mogelijk kan hierbij worden aangesloten of van worden geleerd. Het invulling geven aan alternatieven zal echter wel lastig zijn zolang de definitieve consequenties van het niet voldoen aan de regeling nog niet bekend zijn.

Tot slot is het van belang om de berichtgeving rond de 33.000 euro regeling goed te volgen. Dit klinkt mogelijk als een overbodige opmerking aangezien Vivare dit natuurlijk al doet. Het belang van de opmerking zit echter in het feit dat er nog steeds veel discussie is over de regeling, ook in de politiek. Zo blijkt uit onderzoek van Aedes (Aedesnet, 2011d) dat een groeiende meerderheid van de kamerleden vindt dat de (lagere) middeninkomens vaker terecht moet kunnen in een sociale huurwoning. Daarnaast stelt het Comité van de Regio's, de spreekbuis voor lokale en regionale overheden binnen de Europese unie, dat de inkomensdrempel van 33.000 euro laag is en dat dit de diversiteit in de sociale huisvesting aantast (Aedesnet, 2011b). Deze discussies en weerstand tegen de regeling zorgen ervoor dat de definitieve 'vorm' van de regeling nog steeds niet vast staat. De 'hoop' is dan ook bij veel partijen dat de regeling wordt aangepast, ten gunste van huurders met een middeninkomen. Omdat Vivare er wil zijn voor de middeninkomens, is het daarom belangrijk om de ontwikkelingen nauwlettend te volgen. Daarbij kan Vivare dan, op basis van de ervaringen uit de praktijk met de regeling, een actieve speler in dit debat worden.

Gedurende de looptijd van dit onderzoek zijn enkele van deze aanbevelingen al overgenomen door Vivare en omgezet in acties binnen de organisatie. Zo zal in het huurdersblad van Vivare in oktober 2011, een uitgebreid artikel worden geplaatst over de regeling, de gevolgen daarvan voor de huurders en bij wie (2^{de} kamerleden) en hoe (voorbeeldbrief) huurders hun eventuele klachten kwijt kunnen. Daarnaast is inmiddels al een bijeenkomst georganiseerd met medewerkers van de verschillende vestigingen waar zij geïnformeerd zijn over de communicatie naar huurders toe en kregen zij de mogelijkheid om vragen te stellen wanneer er onduidelijkheden waren.

Literatuurlijst

- Aedes. (2007). Dutch social housing in a nutshell. Hilversum: Aedes.
- Aedes. (2011). Vervolgonderzoek Europese beschikking woningtoewijzing. Hilversum: Aedes.
- Aedesnet. (2011a). Creatief met inkomensgrens. Hilversum: Aedes.
- Aedesnet. (2011b). Europese Commissie moet standpunt Europese beschikking herzien. Hilversum: Aedes.
- Aedesnet. (2011c). Inkomensgrens als wapen tegen scheefheid. Hilversum: Aedes.
- Aedesnet. (2011d). Kamerleden: corporatiewoningen ook voor middeninkomens. Hilversum: Aedes.
- Atrivé & Stichting OpMaat. (2011). *13 woningcorporaties actief aan oplossingen voor 'middeninkomens'*. Houten/Amersfoort.
- Boelhouwer, P. (2001). Trends in Dutch housing policy and the shifting position of the social rented sector. *Urban Studies*, 219-235.
- Bolt, G. (2001). *Wooncarrières van Turken en Marokkanen in ruimtelijk perspectief*. Utrecht: Faculteit ruimtelijke wetenschappen, universiteit Utrecht.
- Bos, G & Bruijn, E. (2007). *Van kamerwens naar koopwoning*. Utrecht: Universiteit Utrecht, Faculteit Geowetenschappen.
- Bouwmeester, H. (2004). *Duurdere koopwoning en wooncarrière – Een modelmatige analyse van de vraagontwikkeling aan de bovenkant van de Nederlandse woningmarkt*. Delft: Delft University Press.
- Centraal Fonds Volkshuisvesting (CFV). (2011). Onrust door nieuwe toewijzingsregels – CFV raadt dwarsliggen af. *Housing Insights*.
- Clark, W.A.V. & Dieleman, F.M. (1996). *Households and housing : choice and outcomes in the housing market*. New Jersey: New Brunswick.
- Dalaere, M. (2011). Corporaties creatief met EU-regels. *Binnenlands Bestuur – Ruimte en Milieu*.
- Ekkers, P. & Helderma, J.K. (2006). *Van volkshuisvesting naar woonbeleid*. Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Fleurke, F., Schaar, J. & Wijk, F. (2009). *Ontwikkelingspaden voor woningcorporaties*. Amsterdam: RGIO Research en Advies BV.

Hal, J. (2005). *Een housing history van een Zeister flatbuurt in het groen*. Utrecht: Universiteit Utrecht.

ICSB (2011). *Rapportage: Vivare wijkonderzoek Hoofdrapport*. Rotterdam: ICSB Marketing en Strategie.

KEI kenniscentrum. (2010). *Welke gevolgen heeft de Europese regelgeving rondom staatssteun voor de ontwikkeling van maatschappelijk vastgoed door corporaties?* Opgeroepen op 8 augustus 2011 van KEI:

http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=1899&item_type=vraag_en_antwoord&item_id=168

KEI kenniscentrum. (2007). *Welke mogelijkheden zijn er voor starters op de woningmarkt?* Opgeroepen op 5 juli 2011 van KEI: http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=1899&item_type=vraag_en_antwoord&item_id=109&prtfmt=1

Kemperman, P. (2009). *Doorstroming op de Arnhemse woningmarkt*. Nijmegen.

Klein, C. (2010). *Cursussyllabus klantenpanels*. Wijk bij Duurstede: Luisterpunt.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties. (2011). *Circulaire - Huurprijsbeleid voor de periode 1 juli 2011 tot en met 30 juni 2012*. Den Haag.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties. (2010). *Invoering staatssteunregels woningcorporaties vanaf 1 januari 2011*. Opgeroepen op April 6, 2011, van Rijksoverheid.nl: <http://www.rijksoverheid.nl/nieuws/2010/06/18/invoering-staatssteunregels-woningcorporaties-vanaf-1-januari-2011.html>

Ministerie van Financiën. (2010). *Wonen – Brede heroverwegingen*. Den Haag.

Nationale Hypotheek Garantie. (2011). *NHG Sneltoets*. Opgeroepen op April 6, 2011, van nhg.nl: <http://www.nhg.nl/geldverstrekker/hulpmiddelen-en-applicaties/nhg-sneltoets.html>

Neuteboom, P. & Brounen, D. (2003). *First-time buyers*. Rotterdam: Housing expertise center of Erasmus university.

NOS. (2010). *Niet alle corporaties houden zich aan nieuwe inkomensgrens*. Opgeroepen op December 7, 2010, van Nederlandse Omroep Stichting: <http://nos.nl/artikel/200774-niet-alle-corporaties-houden-zich-aan-nieuwe-inkomensgrens.html>

NOS. (2011). *Strengere hypotheekregels gaan in*. Opgeroepen op Augustus 8, 2011, van Nederlandse Omroep Stichting: <http://nos.nl/artikel/260788-strengere-hypotheekregels-gaan-in.html>

Pacione, M. (2005). *Urban geography - A global perspective*. Abingdon: Routledge.

Planbureau van de leefomgeving. (2008). Doorstroming op de woningmarkt - van huur naar koop. Rotterdam: NAI Uitgevers.

Raden voor de leefomgeving en infrastructuur. (2011). *Open deuren, dichten deuren – Middeninkomens op de woningmarkt*. Den Haag.

Rigo. (2010). Tussen wal en schip - Twee deelstudies naar de gevolgen van de 90%-norm. Amsterdam: Rigo Research en Advies.

Rijksoverheid. (2011). Wat is het bruto modaal inkomen? Opgeroepen op April 14, 2011, van Rijksoverheid.nl: <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/vragen-en-antwoorden/wat-is-het-bruto-modaal-inkomen.html>.

Rossi, P. (1955). *Why families move*. Sage publications.

Saunders, M., Lewis, Ph. & Thornhill, A. (2008). *Methoden en technieken van onderzoek*. Vierde editie. Nederlandse bewerking Jan Pieter Verckens. Amsterdam: Pearson Education Benelux.

Staatscourant. (2010). *Tijdelijke regeling diensten van algemeen economisch belang toegelaten instellingen volkshuisvesting*. Den Haag.

Talis. (2008). *Talent – Ambities en plannen 2009-2012*. Nijmegen.

Teule, R. (1996). *Inkomen doorstromen en uitsorteren: arm en rijk op de Nederlandse grootstedelijke woningmarkt*. Delft: Onderzoeksinstituut OTB.

Verbraeken, H. (2010). Sociale huursector aan banden gelegd. *Het financieele Dagblad*.

Verschuren, P. & Doorewaard, H. (2007) *Het ontwerpen van een onderzoek*. Vierde druk. Den Haag: Lemma.

Vivare. (2011). Discussie: Middeninkomens welkom bij Vivare?! Arnhem.

Vivare. (2006). Statutenwijziging besloten vennootschap. Arnhem.

Vivare. (2009). *Vivare pakt aan! – Visie, missie en strategie van Vivare*. Arnhem.

VROM. (2010). *Toezeggingen uit AO staatssteun corporaties van 1 juli 2010*. Den Haag.

Wildt, W. D. (2010). Breng middeldure woningen in kaart. Cobouw .

VROM-Inspectie. (2011). Huisvestingswet. Opgeroepen op Maart 15, 2011, van [vrominspectie.nl: http://www.vrominspectie.nl/onderwerpen/wonen/huisvestingswet/](http://www.vrominspectie.nl/onderwerpen/wonen/huisvestingswet/)

Vromraad. (2007). *Tijd voor keuzes – Perspectief op een woningmarkt in balans*. Den Haag.

VVD & CDA. (2010). *Regeerakkoord – Vrijheid en verantwoordelijkheid*. Den Haag.

Woonbond. (2011a). Inkomensgrens huurwoningen rampzalig voor middeninkomens. Opgeroepen op Juli 1, 2011, van Woonbond.nl: <http://www.woonbond.nl/nieuws/2488>.

Woonbond. (2011b) Woonbondvoorstel om de huren betaalbaar te houden. Opgeroepen op Maart 15, 2011, van Woonbond.nl:
http://www.woonbond.nl/?mod=view&view=pages/dossier_betaalbaarheid/voorstelWB.xml

Ymere werkt. (2011). *Hulp voor middeninkomens*. Amsterdam.

Bijlagen

Bijlage 1 – Interviewguide

<u>1^{ste} deel: verhuizen</u>	
Intro	Maak kenbaar dat je de mensen dankbaar bent voor hun deelname. Vraag of het goed is als het gesprek wordt opgenomen. Hoef ik niet veel te schrijven en kan ik achteraf analyseren. Blijft natuurlijk anoniem.
Doel onderzoek	Zoals telefonisch verteld zal het interview gaan over nieuwe regelgeving. Hieraan voorafgaand zal kort worden ingegaan op verhuizen; relevant. Doel van het onderzoek is het perspectief van de huurder en daarmee dus de mening van de huurder over de regeling in beeld te krijgen.
Oude woning en woonomgeving	Vragen naar de oude woonsituatie: woning en woonomgeving.
Verhuisredenen	Waarom is of was het huishouden verhuisgeneigd en hebben zij de beslissing genomen om te verhuizen (verhuisredenen).
Proces nieuwe woning	Hoe is de zoektocht gegaan naar een nieuwe woning gegaan? Is er veel gereageerd, welke afwegingen zijn gemaakt en speelde er nog andere zaken een rol? <i>Hier: moment (creëren) voor huurder om zelf te beginnen over de regeling.</i>
Nieuwe woning en woonomgeving	Kort ingaan op de nieuwe woonsituatie.
<u>2^{de} deel: 33.000 euro regeling</u>	
33.000 euro regeling	Begin zelf over de 33.000 euro regeling. Zijn mensen bekend met de regeling en weten zij ook daadwerkelijk wat de regeling (precies) inhoudt (voor huurders)? <i>Indien de regeling niet bekend is of maar voor een deel:</i> Kort en bondig uitleggen wat de regeling inhoudt (geef huurder A4). Wat vind u als u het zo hoort van deze regeling?
Invloed op (laatste) verhuizing	Achterhalen of de regeling al heeft meegespeeld bij de laatste verhuizing of, indien niet relevant, dat dit bij de (eventueel) komende verhuizing wel het geval zou zijn als men boven 33.614 euro verdient? Zou men dan ook langer in de huidige woning blijven wonen?
Effecten	Welke effecten denkt de huurder dat deze regeling heeft voor hem/haar zelf? Of wanneer dit niet op de geïnterviewde van toepassing is, wat kunnen de effecten voor familie/kennissen/vrienden zijn.
Tussen wal en schip?	Welk gevoel over heerst bij de huurders ten aanzien van de gevolgen van deze regeling? Leeft het gevoel dat zij zelf/vrienden/familie (middeninkomens) 'vast' komen te zitten in de woningmarkt?
<u>3^{de} deel: Huurder & Vivare</u>	
'Band' Vivare	Zijn huurders door Vivare op de hoogte gesteld van de regeling, leest men alles van Vivare (huurdersblad etc.), is men verder nog actief voor/bij Vivare etc.
Opvatting Vivare	Zijn huurders bekend met de opvatting van Vivare t.a.v. de regeling? Wat vinden huurders van deze opvatting? <i>Opvatting niet bekend:</i> Leg de opvatting van Vivare uit en vraag wat de huurder er van vindt.

Bijlage 2 – Uitnodigingsbrief focusgroep

...
...
...

Ons kenmerk	Contactpersoon	datum
---	Dhr. R. van Loon	16 juli 2011
Onderwerp	Doorkiesnummer	
Uitnodiging	(026) 3690799	

Geachte heer, mevrouw,

Middeninkomens tussen wal en schip. Praat u met ons mee?

Op 1 januari 2011 is de nieuwe regeling staatssteun voor woningcorporaties van kracht geworden. Deze regeling heeft tot gevolg dat Vivare 90% van de huurwoningen moet verhuren aan huishoudens met een inkomen lager dan € 33.614. Gevolg is dat de zogenaamde middeninkomens met een inkomen globaal tussen € 33.614 en € 43.000 nog maar beperkt terecht kunnen in onze sociale huurwoningen.

Bent u zich bewust van deze nieuwe regeling?

Wat betekent dit voor uw positie op de woningmarkt?

Heeft het gevolgen voor uw mogelijkheden om te verhuizen naar een andere woning?

Om goed zicht te krijgen op deze en vele andere vragen, organiseert Vivare een klantenpanel voor huurders en voor woningzoekenden. Het klantenpanel vindt plaats op donderdagavond 23 juni 2011 in Renkum. Wij nodigen u van harte uit om deel te nemen. In het klantenpanel gaat u met tien tot twaalf personen in gesprek onder leiding van een gespreksleider. De informatie die dit klantenpanel oplevert is van groot belang voor Vivare om een beeld te krijgen hoe huurders en woningzoekenden denken over de nieuwe regeling. Om mee te kunnen doen hoeft u geen verstand te hebben van de nieuwe regeling en u hoeft zich niet voor te bereiden.

Het klantenpanel vindt plaats op 23 juni 2011 van 19.00 uur tot 21.15 uur in Renkum. Praat u met ons mee? Wij hechten een groot belang aan deze bijeenkomst. Daarom ontvangen alle deelnemers na afloop van het klantenpanel een cadeaubon van 20 euro.

Als u niet beschikt over eigen vervoer, dan halen wij u op en brengen wij u na afloop ook weer thuis met de taxi (gratis). Indien u wilt worden opgehaald en thuisgebracht door de taxi, wilt u dit dan duidelijk aangeven bij uw inschrijving?

Hoe werkt het?

Het klantenpanel wordt begeleid door het onafhankelijke bureau Luisterpunt. Medewerkers van Vivare zijn bij het klantenpanel aanwezig en zullen goed naar u luisteren. Deelname aan het klantenpanel kan alleen door inschrijving. Als meer dan twaalf personen zich inschrijven, zal een keuze worden gemaakt uit alle inschrijvingen. Daarbij streven we naar een gevarieerde deelnemersgroep.

Schrijf u nu in

Inschrijven is noodzakelijk en kan op vier manieren. Wilt u zich voor 20 juni inschrijven?

1. Via het inschrijfformulier op de website www.klantenpanelsvivare.nl
2. Bellen voor telefonische inschrijving met Carla Klein van Luisterpunt via telefoonnummer (0343) 411 840 of (06) 55 75 48 77.
3. E-mailen naar carla@luisterpunt.nl onder vermelding van klantenpanel Vivare, uw naam, adres, telefoonnummer en leeftijd.
4. Het bijgevoegde antwoordformulier terugsturen naar Luisterpunt, Antwoordnummer 3805, 3940 XH WIJK BIJ DUURSTEDE.
Een postzegel is niet nodig.

Voor nadere informatie kunt u contact opnemen met Carla Klein van Luisterpunt. Ik hoop dat wij op uw medewerking mogen rekenen. Graag begroet ik u op 23 juni onder het genot van een kopje koffie.

Met vriendelijke groet, ook namens Luisterpunt,

Roderik van Loon
Directie Portfolio & Klantbeleid Vivare
026-3690799

Bijlage 3 – Script focusgroep

Script Klantenpanel Vivare 23 juni 2011 - Middeninkomens

Locatie: Vivare Renkum

Onderwerp: Middeninkomens

Doelgroep: Huurders van Vivare met een 'middeninkomen'
Woningzoekenden in werkgebied Vivare met een 'middeninkomen'

Tijd: 19.00 – 21.15 uur (ontvangst van 19.00 – 19.15 uur)

Doelstelling: Inzicht genereren in mening van en consequenties voor huurders en woningzoekenden over de nieuwe regeling voor middeninkomens. In beeld brengen wat de regeling voor huurders/woningzoekenden betekent en welk effect zij verwachten dat de regeling heeft

- in hun (dagelijks) leven
- t.a.v. de beslissing om te verhuizen

Tijd	Onderwerp en aanpak
20	<p>Introductie en kennismaking</p> <p><u>Doel en huishoudelijke zaken</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Welkom heten• Wat is een klantenpanel?• Cameraregistratie uitleggen• Rol van de gespreksleider• Naamborden, spelregels• Nu ik en Tip kaarten• Koffie en thee• Eindtijd• Waardering uitspreken voor aanwezigheid <p>Benadrukken:</p> <ul style="list-style-type: none">- We willen van u leren!- Probeer mee te denken <p><u>Kennismaken, warming up</u></p> <p>Mogelijke vragen (verschilt per deelnemer): Klaarleggen: hulpvragen voorstelronde</p> <ul style="list-style-type: none">- Wie bent u, waar woont u?- Huurt u bij Vivare?- Bent u ingeschreven als woningzoekend?- Heeft u verhuisplannen? Wat zoekt u?- Wat is uw motivatie om hier vanavond aanwezig te zijn? <p>Doel: iedereen aan het woord</p>

45	<p>In kaart brengen van probleem en beleving van het probleem</p> <p>Sinds 1 januari 2011 komen alleen nog huishoudens met een totaal belastbaar jaarinkomen tot € 33.614 in aanmerking voor een sociale huurwoning met een huurprijs tot € 652,52. Alle corporaties zijn verplicht zich hieraan te houden.</p> <p>Uitdelen: “De nieuwe Europese regelgeving betekent voor mij persoonlijk ...” “Ik vind het in één woord”</p> <p>Doel: consequenties in kaart brengen. Stemming/sfeer peilen. Proberen iedereen aan het woord te laten.</p>
	<p>1. Probleem van geen woning kunnen vinden <i>Wat betekent dit in het dagelijks leven voor een huishouden.</i></p> <p><input type="checkbox"/> Huishoudens die willen verhuizen komen ‘vast’ te zitten doordat zij niet meer of veel moeilijker een geschikte woning kunnen vinden. - <i>Wat betekent het voor een huishouden wanneer zij niet kunnen verhuizen naar een voor hen geschikte woning? Waar lopen zij tegenaan?</i></p>
	<p>2. Probleem van wel een woning maar hoge huur/hypotheekquote <i>Wat betekent dit in het dagelijks leven voor een huishouden.</i></p> <p><input type="checkbox"/> Huishoudens krijgen het financieel moeilijk wanneer zij gaan verhuizen. De duurdere huurwoningen kosten vaak minimaal 800 euro per maand en kopen (als dat al mogelijk is) is ook een stuk duurder dan een sociale huurwoning. Dit betekent dat de huurquote flink stijgt en dat geld zal ergens (anders) vandaan moeten komen. - <i>Wat betekent een hoge huurquote, in het dagelijks leven, voor een huishouden? Bijvoorbeeld voor het uitgavenpatroon.</i></p> <p>STELLING: Middeninkomens zijn prima in staat om 800 euro huur per maand te betalen.</p>
	<p>3. Kwantiteit vs. kwaliteit discussie <i>Wat betekent het dat men niet kan verhuizen naar de ‘gewenste woning’?</i></p> <p><input type="checkbox"/> Huurders zijn niet dakloos, maar zijn (mede) door de regeling niet in staat te verhuizen naar een door hen gewenste woning. - <i>Wat betekent het voor een huishouden dat hun woning niet kan ‘meegroeien’ met hun levensfase? Is dat heel erg?</i></p> <p>STELLING: Twee kinderen op een kamer kan best, dat was eerder ook altijd. Huurders zijn niet dakloos, dus wat is eigenlijk het probleem?</p>

45	<p>Oplossingen</p> <p>Uitdelen: A4 met oplossingen.</p> <p>Oplossingen die ik zelf kan uitvoeren: Oplossingen die Vivare kan bieden: Andere oplossingen:</p> <p>Doel: in kaart brengen welke oplossingen huurders/woningzoekenden zien en deze rubriceren naar huurders/zelfredzaamheid, Vivare/andere partijen en mogelijke out-of-the box oplossingen buiten de huurder/Vivare om.</p>
	<p>1. Zelfredzaamheid; wat kunnen huurders zelf doen <i>Welke mogelijkheden hebben huurders om zelf iets te doen aan hun situatie.</i></p> <p><input type="checkbox"/> Wat kunnen huishoudens zelf doen om de genoemde effecten en gevolgen het hoofd te bieden? <i>- Huishoudens hebben invloed op hun uitgaven en inkomsten, dus kunnen hier anders mee om gaan maar komen er nog andere ideeën naar voren?</i></p> <p><input type="checkbox"/> Huishoudens zullen bewust met inkomen (werk) bezig zijn om onder de grens te blijven (bijvoorbeeld geen overuren maken), daarnaast worden ze creatief ('trucjes') om toch goedkoop te kunnen huren (alleen inschrijven i.p.v. samen). <i>- Wat is de invloed/betekenis van de regeling op de arbeidscarrière van verschillende personen in een huishouden? Zorgt het voor remming, gaan meer leden van een huishouden werken etc.</i></p> <p>STELLING Mensen zijn zelf creatief en vindingrijk genoeg om met de gevolgen van de regeling om te gaan.</p>
	<p>2. Wat is de rol van verschillende partijen en daarin specifiek de rol van Vivare <i>Wat wordt verwacht van corporaties/gemeenten/overheid en specifiek van Vivare</i></p> <p><input type="checkbox"/> Wat zien onze huurders/woningzoekenden als oplossing voor de genoemde problemen? <i>- Moet er iets aan de regeling veranderen (vb. hogere inkomensgrens) of hebben zij hier hele andere ideeën over?</i></p> <p><input type="checkbox"/> Wat verwachten huurders/woningzoekenden van de corporaties, gemeenten en overheid om de vastgestelde problemen/dilemma's tegen te gaan? <i>- Wat wordt specifiek van Vivare verwacht ten opzichte van de andere partijen.</i></p> <p><input type="checkbox"/> Wat vinden huurders/woningzoekenden van het huidige standpunt van Vivare? <i>Standpunt houdt in dat Vivare momenteel de 10% ruimte die het heeft, laat 'vollopen' met huishoudens met een inkomen boven de 33.614 euro. Is deze 10% vol, dan kunnen huishoudens met een inkomen boven de grens, dit jaar, niet meer bij Vivare terecht. Ook ten opzichte van andere corporaties die de regeling negeren of volledig accepteren.</i></p> <p>Uitdelen: kaartjes accepteren, negeren, 10%, anders.</p> <p>STELLING Vivare moet ervoor zorgen dat er voldoende betaalbare koopwoningen (rond de 1,5 ton) beschikbaar komen.</p>

10 Afsluiting

- Hoe kijkt men terug op het klantenpanel?
- Wat is het belangrijkste dat besproken is?

Praktisch:

- Irscheques uitreiken
- Terugkoppeling
- Dank en wel thuis

Bijlage 4 – Categorieën beleving huurder

Beleving huurder	
Positief	Huurder spreekt ergens positief over
Negatief	Huurder spreekt ergens negatief over
Aanbod	Huurder biedt 'iets' aan
Vraag	Huurder vraagt om 'iets'
Probleem	Huurder (voor)ziet een probleem
Oplossing	Huurder draagt een oplossing voor
Betrokken	Huurder geeft blijk van persoonlijke binding
Neutraal	Huurder geeft geen blijk van persoonlijke binding (zakelijk)
Conflict	Huurder spreekt over tegengestelde standpunten
Harmonie	Huurder spreekt over overeenstemmede standpunten
Beeldspraak	Huurder maakt een vergelijking ter verduidelijking
Overdrijving	Huurder overdrijft om het verhaal kracht bij te zetten
Cliché	Huurder gebruikt een afgezaagde uitdrukking
Cynisme	Huurder gebruikt een verbitterde vorm van spot
Ironie	Huurder gebruikt een milde vorm van spot (niet kwetsend)
Actief	Huurder heeft een actieve houding
Passief	Huurder heeft een passieve houding

Bijlage 5 – Klantprofielen Vivare (ICSB, 2011)

Binnen Vivare zijn vijf klantprofielen bekend, waarin huurders kunnen worden ingedeeld. Deze klantprofielen zijn primair ingedeeld op leeftijd/levensfase en de grootte van het huishouden. Een klant kan van het ene naar het andere klantprofiel doorgroeien, wanneer bijvoorbeeld zijn of haar levensfase veranderd. De vijf klantprofielen die gebruikt worden binnen Vivare zijn Jefke, Wilma, Tarik, Gerrit-Jan en Tiny. Hieronder zal ieder klantprofiel kort worden besproken.

Jefke

Jefke is gemiddeld tussen de 20 en 29 jaar oud (al kan haar leeftijd variëren van 18 tot 34). Ze verdient netto € 500,- tot € 1700,- per maand. Jefke is alleenstaand of samenwonend, en heeft geen kinderen.

Jefke is starter op de woningmarkt en woont nog bij haar ouders of woont in een eigen woning. Indien ze in een eigen woning woont, woont ze hier gemiddeld 4,5 jaar. De meeste Jefke's willen binnen 2 jaar verhuizen. Als Jefke wil verhuizen, wil ze graag een grotere woning. Andere reden om te verhuizen zijn dat ze zelfstandig wil wonen, of dat ze wil kopen in plaats van huren. Jefke wil in de toekomst graag naar een appartement of eengezinswoning verhuizen, met 3 tot 5 kamers. Voor Jefke zijn vooral de prijs van de woning en het comfort binnen de woning belangrijk. Daarnaast hecht ze veel waarde aan de uitstraling van de omgeving. Eenvoudige/standaard voorzieningen in de woning voldoen voor Jefke.

Jefke wil graag dichtbij onderwijsvoorzieningen en recreatieve voorzieningen, zoals horeca, bioscoop, schouwburg en sportvoorzieningen wonen. Ze heeft een voorkeur voor huren, waarbij ze minder dan € 600,- per maand hiervoor wil betalen.

Jefke is meer dan anderen geïnteresseerd in financiële services en bemiddeling bij huurkoop. Ze hecht minder waarde aan maatwerk- en gemaksdiensten.

Jefke kijkt en luistert vooral naar commerciële omroepen. Als Jefke naar regionale tv kijkt, kijkt ze vooral naar Omroep Gelderland. Ze luistert weinig naar regionale radiozenders. Als ze hiernaar luistert, gaat het met name om Keizerstad FM. Jefke leest soms De Gelderlander. Van de huis-aan-huisbladen leest ze vooral Zondagskrant en Arnhemse Koerier. Ze maakt veel gebruik van Hyves of andere netwerksites, zoals Facebook en LinkedIn.

Als Jefke een woning zoekt, zoekt ze met name via woningwebsites. Soms maakt ze ook gebruik van woningcorporaties en makelaarskantoren. In mindere mate zoekt ze via advertenties in dag- en weekbladen en via vrienden en bekenden.

Tarik

Tarik is gemiddeld tussen de 37 en 46 jaar oud (waarbij zijn leeftijd kan variëren van 35 tot 49 jaar). Hij verdient € 500,- tot € 2000,- netto per maand. Hij woont alleen, is gescheiden of (binnenkort) samenwonend, maar heeft geen kinderen. Hij woont gemiddeld ruim 7,5 jaar in zijn huidige woning.

Tarik wil vaak binnen nu en 2 jaar verhuizen. De belangrijkste redenen voor Tarik om te willen verhuizen, zijn een verandering van gezinssituatie, een verandering van werk of de wens om te kopen in plaats van huren. Hij wil graag in een eengezinswoning of appartement met 3 tot 5 kamers wonen. Voor de voorzieningen in deze woning wil hij een eenvoudig tot pluspakket.

Tarik kijkt meer dan anderen naar de uitrusting van de omgeving van de woning. Hij wil graag dichtbij winkels, horecagelegenheden en recreatievoorzieningen, zoals bioscoop en schouwburg, wonen. Hij heeft een voorkeur voor huren, omdat het goedkoper en flexibeler is en hij geen onderhoud hoeft te doen. Hij is geïnteresseerd in verschillende woongerelateerde diensten, zoals gemak-, onderhoud- en veiligheidsservices, een individuele aanpak van badkamer of keuken, etc. Hij hecht minder waarde aan energielevering.

Tarik kijkt vooral naar publieke en commerciële omroepen. Ook kijkt hij veel naar Omroep Gelderland. Hij luistert naar commerciële radiozenders, maar luistert niet veel naar regionale zenders. Soms luistert hij naar Keizerstad FM. Tarik leest De Gelderlander en de Arnhemse Koerier en Zondagskrant. Hij kijkt regelmatig op netwerksites als Hyves, Facebook en LinkedIn. Als Tarik op zoek gaat naar een nieuwe woning, maakt hij vooral gebruik van woningwebsites. Soms zoekt hij via makelaarskantoren of woningcorporaties.

Wilma

Wilma is getrouwd of woont samen. Ze is gemiddeld 30 tot 48 jaar, waarbij haar leeftijd kan variëren van 18 tot 64 jaar. Wilma heeft minstens een thuiswonend kind. Het gezinsinkomen is € 1100,- tot € 2400,- netto per maand. Ze woont ruim 8 jaar in haar huidige woning.

Wilma wil vaak binnen nu en 2 jaar verhuizen. Redenen voor Wilma om te verhuizen zijn de behoefte aan een grotere woning (door verandering van de gezinssituatie), willen kopen in plaats van huren en in een andere buurt willen wonen. Ze wil een eenvoudige tot luxe badkamer en keuken. De geluidsisolatie en inbraakbeveiliging van de gewenste woning zijn basis tot pluspakket. Ze wil een standaard tot ruime buitenruimte.

Wilma kijkt bij een nieuwe woning vooral naar de grootte en veiligheid hiervan. Ze kijkt minder dan anderen naar buurtbinding in de omgeving en de keuzemogelijkheden bij de woning. De woongerelateerde diensten waar Wilma behoefte aan heeft zijn vooral financiële services, bemiddeling bij huurkoop, een individuele aanpak van keuken en badkamer, veiligheid, etc. Ze hecht minder waarde aan schoonmaak en energielevering. Wilma wil vooral dichtbij onderwijs- en sportvoorzieningen wonen. Wilma heeft een voorkeur voor huren, omdat ze dan geen verantwoordelijkheid voor onderhoud heeft en omdat het goedkoper is.

Wilma kijkt vooral naar publieke omroepen en commerciële omroepen. Ook kijkt ze vaak naar Omroep Gelderland. Ze luistert vooral naar commerciële radiozenders of naar Keizerstad FM. Wilma leest De Gelderlander. Van de huis-aan-huisbladen leest ze vooral Zondagskrant en de Arnhemse Koerier. Ze surft met regelmaat op Hyves.

Als Wilma een nieuwe woning zoekt, maakt ze vooral gebruik van woningwebsites, op afstand gevolgd door woningcorporaties, makelaarskantoren en advertenties.

Gerrit-Jan

Gerrit-Jan is getrouwd of woont samen. Hij is 53 tot 61 jaar oud, waarbij zijn leeftijd kan variëren van 50 tot 64 jaar. Gerrit-Jan heeft geen inwonende kinderen (meer). Het gezinsinkomen is € 1100,- tot € 2400,- netto per maand.

Bijna de helft van de Gerrit-Jans wil binnen 2 jaar verhuizen. De belangrijkste redenen zijn behoefte aan een kleinere woning, willen huren in plaats van kopen en andere redenen (bijvoorbeeld gezondheid, buitenland, etc). Gerrit-Jan wil graag in een appartement of seniorenwoning met 3 tot 5 kamers wonen, met standaard tot pluspakket voorzieningen in de woning. Hij kijkt meer dan anderen naar de uitstraling van en keuzevrijheid bij deze woning. Hij is meer dan anderen geïnteresseerd in gemakservices, bemiddeling bij huuroverlast en schoonmaak van de woonomgeving. Hij hecht minder waarde aan woonverzekering, individuele aanpak van badkamer en keuken, etc.

Gerrit-Jan wil graag huren, omdat hij dan geen verantwoordelijkheid voor onderhoud heeft, hij wel financiële zekerheid heeft en omdat het goedkoper is.

Gerrit-Jan wil graag dichtbij openbaar vervoer, winkels, dagrecreatie, bibliotheek, wijkcentrum, kerk en medische/zorg voorzieningen wonen.

Gerrit-Jan kijkt met name naar publieke en commerciële omroepen. Ook kijkt hij veel naar Omroep Gelderland. Hij luistert naar zowel publieke als commerciële radiozenders en naar de regionale zender Keizerstad FM. Gerrit-Jan leest De Gelderlander en de Arnhemse Koerier. Soms is hij actief op Hyves. Als hij op zoek is naar een andere woning, zoekt hij met name via woningwebsites, woningcorporaties en advertenties in dag- en weekbladen.

Tiny

Tiny is een senior. Ze is gemiddeld tussen de 66 en 76 jaar oud, maar haar leeftijd kan variëren vanaf 65 jaar. Tiny is alleenstaand of woont samen, en heeft een netto inkomen van € 1100,- tot € 2800,- netto per maand.

De helft van de Tiny's wil binnen nu en 2 jaar verhuizen. De belangrijkste redenen hiervoor zijn anders (namelijk gezondheidsgerelateerd), de behoefte aan een kleinere woning en de behoefte aan een betere woning, andere buurt en zelfstandig wonen. Tiny wil graag in een seniorenwoning of appartement met 3 tot 5 kamers wonen. Zij heeft vooral behoefte aan standaard tot pluspakket voorzieningen.

Tiny kijkt meer dan anderen naar de service en voorzieningen van de woning. Ze kijkt minder naar de grootte en uitstraling. Qua woninggerelateerde diensten heeft Tiny vooral behoefte aan schoonmaakdiensten en een alarmservice. Ze hecht minder waarde aan financiële services, woonverzekering en bemiddeling bij huurkoop. Tiny wil graag huren, omdat ze dan geen verantwoordelijkheid voor onderhoud heeft en dit haar wel financiële zekerheid biedt.

Tiny wil graag dichtbij winkels, de kerk, het buurtcentrum en de bibliotheek wonen. Ook zijn medische en zorgvoorzieningen en bereikbaarheid van openbaar vervoer belangrijk voor haar.

Tiny kijkt vooral naar commerciële en publieke omroepen. Ook kijkt ze veel naar Omroep Gelderland. Ze luistert vaak naar publieke radiozenders. Ze leest De Telegraaf en De Gelderlander. Ook leest Tiny veel in huis-aan-huisbladen zoals de Arnhemse Koerier en Zondagskrant. Tiny's maken soms gebruik van Hyves.

Als Tiny op zoek gaat naar een nieuwe woning, zoekt zij met name via woningwebsites. Ook zoekt ze via makelaarskantoren of woningcorporaties.

Bijlage 6 – Samenvattend overzicht interviews

In deze bijlage is per interview aangegeven tot welke van de drie onderscheiden groepen de huurder behoort, tot welke klantgroep de huurder behoort en worden enkele hoofdpunten uit ieder interview behandeld.

Interview 1

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
< 33.000 euro	Tarik	Eenieder moet een huis kunnen krijgen als zij dat willen. Eenieder moet zelf kunnen bepalen waar en voor hoeveel zij willen wonen. Alternatieven zijn niet haalbaar voor de groep boven 33.614 euro.

Interview 2

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
< 33.000 euro	Wilma	Niet eerlijk dat iemand met hoog inkomen voor 300/400 euro per maand huurt, dus daarom wel een goede regeling. Verhuizen wordt heel moeilijk. Mensen zullen door de regeling zeker blijven zitten en niet verhuizen! Gevoel van 'vast' zitten. Zullen in de toekomst bewust mee bezig zijn, zorgen dat ze onder de grens blijven.

Interview 3

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
> 33.000 euro en kort	Tarik	Wordt heel moeilijk voor huishoudens; hoge huurquote! Komt in gedrang met andere lasten. Invloed op verhuizing; andere woning vinden zal moeilijk zijn, langer blijven zitten. De alternatieven die er zijn zullen niet haalbaar zijn! Afgezien van het inkomen voor bijvoorbeeld een hypotheek spelen daar ook zaken als leeftijd/ ziektes etc. een rol waardoor het kopen van een huis helemaal onhaalbaar is. Wil ook leuke dingen blijven doen! Wordt moeilijk gemaakt om leuk te kunnen wonen tegen een betaalbare prijs.

Interview 4

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
> 33.000 euro en lang	Wilma	652,52 euro huur, ik vind het nogal wat! Ik vind het nog niet eens zo hoog, 33.000 euro bruto op jaarbasis. Huurders zullen creatief zijn om onder de regeling uit te komen. Kopen zal voor degenen net boven de grens geen optie zijn, afgezien of ze het überhaupt willen. Blijft daardoor langer zitten. Er ontstaan leefbaarheidsproblemen; segregatie. Eenieder moet zelf kunnen bepalen wat ze willen betalen. Starters komen extra in de problemen. Corporaties moeten stellen tegen overheid dat die 90% niet haalbaar is. Is er überhaupt wel aanbod van Vivare in het duurdere segment?

Interview 5

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
< 33.000 euro	Wilma	Huurder vind dat iedereen moet kunnen huren wat en voor hoeveel zij willen. Financieel zouden mensen in de problemen kunnen komen doordat de huurquote te hoog wordt. Alternatieven zijn zeker niet toereikend vanwege financiën! Zowel huur als koop wordt te duur voor mensen die net boven de grens zitten. Starter heeft het al zeer moeilijk en dit wordt door de regeling nog erger. Kan zich voorstellen dat mensen langer blijven wonen in hun huidige woning vanwege de regeling.

Interview 6

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
> 33.000 euro en kort	Gerrit-Jan	Vind het ergens wel goed dat mensen met een kleine beurs worden 'bevoordeeld'. Moet alleen geen achterstandswijken worden door deze regeling. Verloedering. Effecten voor huurders zullen zijn dat het financieel allemaal moeilijk zal worden als ze in duurdere huur terecht moeten. Daarbij wanneer zij dat ontslagen worden/geen werk meer hebben is het helemaal moeilijk. Middeninkomens tussen wal en schip. Alternatieven is maar de vraag of dat haalbaar is.. zeker kopen met steeds strengere hypotheekregels. Doorstroming is een probleem. Huishoudens komen vast te zitten.

Interview 7

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
> 33.000 euro en kort	Tiny	Huurder vind het een goede regeling. Omdat dit tegen gaat dat mensen met een hoog inkomen in goedkope huur wonen. Er komen dan meer woningen beschikbaar voor anderen. Nuance: is het inkomen een vast inkomen of eigen vermogen? De alternatieven zijn zeker weten geen reële alternatieven. Huishoudens boven de grens zullen niet meer aan bod komen. Echter de alternatieven zijn daarbij zeer afhankelijk van de huishoudensamenstelling; nu al kinderen/mogelijk in de toekomst/geen kinderen. Door de regeling zullen mensen minder snel verhuizen. Bedragen zijn arbitrair. Voor de een is het zeer veel en voor de ander niet.

Interview 8

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
< 33.000 euro	Wilma	Ergens wel terecht, met een inkomen boven de 33.000 euro grens moet je meer kunnen betalen. Daarbij is het goed dat deze woningen vrijkomen voor de lagere inkomens. Huishoudens net boven de grens zullen sterk afhankelijk zijn van hun situatie of het problemen oplevert. Bijvoorbeeld huishoudensamenstelling. Of de alternatieven reëel zijn zal per situatie anders zijn. Heeft iemand bijvoorbeeld eigen vermogen of niet, dit kan helpen bij het kopen van een woning. Huurder vind 33.000/35.000 euro veel geld.

Interview 9

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
< 33.000 euro	Wilma	Iedereen moet zelf weten waar en voor hoeveel zij willen wonen. Moet naar individuele situatie worden gekeken! Huurder denkt dat kopen een reëel alternatief is.

Interview 10

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
> 33.000 euro en lang	Gerrit-Jan	'Het is een waanzinsregeling'. 'Ze bereiken er niets mee'. Als tweeverdiener zit je heel snel aan de grens en krijg je geen (goedkoop) huurhuis meer. Kopen is met de steeds strengere hypotheekregels ook niet mogelijk. Alternatieven zijn absoluut niet reëel. 'Welke idioot vind nou 33.614 euro veel'. Als ik al verhuisplannen had, zijn die nu zeker over! Iedereen zou, onder voorwaarden, moeten kunnen huren voor wat zij willen. Er zijn echter wel grenzen. Voor starters is het helemaal moeilijk. Op basis van individuele situatie (vb. gezondheid) zou het wel mogelijk moeten zijn om toch te verhuizen ondanks dat hij/zij net boven de grens zit. Als je er ver boven zit is heel de regeling geen probleem, kun je wel iets anders. Het verkopen van woningen aan inkomens boven de grens zou goed zijn.

Interview 11

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
> 33.000 euro en lang	Wilma	'Ik vind het een beetje schandalig'. Ze geven jongeren minder kans. Heel jammer. Starters zijn de dupe. Probleem daarbij is dat niet verder wordt gekeken naar de achtergrond van een huishouden. Mogelijk in de toekomst kinderen wat het financieel extra moeilijk maakt. Huurder blijft door de regeling langer zitten, want geen zin om meer te betalen. Huishoudens worden door de regeling gedwongen om te kopen. Maar de vraag is of dit haalbaar is. 10% is te weinig, zou meer ruimte moeten zijn.

Interview 12

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
> 33.000 euro en kort	Jefke	De huurder vind de regeling wel rechtvaardig omdat hogere inkomens niet meer heel goedkoop kunnen huren. Een mogelijk neveneffect van de regeling is wel dat woonwijken minder divers worden en mogelijk segregatie kan optreden. De alternatieven die er zijn voor de middeninkomens (33.000 43.000) zijn beperkt volgens deze huurder. Kopen zal zeer moeilijk zijn met bijvoorbeeld een inkomen van 36.000 euro. Huishoudens zullen mogelijk wel moeten inleveren op vakanties/auto etc. De (eventuele) problematiek is echter wel sterk afhankelijk van de samenstelling van het huishouden. Een eenpersoonshuishouden dat boven de grens zit moet zich wel kunnen redden, de situatie zal een stuk moeilijker zijn wanneer het om een gezin gaat volgens deze huurder.

Interview 13

Groep interview	Klantgroep	Hoofdpunten
> 33.000 euro en lang	Wilma	Huurder vind de regeling belachelijk, want je creëert 'buurten'. Snapt wel dat iemand die 100.000 euro per jaar verdient niet in een goedkope huurwoning mag zitten, maar je gaat wel zorgen voor scheiding arm/rijk en daar wilden ze toch net vanaf? Huurder gaat door de regeling niet of zeker minder snel verhuizen (mogelijk zelfs met tegenzin). Gevolg van de regeling is dat huurder in een duurdere woning moet gaan wonen. Dit kan eventueel wel maar willen ze niet. Man is al een keer in WW gekomen en dan is de huidige huurwoning nog betaalbaar maar een duurdere niet! Regeling belemmerd wel heel erg de mogelijkheden. Mensen gaan zorgen dat ze wel onder de grens blijven, of verzinnen 'trucjes' zoals geen loonsverhoging. Kopen wil de huurder niet. Maar zal ook niet haalbaar zijn voor de middengroep. Met name starters komen extra in de problemen. Grens is te arbitrair, maar hogere inkomens (vb. 100.000 euro) aanpakken in sociale huur is oké.

Bijlage 7 – Samenvattend overzicht focusgroep

In deze bijlage staan de belangrijkste ‘ruwe’ uitkomsten van de focusgroep beschreven.

2.1. Inleiding

Een korte voorstelronde, waarin alle deelnemers zich introduceren, levert een aantal eerste inzichten op. Minimaal twee deelnemers hadden totdat zij voor de focusgroep werden uitgenodigd, nog niet eerder gehoord van de nieuwe regeling. Een aantal anderen was wel op de hoogte van de nieuwe regeling.

Een van de deelnemers die behoort tot de groep middeninkomens vindt het onrechtvaardig dat mensen die minder verdienen dan hij, huur- en zorgtoeslag ontvangen en per saldo meer overhouden. “Als je er net boven zit, dan betaal je overal de volle mep voor.”

Over het hoe, waarom en de consequenties van de nieuwe regeling bestaat veel onduidelijkheid onder de deelnemers.

Verschillende deelnemers zijn van mening, dat reageren op woningen voor 1 januari 2011 ook al zeer moeizaam ging. Hun kansen op een woning waren – los van de nieuwe regeling – met de inschrijftijd die ze hadden al zeer gering.

2.2. Wat betekent de nieuwe regeling voor huurders en woningzoekenden persoonlijk?

De deelnemers van de focusgroep hebben kort op papier ingevuld wat de nieuwe regeling voor hen persoonlijk betekent. De resultaten zijn in de tabel op de volgende pagina weergegeven.

De nieuwe Europese regelgeving betekent voor mij persoonlijk...	Ik vind het in één woord...
“Dat ik feitelijk gedwongen word om (op langere termijn) duur te huren van een woningcorporatie of op korte termijn duur particulier te huren”	Schandalig
“Moeilijk, de mogelijkheden beperkt”	Jammer
“Dat ik geen idee heb, wat wij wel of niet kunnen huren”	Lastig
“Minder keuzes”	Bagger
“Veel rekenwerk, wat draagkracht betreft”	Onduidelijk
	Discriminatie
“Dat mijn mogelijkheden beperkt worden”	Struikelblok
“Ik had er nog geen last van”	Wel vervelend
“Dat ik voorlopig blijf zitten waar ik zit”	Vervelend, demotiverend
“Voorlopig niet zo veel”	Lachwekkend
“Dat ik bepaalde stappen moet ondernemen”	Vreemd verhaal
“Indirect een goede maatregel”	Slecht/goed

Van al de deelnemers in de focusgroep zijn er op het moment van de focusgroep vier actief op zoek naar een andere woning. Anderen zijn net verhuisd of verwachten dit de komende 1 à 2 jaar te gaan doen. De vier huurders die actief op zoek zijn hebben allemaal een middeninkomen en worden bij het zoeken naar een nieuwe woning geconfronteerd met de regeling. Wanneer zij spreken over de regeling gebruiken zij de volgende woorden:

- Schandalig
- Vervelend, demotiverend
- Onduidelijk
- Discriminatie

Vervolgens is hen gevraagd wat de nieuwe regeling betekent in hun dagelijkse leven. Zij hebben immers op het moment van de focusgroep al met de regeling te maken. De vier personen beschrijven hun situaties als volgt:

Persoon 1.

“Ik moet duur gaan huren. Ik wil niet kopen, dat belemmert mij in mijn vrijheid. Duur huren betekent interen op mijn spaargeld. Misschien moet ik weer bij mijn ouders gaan wonen, als mijn [tijdelijk huisbewaarders] contract afloopt. Of ik vraag afslag [tegenovergestelde van opslag] bij mijn werkgever, zodat ik minder ga verdienen.”

Persoon 2.

“We moeten duur gaan huren, maar kunnen niet meer betalen dan 700 euro. Of we moeten in Groningen gaan wonen, maar dat willen we niet. Ik kan ook minder opdrachten aannemen [als zzp-er] maar dat gaat ten koste van mijn klanten.”

Persoon 3.

“Ik ben verloofd, ik ga trouwen. Moet ik op straat slapen? Ik betaal nu 900 euro aan een particulier maar dat is te veel. Ik heb een eigen bedrijf. Kan ik mezelf met een laag loon op de loonlijst zetten?”

Persoon 4.

“Ik had nog een keer willen verhuizen naar een woning met een tuin. Los van deze nieuwe regeling was dat al moeilijk, gezien de woningmarkt. Ik probeer nu op een andere manier een balans te vinden [in mijn leven] mij leuk vind ik het niet. Ik vind het demotiverend.”

2.3. Wat betekent de nieuwe regeling voor de leefbaarheid en voor wijken/buurtten?

Enkele deelnemers van de focusgroep maken zich zorgen over een toenemende verdeeldheid tussen rijk en arm in wijken en buurten. Door de nieuwe regeling gaan sociale huurwoningen uitsluitend naar mensen met een laag inkomen. Dit zijn veelal werklozen, inactieven en probleemgevallen, vinden enkele deelnemers. Een van hen formuleert het als volgt. “Het wordt er niet leuker op, als er straks alleen nog maar mensen in mijn complex wonen, die niet werken. De buurt wordt er niet beter op. En ik kan niet meer verhuizen uit een flat die achteruit gaat.”

Een van de deelnemers vindt de regeling op zichzelf geen slechte zaak, maar vreest wel voor de gevolgen voor de leefbaarheid. “Een samenleving creëer je door samenhang te creëren. Door deze regeling krijg je verdeeldheid. De rijke mensen wonen daar en wij zitten hier.”

2.4. Onduidelijkheid en onwetendheid

Over de nieuwe regeling bestaat veel onduidelijkheid onder de deelnemers van de focusgroep. De deelnemers zijn onwetend over het hoe, het waarom en over de consequenties. Zij stellen tijdens de focusgroep de volgende vragen:

- Is deze regel bedacht om scheefwonen tegen te gaan?
- Waarom is gekozen voor 33.614?
- Hoe wordt het inkomen berekend als je (als zzp-er) een jaarlijks wisselend inkomen hebt?
- Mag ik mezelf als eigenaar van een bedrijf een loon toekennen dat onder de middeninkomengrens ligt, zodat ik in aanmerking kom voor een sociale huurwoning?
- Gelden de regeling en de inkomensgrens ook in andere Europese landen?
- Wat gebeurt er als woningcorporaties de regel negeren?
- Waarop is de 10% van Vivare gebaseerd?
- Kan het ook 15, 20, 30% worden?
- Wat heeft 'staatssteun' te maken met '90%'?
- Welke creatieve oplossingen ziet Vivare om de middeninkomens te helpen?

De deelnemers zijn van mening dat huurders en woningzoekenden beter geïnformeerd moeten worden over de nieuwe regeling. Een van hen concludeert, dat je als woningzoekende pas ervaart wat de regeling betekent, als je verhuist. "Hoe vaak doe je dat? Eens in de vijftien jaar? Dan blijkt dat er een nieuwe regeling is en dat overrompelt je. Dat is sneaky."

2.5. Middeninkomens en duurdere huur

De in de focusgroep aanwezige middeninkomens zien zichzelf gedwongen om een woning te kopen of duurder te huren. Over de hoogte van de huur die middeninkomens kunnen/willen betalen, bestaan verschillende inzichten.

Twee personen hebben ervaring met het betalen van 900-1000 euro huur per maand. Zij ervaren dit als (zeer) fors. Een van de twee zet de huur die hij betaalde, 1000 euro, af tegen het inkomen van 2000 euro per maand dat hij verdiende. "Dat is veel, hoor." Omdat hij alleenstaand was en eenvoudig leefde, was het net haalbaar.

Een persoon zegt bereid te zijn meer huur te betalen dan € 652,52, echter niet meer dan € 700 per maand. Een andere deelnemer vindt dat pas afgestudeerden, die gewend waren 500 euro (per persoon) voor een kamer te betalen, best 900-1000 euro voor een woning kunnen betalen wanneer zij gaan samenwonen.

Duurder huren gaat ten koste van sparen, betoogt een deelnemer. "Ik houd nu elke maand 200, 300 euro over. Dat gaat dan op aan huren." Hij vreest dat hij door duurder te huren, zal interen op zijn spaargeld.

De gespreksleider houdt de deelnemers een stelling voor. De stelling is: "Middeninkomens zijn prima in staat om 800 euro huur per maand te betalen."

De deelnemers laten een groene kaart zien als zij het met de stelling eens zijn en een rode als zij het met de stelling oneens zijn.

Eens	5
Oneens	6

Eén persoon stemt niet, omdat hij de stelling te zwart-wit vindt.

Hij vindt dat je niet in zijn algemeenheid kunt zeggen, of middeninkomens 800 euro kunnen betalen. “Dat is voor iedereen verschillend en afhankelijk van individuele lasten bijvoorbeeld een ziek kind.”

Vooraf de deelnemers die net (een paar tientjes) boven de inkomensgrens van 33.614 zitten, ervaren problemen, vinden enkele deelnemers. “Wij komen niet in aanmerking voor toeslagen.”

2.6. Middeninkomens en het kopen van een woning

Een van de aanwezige deelnemers (met een middeninkomen) heeft begin 2011 eieren voor zijn geld gekozen en een appartement gekocht. Hij heeft berekend wat huren hem zou kosten en dit afgezet tegen het bedrag dat hij betaalt voor een hypotheek.

Een van de deelnemers zegt dat het kopen van een woning alleen mogelijk is, wanneer je jonger bent. Hij ziet door zijn leeftijd (59 jaar) voor zichzelf geen mogelijkheid om een hypotheek te krijgen.

Twee deelnemers, waaronder ook de deelnemer die een woning gekocht heeft, noemen verschillende nadelen van het kopen van een woning. Het belemmert je in je vrijheid en flexibiliteit. Wanneer je een woning huurt, is het gemakkelijker om te verhuizen naar een andere regio of een ander land.

2.7. Zelfredzaamheid

Wat kunnen huurders die last hebben van de nieuwe regeling zelf doen om iets te veranderen aan hun situatie?

Naast onwetendheid en onduidelijkheid overheerst ook een zeker gelatenheid de focusgroep. Wanneer je kans op verhuizen/een andere woning is geslonken doordat je een middeninkomen hebt, zit je vast en blijf je zitten, verwoord een van de deelnemers. “We zijn maar even gestopt met zoeken.” Andere opties zijn het verkennen van de particuliere huurmarkt, reageren op woningen vanaf € 652,52, het kopen van een woning, in Duitsland of Groningen gaan wonen, alleen inschrijven (i.p.v. samen) of zorgen dat je minder verdient dan € 33.614.

De deelnemers zien enkele mogelijkheden om ervoor te zorgen dat je minder verdient dan € 33.614. Zij doen de volgende suggesties:

- Baan met bepaald inkomen niet aannemen.
- Minder opdrachten aannemen oftewel omzet maken (zzp-ers) waardoor belastbaar inkomen daalt.
- Jezelf een laag salaris toekennen (ondernemers).
- ‘Afslag’ vragen aan je werkgever (antoniem voor ‘opslag’) en dit het volgende jaar of via pensioenstortingen verrekenen.
- Tijdelijk apart gaan wonen (in plaats van samenwonen).

Meerdere personen zijn van mening dat het manipuleren van je inkomen, om onder de inkomensgrens uit te komen, geen goede zaak is en dat er niet op individueel maar op een ander niveau gezocht moet worden naar oplossingen.

2.8. Rol van Vivare

Wat verwachten de woningzoekenden en huurders van corporaties en van Vivare? De deelnemers mogen, als het gaat om de strategie van Vivare, tijdens de focusgroep hun voorkeur uitspreken voor een van de vier opties:

- Vivare moet regeling accepteren
- Vivare moet regeling negeren
- Vivare moet doorgaan met de 10% regeling
- Vivare moet iets anders doen

Hoewel de deelnemers het moeilijk vinden om een keuze te maken, aangezien zij niet weten wat de consequenties zijn van de regeling negeren, maken zij toch een keuze.

Accepteren	1 keer
Negeren	4 keer
10%	0 keer
Iets anders	6 keer

De regeling doet geen recht aan individuele situaties van mensen, vindt een deelnemer. Hij vindt dat de regeling van bovenop is opgelegd. Vier personen vinden dat Vivare de regeling moet negeren. Zij zijn van mening, ondanks dat zij de consequenties van negeren niet weten, dat Vivare de regeling aan haar laars moet lappen.

Zes personen kiezen voor 'iets anders'. Ze doen de volgende suggesties:

- De 10% verhogen naar 15, 20, of 30%
- Het percentage (nu 10%) koppelen aan het aantal personen dat in een regio tot de categorie middeninkomens behoort. Woningen naar rato aanbieden, deze verhouding jaarlijks aanpassen.
- Meer huurwoningen aanbieden net boven € 652,52.
- Beter kijken naar individuele situaties zoals ouderen, mensen met kinderen en huishoudens die net op de grens zitten. Het sociale aspect in het oog houden.
- Huurders niet beschouwen als 'nummertjes' maar als mensen. Elk huishouden heeft zijn eigen, specifieke achtergrond.
- Huurders beter informeren en begeleiden.

Bijlage 8 – Corporaties in het werkgebied van Vivare en de 33.000 euro regeling

Corporatie	Wel/geen actieve sturing n.a.v. 33.000 euro regeling
Portaal	Actieve sturing, geen huishoudens boven 33.614 euro.
Mooiland Vitalis	Actieve sturing, geen huishoudens boven 33.614 euro.
Ijsselland	Actieve sturing, geen huishoudens boven 33.614 euro.
Volkshuisvesting	Geen actieve sturing, wel huishoudens boven 33.614 euro.
Waardwonen	Actieve sturing, geen huishoudens boven 33.614 euro.
Woongenoot	Actieve sturing, mogelijk enkele huishoudens binnen 10% ruimte.
De gemeenschap	Actieve sturing, geen huishoudens boven 33.614 euro.
Heteren	Actieve sturing, geen huishoudens boven 33.614 euro.
Vivare	Actieve sturing wanneer 10% ruimte vol is (per 18 juli het geval).
Talis	Actieve sturing wanneer 10% ruimte vol is (per 25 juli het geval).
Omnia	Actieve sturing, binnen de 10% ruimte krijgen huishoudens onder de 33.614 euro voorrang.
Laris Wonen	Actieve sturing, geen huishoudens boven 33.614 euro.
Standvast	Actieve sturing, geen huishoudens boven 33.614 euro.
Oosterpoort	Actieve sturing, geen huishoudens boven 33.614 euro.
Gendt	Actieve sturing, geen huishoudens boven 33.614 euro.