



Niet-DAEB strategie woningcorporaties: doen of niet doen?

Fons Lustenhouwer (Platform31)

Uitgave

Platform31

Den Haag, november 2018

Auteur: Fons Lustenhouwer (Platform31)

Redactie: Platform31

Platform31

Kennis- en netwerkorganisatie Platform31 ziet de **trends** in stad en regio. We **verbinden** beleid, praktijk en wetenschap rondom actuele vraagstukken en komen tot een **aanpak** waarmee bestuurders, beleidsmakers en uitvoerders direct aan de slag kunnen. De oplossingen houden we niet voor onszelf: **iedereen profiteert mee** van de resultaten.

Postbus 30833, 2500 GV Den Haag

www.platform31.nl

Hoewel grote zorgvuldigheid is betracht bij het samenstellen van dit rapport, aanvaarden Platform31 en de betrokkenen geen enkele aansprakelijkheid uit welke hoofde dan ook voor het gebruik van de in deze publicatie vermelde gegevens. Alles uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt mits de bron wordt vermeld.

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
1 Aanleiding	7
2 Vastgoedstrategie	14
3 Conclusies	19

Samenvatting

Woningcorporaties vervullen met hun omvangrijke woningportefeuilles een belangrijke rol in de Nederlandse woningmarkt. Niet alleen met sociale huurwoningen, maar ook met huurwoningen waarvan de huurprijs boven de liberalisatiegrens (meer dan 710,68 euro, prijspeil 2018) ligt. Juist in dit segment van de woningmarkt is de marktdruk hoog en het aanbod beperkt.

Sinds 1 januari 2018 hebben corporaties in de bedrijfsvoering, conform de Woningwet 2015, een scheiding aangebracht tussen hun sociale huurwoningen (DAEB) en de duurdere, geliberaliseerde of nog te liberaliseren woningen (niet-DAEB). Daarmee is de omvang van het duurdere deel van het woningbezit een stuk zichtbaarder geworden. In de aanloop naar deze scheiding bezonnen corporaties zich op hun beleid ten aanzien van dit woningbezit.

Platform31 onderzocht de beleidskeuzes die corporaties voor het niet-DAEB deel van hun portefeuilles hebben gemaakt. Het lijkt erop dat de meeste corporaties geen hoge ambities koesteren ten aanzien van dit deel van het bezit. Op termijn verwachten de meeste corporaties dit deel van het woningbezit af te bouwen. Slechts een klein deel voorziet op korte termijn groei. Uitgaande van deze keuzes mag van de meeste woningcorporaties in het middeldure huursegment geen grote rol worden verwacht.

Keuzes en beleidsvoornemens

Welke keuzes maken corporaties en welke beleidsvoornemens hanteren zij voor hun niet-DAEB woningbezit?

5

- De meeste ondervraagde corporaties beschikken per 1 januari 2018 over een niet-DAEB portefeuille. Vaak is gekozen voor een administratieve scheiding tussen DAEB- en niet-DAEB activiteiten.
- De samenstelling van de niet-DAEB portefeuilles is divers. Naast woningen bestaat de portefeuille ook uit een aanzienlijk aandeel parkeerplaatsen. Een kleiner deel bestaat uit voornamelijk bedrijfsmatig onroerend goed. De woningen bevinden zich vaak in gemengde complexen met zowel DAEB als niet-DAEB woningen, hoofdzakelijk in stedelijk gebieden.
- Doordat corporaties doorgaans complexen met niet-DAEB woningen in zijn geheel overhevelen, zijn ook DAEB-woningen in de niet-DAEB tak van corporaties beland. Ook vergrootte een relatief kleine groep corporaties, die de groep met (lage) middeninkomens actief wil bedienen, op deze wijze het potentiële aanbod voor deze doelgroep. In totaal gaat het om ongeveer 40 procent van het niet-DAEB woningbezit.
- Hoewel de meeste corporaties verwachten dat de behoefte aan middeldure (niet-DAEB) huurwoningen in hun werkgebied gelijk blijft of groeit, verwacht men op de korte termijn een afname van het niet-DAEB deel van hun woningbezit. Ook op de middellange termijn verwachten corporaties een geleidelijke afname van het bezit.
- Hoe groter de druk op de woningmarkt in het werkgebied van corporaties, des te vaker voorziet men stabilisatie van het niet-DAEB bezit, zowel op de korte als op de (middel)lange termijn. Wanneer er weinig druk ervaren wordt op de woningmarkt verwachten woningcorporaties vaker dat de omvang van het niet-DAEB bezit zal afnemen.
- Als het gaat om het toewijzingsbeleid dan valt op dat het niet-DAEB deel van het woningbezit voornamelijk wordt toegewezen aan lage middeninkomens en aan huishoudens met een inkomen vanaf 40.349 euro.

- Het jaarlijkse huurbeleid voor niet-DAEB woningen is bij de meeste corporaties inflatievolgend. In het algemeen worden de huren van niet-DAEB woningen bij mutatie geharmoniseerd. Bij de afwegingen niet-DAEB woningen met een huurprijs onder de liberalisatiegrens te liberaliseren, spelen lokale marktomstandigheden en doelgroepkeuze een rol.

1 Aanleiding

De in 2015 in werking getreden herziene Woningwet veranderde het werkterrein van corporaties aanzienlijk. De invoering van de verschillende maatregelen was ingrijpend. De Woningwet beoogde onder andere het werkveld van corporaties terug te brengen naar de kerntaak, weglek van maatschappelijk vermogen naar meer marktgerichte activiteiten te voorkomen en - in het geliberaliseerde deel van de woningmarkt - een gelijk speelveld met marktpartijen te creëren. Woningcorporaties werden hiertoe onder meer verplicht hun maatschappelijk georiënteerde activiteiten te scheiden van hun marktgerichte activiteiten (zie kader). Het aanbrengen van deze scheiding moest per 1 januari 2018 in de bedrijfsvoering gerealiseerd zijn.

In het voorjaar van 2018 is de wettelijke scheidingsplicht door de Autoriteit woningcorporaties geëvalueerd.¹ De doeltreffendheid, legitimatie en doelmatigheid van de in 2016 en 2017 doorlopen scheidingsoperatie stonden daarbij centraal. Hoewel de algemene conclusie was dat de scheidingsoperatie bijdraagt aan herstel van vertrouwen in de sector, konden over de effecten nog geen harde conclusies worden getrokken. De operatie was immers net achter de rug.

Om meer zicht te krijgen op de beleidsmatige effecten van de scheidingsoperatie onderzocht Platform31 de portefeuillestrategie van corporaties ten aanzien van het niet-DAEB deel van de woningportefeuille. Daarbij is gefocust op de vraag in hoeverre corporaties zich actief richten op het ontwikkelen van de niet-DAEB portefeuille en hun voornemens voor de korte en middellange termijn. De keuzes die woningcorporaties hierin maken, kunnen op den duur gevolgen hebben voor de beschikbaarheid van betaalbare middeldure huurwoningen en daarmee op de positie van huishoudens met een middeninkomen op de woningmarkt. Het aanbod voor deze doelgroep is relatief klein en het beschikbare aanbod is voor deze doelgroep vaak niet betaalbaar.² De uitkomsten van dit onderzoek kunnen daarom voor beleidsmakers woningmarkt bij gemeenten, corporaties en marktpartijen interessant zijn.

7

¹ Twee onder één kap; Evaluatie scheiding DAEB en niet-DAEB; ADTOPConsult, april 2018.

² Middeninkomens op de woningmarkt, ruimte op een krap speelveld; PBL, november 2017.

DAEB/niet-DAEB: scheiden van maatschappelijke en marktgeoriënteerde activiteiten

De kern van het aanbrengen van de scheiding DAEB/niet-DAEB ligt in het voorkomen dat de sociale taak van woningcorporaties als ongeoorloofde staatssteun kan worden aangemerkt. De maatschappelijk georiënteerde taken van de corporatie worden, in lijn van regels van de Europese Commissie, als Diensten van Algemeen Economisch Belang (DAEB) aangeduid. Deze diensten zijn in de herziene Woningwet van 2015 omschreven: het bouwen, verhuren en beheren van sociale huurwoningen, bepaalde specifiek omschreven vormen van maatschappelijk vastgoed en diensten ten behoeve van de leefbaarheid in de directe nabijheid van het eigen woningbezit. De herziene Woningwet schrijft corporaties voor een scheiding tussen maatschappelijke en marktgeoriënteerde activiteiten aan te brengen. Daarnaast dwingt de Woningwet woningcorporaties meer te focussen op hun kerntaak, i.c. het verhuren van sociale huurwoningen aan de doelgroep.

De marktgeoriënteerde taken van woningcorporaties, zoals het ontwikkelen, verhuren en beheren van huurwoningen in de vrije sector, bedrijfsmatig/commercieel vastgoed en het leveren van diensten die niet met de verhuur van het DAEB-vastgoed te maken hebben, worden aangeduid als niet-DAEB. In beginsel is het aan marktpartijen om deze activiteiten op te pakken. Toch is het corporaties onder de Woningwet toegestaan bepaalde niet-DAEB activiteiten te ontplooiën. Bijvoorbeeld wanneer in herstructureringsgebieden qua inkomenssamenstelling een meer gedifferentieerde samenstelling van de wijk wenselijk is. De bouw van niet-DAEB woningen, i.c. huurwoningen in het geliberaliseerde segment, behoort dan tot de mogelijkheden. Deze activiteiten zijn aan voorwaarden gebonden.

8

De wetgever gaf corporaties drie mogelijkheden om een scheiding tussen DAEB- en niet-DAEB activiteiten aan te brengen:

1. Door de activiteiten binnen de eigen organisatie via een gescheiden boekhouding te verdelen in een DAEB-tak en een niet-DAEB-tak: **de administratieve scheiding.**
2. Door de niet-DAEB activiteiten af te splitsen in een (of meer) juridische dochter(s): **de juridische splitsing.**
3. De corporatie kon ook kiezen voor een combinatie, waarbij een gedeelte van de niet-DAEB activiteiten middels een administratieve scheiding binnen de eigen organisatie en een gedeelte in een juridische dochter wordt ondergebracht: **het hybride model.**

Voor de administratief gescheiden niet-DAEB-tak geldt dat sprake moet zijn van een marktconforme exploitatie.³

Interne bedrijfseconomische overwegingen, lokale marktomstandigheden en de strategische visie op de toekomst bepaalden doorgaans de modelkeuze van iedere corporatie. Uiteindelijk kozen van alle corporaties (334) 206 voor een administratieve scheiding, 8 voor het hybride model en 3 voor een juridische splitsing.⁴ De overige corporaties vallen onder het zogenaamde 'verlichte regime'.

* Onder het 'verlicht regime' vallen woningcorporaties die én gedurende twee boekjaren een jaaromzet hebben van minder dan 30 miljoen euro, én waarvan de niet-DAEB-activiteiten maximaal 5 procent bedragen van de jaaromzet, én de niet-DAEB-investeringen per boekjaar maximaal 10 procent bedragen van de totale jaarinvesteringen.

³ Beoordelingskader scheiding DAEB/niet-DAEB, Autoriteit woningcorporaties, mei 2016.

⁴ Sectorbeeld woningcorporaties 2017, Autoriteit woningcorporaties, januari 2018.

Onderzochte corporaties geven een goed beeld van de sector

Voor het onderzoek is in opdracht van Platform31 door RIGO Advies een enquête uitgezet onder alle woningcorporaties in Nederland die de vastgoedportefeuille administratief hebben gescheiden (206), dan wel hybride (8) of juridisch (3) hebben gesplitst. De vragenlijst bevatte vragen over omvang en samenstelling van de niet-DAEB portefeuille, over het gekozen scheidingsmodel, over de beleidsstrategie en toekomstplannen en over toewijzings- en het huurbeleid.

Van de verstuurde (online) vragenlijsten zijn er in totaal 56 door corporaties ingevuld teruggestuurd. Deze corporaties vertegenwoordigen 31 procent van alle corporatiewoningen en 26 procent van de corporaties met een administratief gescheiden of juridisch gesplitste woningportefeuille. Gezamenlijk beheren ze 43 procent van het niet-DAEB bezit in de corporatiesector.

Worden de niet-DAEB portefeuilles van de onderzochte corporaties vergeleken met de totale niet-DAEB portefeuille van alle corporaties, dan blijkt het aandeel woningen iets ondervertegenwoordigd ten opzichte van het aandeel niet-woningen. Waar de totale niet-DAEB portefeuille in de sector voor 68 procent⁴ bestaat uit woongelegenheden, is dit voor de onderzoekspopulatie zo'n 45 procent.

Wanneer wordt gekeken naar de verdeling van het woningbezit (aantal vhe's) onder de respondenten, dan blijkt dat 30 procent een kleine corporatie is (tot 5.000 vhe's), 40 procent is een middelgroot (5.000-15.000 vhe's) en de resterende 30 procent is een grote corporatie (15.000 of meer vhe's).

De spreiding van de respondenten over de negentien woningmarktgebieden in Nederland is gelijkmatig. Verdeeld naar 3 subregio's ziet de verdeling van respondenten er als volgt uit:

9

Figuur 1 Verdeling respondenten naar marktgebied



* Vanaf noordelijke vleugel Randstad tot aan Zwolle en vanaf zuidelijke vleugel Randstad t/m Metropoolregio Eindhoven.

Wanneer een onderscheid wordt gemaakt naar woningmarktsituatie, dan zien we dat 24 van de ondervraagde corporaties deze omschrijven als 'veel druk op de woningmarkt'. Nog eens 22 corporaties ervaren een gemiddelde druk op de woningmarkt en 10 corporaties ervaren weinig marktdruk.

Tabel 1 Onderscheid naar de verdeling van het woningbezit en de woningmarktsituatie

	Veel druk op de woningmarkt	Gemiddelde druk op de woningmarkt	Weinig druk op de woningmarkt	Totaal
Kleine corporatie	10	4	3	17
Middelgrote corporatie	10	8	4	22
Grote corporatie	4	10	3	17
Totaal	24	22	10	56

Ondanks de enigszins afwijkende samenstelling van hun niet-DAEB portefeuilles voor wat betreft de verhouding woongelegenheden/niet-woongelegenheden, vormen de in het onderzoek betrokken corporaties een redelijke doorsnede van de corporatiesector. De onderzoeksresultaten zijn gebaseerd op de respons van deze 56 corporaties.

Administratief scheiden favoriet

We vroegen corporaties voor welke scheidings-/splitsingsvorm zij kozen voor hun activiteiten en wat hierbij de belangrijkste afwegingen waren. 53 corporaties kozen voor een administratieve scheiding (95%). Twee corporaties kozen voor een hybride scheiding (administratief gescheiden, vastgoed in BV) en één voor een juridische splitsing.

10

Een kwart van de ondervraagde corporaties (25%) noemt als belangrijkste voordeel van een administratieve scheiding, dat deze aansluit bij de *“wens om flexibel te kunnen zijn, met name om te kunnen inspelen op de leefbaarheid in wijken”, “om in te kunnen spelen op veranderende (markt)omstandigheden” en “omdat de corporatie geen ambities heeft om buiten de eigen woningmarkt te opereren”*. Bovendien speelt bij een aantal corporaties dat bij een administratieve scheiding, afgezien van de eis van bedrijfseconomische levensvatbaarheid van zowel DAEB en niet-DAEB gedeelte, door de wetgever geen beperkingen zijn gesteld aan de omvang van de niet-DAEB portefeuille. Ook vond men van belang dat stakeholders, zoals gemeenten en huurdersorganisaties, bij een administratieve scheiding invloed kunnen blijven uitoefenen op de gehele portefeuille van de corporatie (DAEB en niet-DAEB).

Tevens wordt de dreiging dat het Rijk corporaties bij een juridische splitsing kan dwingen het niet-DAEB bezit af te stoten, genoemd als één van de redenen om voor de administratieve scheidingsvorm te kiezen.

Een groot deel van de corporaties (40%) geeft aan zich vooral te richten op de sociale doelgroep en de DAEB-portefeuille. Deze corporaties laten het realiseren van niet-DAEB woningen bij voorkeur over aan marktpartijen. Zij zien de niet-DAEB activiteiten *“niet als kerntaak van de corporatie”* en hebben geen ambities (meer) om het doorgaans kleine aantal niet-DAEB woningen verder te vergroten en door te ontwikkelen. De als *“low profile”* betitelde administratieve scheiding wordt dan als meest passend ervaren.

Zo'n 21 procent van de respondenten koos om *“praktische en pragmatische redenen”* voor een administratieve scheiding. *“Hou het simpel”*, de hoge kosten van een juridische splitsing en het zo laag mogelijk houden van administratieve en financiële lasten worden hierbij als overwegingen genoemd. Voor een enkele corporatie leverde een juridische splitsing geen levensvatbare rechtspersoon op. Ook deze corporaties beschouwen zichzelf vooral als DAEB-corporatie.

De respondenten die hebben gekozen voor een hybride of juridische splitsing, noemden het verkrijgen van *“geïntegreerde wijken”* en het realiseren van *“de meest transparante scheiding in investeringsstromen”* als belangrijke motieven.

Grotere woningen in stedelijk gebied

Alle 56 onderzochte corporaties beschikten per 1 januari 2018 over een niet-DAEB portefeuille. De verdeling van de niet-DAEB portefeuille naar vastgoedcategorie is in Tabel 2 weergegeven. Zo'n 44,6 procent van de niet-DAEB eenheden van de ondervraagde corporaties bestaat uit woningen. Daarnaast bestaat bijna een even groot gedeelte (43,8%) van de totale niet-DAEB portefeuille van deze corporaties uit parkeerplaatsen.

Tabel 2 Omvang niet-DAEB portefeuille naar vastgoedcategorie

Woningen	39.723	44,6%
Parkeerplaatsen	38.998	43,8%
Eenheden BOG*	5.537	6,2%
Overige eenheden	4.826	5,4%
Totaal aantal vhe's	89.084	100%

*BOG: Bedrijfsmatig onroerend goed

De niet-DAEB woningportefeuilles van de onderzoeksgroep bestaan gemiddeld voor 58 procent uit eengezinswoningen en voor 42 procent uit appartementen. Het gaat om relatief grotere woningen met gemiddeld respectievelijk 199 en 188 WWS-punten. Ter vergelijking: het gemiddeld aantal WWS-punten van alle corporatiewoningen, incl. het niet-DAEB bezit, ligt rond 144.⁵

11

De niet-DAEB woningen bevinden zich voornamelijk in stedelijk gebied. Van de bevroegde corporaties heeft 62 procent niet-DAEB bezit in randgebieden van de stedelijke centra, 52 procent heeft niet-DAEB woningen in centrum stedelijk gebied, en 50 procent in de randen/buitenwijken van de stad. Slechts 27 procent van de ondervraagde corporaties heeft (ook) niet-DAEB in landelijk gebied.

Kleine aantallen vaak versnipperd en verspreid liggend

Verder valt op dat het bij de niet-DAEB woningportefeuilles van de onderzochte corporaties niet alleen om relatief kleine aantallen gaat - gemiddeld 5 procent van het woningbezit –, maar vaak ook om versnipperd, verspreid liggend bezit. Bijna 75 procent van de respondenten geeft aan dat de niet-DAEB woningportefeuille vooral bestaat uit gemengde complexen met DAEB en niet-DAEB woningen, aangevuld met enkele complexen met uitsluitend niet-DAEB woningen.

⁵ Cijfers over bouwen en wonen, Ministerie Binnenlandse Zaken, april 2016.

Tabel 3 Aandeel niet-DAEB in volledige niet-DAEB complexen

Aandeel volledig in niet-DAEB complexen		
Volledig gemixt	8	15%
tot 10%	2	4%
10-25%	12	22%
25-50%	11	20%
50-75%	8	15%
75-100%	8	15%
100% niet-DAEB	3	5%
n.b.	4	7%
Totaal	56	100%

Het gedeelte van de niet-DAEB woningen dat zich in volledig niet-DAEB complexen bevindt, verschilt sterk per corporatie (tabel 3). Van de respondenten geeft 15 procent aan dat het niet-DAEB bezit zich volledig in gemixte complexen van DAEB en niet-DAEB bezit bevindt. Bij nog eens 26 procent bevindt maximaal een kwart van de niet-DAEB woningen zich in volledig niet-DAEB complexen. Het grootste deel van de niet-DAEB woningen van de corporaties ligt dus verspreid in complexen tussen de reguliere sociale huurwoningen.

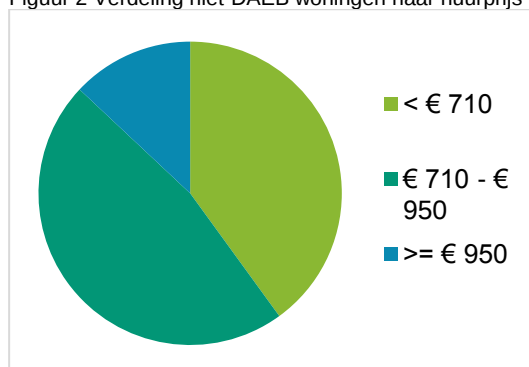
Bij 20 procent van de onderzochte corporaties bevindt zich meer dan driekwart van de niet-DAEB woningen volledig in niet-DAEB complexen. Daarvan bestaat bij drie corporaties de niet-DAEB woningportefeuille uitsluitend uit volledige niet-DAEB complexen. Bij deze corporaties gaat het om kleine aantallen woningen.

12

Middelduur én betaalbaar

Uit figuur 2 is af te lezen dat bijna de helft (47%) van de niet-DAEB woningen een kale huur heeft tussen 710 en 950 euro (huur excl. bijkomende kosten). Een groot deel van de niet-DAEB portefeuilles van corporaties bevindt zich dus in het segment van middeldure huurwoningen. Deze woningen liggen veelal in gemengde complexen, waarin zich zowel DAEB als niet-DAEB woningen bevinden. Van de niet-DAEB portefeuilles bestaat 13 procent uit duurdere huurwoningen (≥ 950 euro). Dat is nog geen één procent van de totale woningportefeuille van corporaties (0,65%).

Figuur 2 Verdeling niet-DAEB woningen naar huurprijs



Verder valt op dat 40 procent van de niet-DAEB woningen een huur heeft onder de liberalisatiegrens van 710 euro. Dit zijn woningen met een hoog kwaliteitsniveau (ruim >145 WWS-punten), waarvan corporaties inschatten dat de markthuur boven de liberalisatiegrens ligt. Bij het opstellen van de scheidingsvoorstellen tussen DAEB en niet-DAEB, is vaak op complexniveau bepaald welke strategie

het beste past en zijn complexen in zijn geheel in de niet-DAEB tak ondergebracht. Vanuit een bedrijfsmatig oogpunt is het dan efficiënter het gehele complex vanuit hetzelfde gedeelte van de portefeuille te beheren.

Aanbod middeninkomens vergroot

Soms speelde de op termijn beoogde huurprijstdifferentiatie op wijkniveau een rol. Met het oog hierop is het potentiële aanbod voor middeninkomens vergroot. Door het bezit in het niet-DAEB deel van de portefeuille te vergroten, kan in de toekomst sneller en flexibeler op een veranderende vraag uit de markt worden gereageerd. Binnen de niet-DAEB tak is de corporatie immers niet gebonden aan de strenge inkomensnormen die voor woningen in de DAEB-tak gelden (passend toewijzen).

Verschillende woningcategorieën: Wat is wat?

Sociale huurwoningen, vrije sector huurwoningen, geliberaliseerde en niet-geliberaliseerde huurwoningen, DAEB-woningen en niet-DAEB woningen. Wat zijn het en wat is het verschil?

Sociale huurwoningen zijn alle huurwoningen die onder de zogenaamde liberalisatiegrens (710,68 euro, prijspeil 2018) worden verhuurd. Doorgaans zijn deze woning in bezit van woningcorporaties, maar ook huurwoningen van particuliere verhuurders die onder de deze grens worden verhuurd, behoren tot het segment van sociale huurwoningen. Voor deze woningen geldt een maximaal redelijk huurprijs (op basis van het woningwaarderingsstelsel) en er geldt een maximum percentage voor de jaarlijks huurverhoging.

Woningen die boven liberalisatiegrens worden verhuurd zijn geliberaliseerd en worden dan ook aangemerkt als vrije sector huurwoningen. Voor deze woningen geldt geen maximaal redelijk huurprijs en ook geen maximum percentage voor de huurverhoging. Verhuurder en huurder bepalen in principe in onderling overleg de hoogte van de huur en de jaarlijkse huurverhoging. Doorgaans zijn het woningen die worden verhuurd door particuliere verhuurders, maar ook woningcorporaties beschikken over huurwoningen boven de liberalisatiegrens.

De introductie van het onderscheid tussen DAEB en niet-DAEB woningen heeft het onderscheid tussen sociale huurwoningen en vrije sectorhuurwoningen complexer gemaakt. In de basis zijn DAEB-woningen huurwoningen van corporaties onder de liberalisatiegrens. Maar er zijn ook DAEB-woningen boven de liberalisatiegrens. Dat zijn woningen waarvan de huurprijs bij aanvang onder de liberalisatiegrens lag, maar door opeenvolgende jaarlijkse huurverhogingen hier bovenuit is gestegen (dus > € 710,68).

Niet-DAEB woningen zijn in principe corporatiewoningen met een huur boven de liberalisatiegrens zijn. Maar van een deel van de niet-DAEB woningen ligt de huur onder de liberalisatiegrens. Het gaat dan om zogenaamd te liberaliseren huurwoningen (> 141 WWS-punten) die corporaties bij de start van de scheiding of splitsing hebben overgeheveld naar de niet-DAEB tak. De woningwet verplicht corporaties niet om deze woningen na mutatie te verhuren boven de liberalisatiegrens.

13

2 Vastgoedstrategie

Liberaliseren of niet: marktdruk speelt een rol

Niet-DAEB woningen met een huurprijs onder de liberalisatiegrens kunnen bij mutatie worden geliberaliseerd. Corporaties gaan daar verschillend mee om. De grootste groep (36%) geeft aan dat huren van niet-DAEB woningen onder de liberalisatiegrens bij mutatie niet geliberaliseerd worden. Daar staat tegenover dat 29 procent van de ondervraagde corporaties de huren bij alle vrijkomende niet-DAEB woningen wel verhoogt tot boven de grens van 710 euro. Daarbij wordt als motivatie aangevoerd dat de niet-DAEB portefeuille *“marktconform moet presteren”*. Daar hoort een *“marktconforme”* huurprijs bij. Voor de overige 35 procent geldt dat bij mutatie sommige niet-DAEB woningen wel en andere niet worden geliberaliseerd.

Corporaties die aangeven de huren van niet-DAEB woningen bij mutatie te liberaliseren, bevinden zich over het algemeen in gebieden waar gemiddeld tot veel marktdruk wordt ervaren. Dat betekent echter niet dat in die gebieden alle corporaties eenzelfde huurbeleid hanteren. De groep die niet van plan is de huurprijs te liberaliseren, is in die gebieden ongeveer even groot. Zo wil een aantal corporaties de niet-DAEB woningen juist voor huishoudens met een laag midden inkomen bereikbaar houden. Deze groep is niet goed in staat huren boven de liberalisatiegrens te betalen.

14

Zoals verwacht geven corporaties die in ontspannen markten opereren naar verhouding vaker aan dat huren van de niet-DAEB woningen bij mutatie niet worden geliberaliseerd, of dat ze hierop heel gericht beleid voeren door dit bij sommige wel en bij andere woningen niet te doen. In die gebieden bevinden de huren van deze woningen zich vaak al op marktniveau en is er geen ruimte om de huren tot boven de liberalisatiegrens te verhogen. De huren worden bij mutatie wel verhoogd, maar blijven ook dan onder de liberalisatiegrens.

Voor een beschouwing van de vastgoedstrategie is het interessant na te gaan hoe de betrokken corporaties verwachten dat de behoefte aan middeldure (niet-DAEB) huurwoningen zich in de komende jaren in het werkgebied zal ontwikkelen. Per type marktgebied (weinig, gemiddeld, of veel druk op de woningmarkt) komen echter geen opmerkelijke verschillen naar voren.

Ruim een derde (36%) van de respondenten verwacht een toename van de behoefte aan niet-DAEB huurwoningen in het werkgebied. Zoals verwacht betreft dit vooral de corporaties die in het werkgebied een hoge marktdruk ervaren. Een groter deel van de corporaties (43%) verwacht dat de behoefte aan middeldure huurwoningen in het eigen werkgebied stabiel blijft. Deze corporaties zijn vooral werkzaam in gebieden met een gemiddelde of weinig marktdruk. In totaal verwachten vier van de vijf corporaties een stabiele of toenemende behoefte aan niet-DAEB woningen in hun werkgebied. Slechts een klein deel (5%) voorziet een afnemende vraag. De rest (16%) geeft aan niet te weten hoe deze vraag zich de komende tijd zal ontwikkelen.

Tabel 4 Verwachte ontwikkeling vraag naar middeldure (niet-DAEB) huurwoningen

Toenemende vraag	20	36%
Stabiele vraag	24	43%
Afnemende vraag	3	5%
Onbekend	9	16%
Totaal	56	100%

Niet-DAEB geen kernactiviteit

De in het werkgebied gepercipieerde vraagontwikkeling leidt bij het grootste deel van de corporaties niet tot een op groei gerichte strategie voor het niet-DAEB deel van de portefeuille. De helft (51%) van de corporaties voorziet voor hun niet-DAEB deel een geleidelijke afname. 9 procent voorziet een volledige afbouw van de portefeuille op de korte termijn (de komende 5 jaar). Dit geldt ook voor de corporaties die verwachten dat de behoefte aan middeldure (niet-DAEB) huurwoningen in het werkgebied stabiel blijft of groeit. Nog eens 29 procent van de corporaties voorziet op de korte termijn voor het niet-DAEB deel van de portefeuille een stabilisatie.

In Tabel 5 is zowel de voorziene ontwikkeling voor het niet-DAEB deel van de portefeuille van woningcorporaties voor de korte termijn weergegeven, alsook voor de (middel)lange termijn. Daaruit is af te lezen dat 11 procent van de ondervraagde corporaties uitgaat van groei van de niet-DAEB portefeuille in de komende vijf jaar. Deze corporaties verwachten vooral een groei (tot 10%) van het aantal woningen. Voor de periode erna wordt vooral een stabilisatie verwacht.

Van de corporaties die de komende vijf jaar een afname van de portefeuille voorzien, verwacht de helft een afname die groter is dan 10 procent van de niet-DAEB portefeuille. De andere helft hanteert een iets rustiger tempo en voorziet de komende vijf jaar een afname tot 10 procent van de niet-DAEB portefeuille.

15

Tabel 5 Ontwikkeling niet-DAEB tak

Strategie	korte termijn (5jr)	(middel)lange termijn (>5jr)
Groei	11%	2%
Stabilisatie	30%	41%
Geleidelijke afname	50%	48%
Volledige afbouw	9%	9%
Totaal	100%	100%

Ook voor de (middel)lange termijn geldt dat de meerderheid van de respondenten een afname of afbouw van het bezit verwacht. Het aandeel respondenten dat uitgaat van een stabilisatie na de komende vijf jaar is groter dan het aandeel dat op korte termijn een stabilisatie van het niet-DAEB deel verwacht (respectievelijk 41% en 30%). Dit gaat vooral ten koste van het aandeel corporaties dat uitgaat van groei van dit deel van de portefeuille.

Gevraagd naar de achtergronden van deze beleidskeuze geven de meeste corporaties aan niet-DAEB niet als kernactiviteit te beschouwen. Deze corporaties beschikken als gevolg van de Woningwet weliswaar over een niet-DAEB tak, maar zijn niet van plan hierin een actieve, groiegerichte strategie te ontwikkelen. Zij zien hier vooral een rol voor andere marktpartijen. Pas wanneer deze partijen de ontwikkeling van middeldure huurwoningen niet oppakken, komt een rol voor de corporatie in beeld.

Verder geeft een aantal corporaties aan met name het niet-DAEB bezit buiten de eigen woningmarktregio (kernwerkgebied), zo snel mogelijk af te willen stoten.

Figuur 3 Vastgoedstrategie naar marktgebied (korte termijn)



Marktdruk van invloed

Daarnaast hebben marktomstandigheden invloed op de toekomstplannen voor het niet-DAEB bezit. Hierbij springen vooral de verschillen tussen corporaties in gebieden met veel en weinig marktdruk in het oog. In de regio's met 'veel druk op de woningmarkt' – veelal de (Rand)stedelijke regio's - verwachten corporaties over het algemeen een stabilisatie (50%) of (lichte) groei (13%) van de omvang van de niet-DAEB portefeuille. Op de wat langere termijn vlakt in deze gebieden de groeiverwachting van niet-DAEB af en stijgt het percentage 'stabilisatie' naar 57 procent.

16

Corporaties die in hun werkgebied weinig marktdruk ervaren – over het algemeen in de randen van Nederland - sturen zowel voor de korte als (middel)lange termijn aan op een geleidelijke afname van het niet DAEB-deel van de portefeuille. In deze marktgebieden ligt het percentage respondenten dat op de korte termijn aanstuurt op geleidelijke (70%) of volledige (10%) afbouw van de niet-DAEB portefeuille duidelijk hoger dan in de andere delen van het land.

Verkoop bij mutatie en opbrengsten

De afname van de omvang van de niet-DAEB portefeuilles wordt door de ondervraagde corporaties voornamelijk in het woningdeel voorzien. Verkoop bij mutatie of - indien mogelijk - per complex aan beleggers worden daarbij als belangrijkste opties genoemd. Ondanks dat corporaties voor woningen boven de liberalisatiegrens niet verplicht zijn om (prestatie)afspraken met gemeenten te maken, geeft 40 procent van de respondenten aan met hun gemeente afspraken te hebben gemaakt. De rest van de ondervraagden heeft hierover geen afspraken met gemeenten gemaakt.

Voor zowel parkeerplaatsen, bedrijfsmatig onroerend goed (BOG), als overige verhuureenheden (vnl. maatschappelijk OG) geldt dat woningcorporaties verwachten dat de omvang van deze portefeuille stabiel blijft. Voor dit vaak minder courante vastgoed blijkt het een stuk lastiger om geïnteresseerde kopers te vinden.

Opbrengsten uit verkoop worden over het algemeen ingezet om de interne leningen van de DAEB-tak aan de niet-DAEB tak (versneld) af te kunnen lossen. Dat geldt eveneens voor de opbrengsten uit exploitatie. In de niet-DAEB portefeuille verwachten corporaties een hoger direct rendement te realiseren dan in de DAEB-portefeuille. Met name hogere huren en een lagere *Loan to Value* zorgen voor dit verschil. Naast investeringen om het niet-DAEB bezit kwalitatief op orde te houden, of aan te passen aan bijvoorbeeld nieuwe duurzaamheidsvereisten, verwacht twee van de drie geïnterviewden

corporaties (een deel van) het surplus aan opbrengsten uit verkoop en exploitatie op termijn via dividend uitkeringen terug te laten vloeien naar de DAEB-tak. Dividenduitkeringen uit aan de DAEB-tak zijn overigens niet verplicht. Met name de corporaties die de komende jaren verwachten voor (lage) middeninkomens woningen te kunnen bouwen, zullen de opbrengsten uit verkoop en exploitatie vooral in niet-DAEB woningen herinvesteren.

Focus op (lage) middeninkomens

Welke doelgroepen bedienen corporaties met het niet-DAEB bezit en welke afwegingen liggen hieraan ten grondslag? Het overgrote deel van de onderzochte corporaties geeft aan dat de niet-DAEB-woningen met name worden toegewezen aan lage middeninkomens (met een inkomen tussen € 36.165 en € 40.349, 77%) en aan huishoudens met een inkomen vanaf € 40.349 euro (82%). 25 Procent van de respondenten geeft aan de niet-DAEB woningen ook toe te wijzen aan de secundaire doelgroep (vanaf de huurtoeslaggrens tot € 36.165) en 7 procent wijst niet-DAEB-woningen soms ook toe aan de primaire doelgroep (met een inkomen tot aan de huurtoeslaggrenzen). Daarbij gaat het dan om de woningen met een huurprijs onder de liberalisatiegrens.

Aan de doelgroepkeuze liggen uiteenlopende overwegingen ten grondslag. Ongeveer twee derde van de corporaties geeft aan dat huishoudens met (lage) middeninkomens het in de huidige markt lastig hebben een betaalbare woning te vinden. Door het “*maatschappelijke*” niet-DAEB bezit voor deze doelgroep in te zetten, bedienen corporaties deze groep “*in de knel*” en voorkomen daarmee dat ze concurreren met de primaire en secundaire doelgroep, waarvoor het aanbod van DAEB-woningen vaak ook al schaars is. De motivatie van één van de respondenten luidt als volgt: “*We zijn verantwoordelijk voor de huishoudens die zelf niet in huisvesting kunnen voorzien. De lage middeninkomens komen niet in aanmerking voor een sociale huurwoning en het inkomen ligt te laag voor de koopmarkt. We willen deze doelgroep niet laten concurreren met de primaire doelgroep (tot € 36.000) en maken daarom geen gebruik van de extra toewijzingsruimte. Omdat marktpartijen het middeldure huursegment tussen 711 en 900 euro in ons werkgebied niet of nauwelijks invullen, en deze doelgroep de scharnier vormt tussen de huur- en koopmarkt (en daarmee bijdraagt aan de vitaliteit van de buurten) bieden wij (binnen de kaders) huurwoningen aan in het middeldure huursegment met een maximale huurprijs tot 900 euro. Wanneer marktpartijen dit segment zouden bedienen, zijn we bereid om onze niet-DAEB woningen te verkopen. Het gaat er immers om dat deze doelgroep bediend wordt.*”

17

De woningen onder de liberalisatiegrens die naar de niet-DAEB tak zijn overgeheveld, worden over het algemeen nu nog ingezet om de primaire en secundaire doelgroep (tot € 36.135) te bedienen. Op termijn worden deze woningen vooral ingezet voor huishoudens met (lage) middeninkomens die geen geliberaliseerde huur kunnen betalen. In welke mate dat zal plaatsvinden, hangt af van de ontwikkeling van de vraag in de markt. Sommige corporaties hebben hierover in prestatieafspraken de voorwaarde verbonden dat er voor de primaire doelgroep voldoende betaalbare woningen beschikbaar blijven.

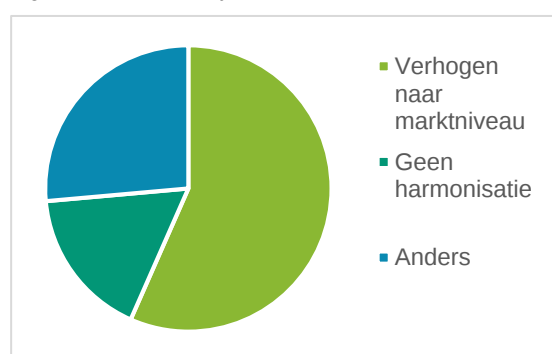
Verder valt op dat een klein aantal corporaties aangeeft voor de niet-DAEB woningen onder de liberalisatiegrens geen beperkende toewijzingsregels te hanteren. Soms worden deze woningen toegewezen aan huishoudens met lagere inkomens, bijvoorbeeld wanneer woningzoekenden door de verkoop van een eigen woning over een eigen vermogen beschikken. Daarbij wordt de draagkracht van betrokkenen in kaart gebracht en in een persoonlijk gesprek besproken.

Harmonisatie naar markthuurniveau

Tenslotte vroegen we naar het beleid ten aanzien van de jaarlijkse huurverhoging en het huurbeleid bij mutatie. Hiermee verkregen we meer inzicht in de ontwikkeling van de huren van het niet-DAEB deel van de woningportefeuilles in de komende periode.

Ongeveer twee derde van de ondervraagde corporaties (63%) zegt voor de niet-DAEB portefeuille een inflatievolgend huurbeleid aan te houden. Daarmee volgt dit bezit de huurontwikkeling van het DAEB-deel van de woningportefeuille. Bijna een derde deel (31%) verhoogt de huren jaarlijks boven inflatie. Het realiseren van een marktconform rendement van de niet-DAEB portefeuille ligt hieraan ten grondslag. De overige corporaties geven aan een huurbeleid lager dan inflatie te hanteren.

Figuur 4 Huurbeleid bij mutatie



18

Bij mutatie worden de huren van niet-DAEB woningen in het algemeen verhoogd naar marktniveau. Dit geldt voor 57 procent van de respondenten. Daarbij wordt over het algemeen de maximaal redelijke huurprijs uit het WWS-systeem als bovengrens gehanteerd, ook als de markthuur ter plaatse hoger ligt. Bij 17 procent van de ondervraagde corporaties worden de huren van niet-DAEB woningen bij mutatie niet verhoogd, terwijl ruim een kwart een ander beleid voor ogen heeft. Sommigen geven aan dat het daarbij gaat om “maatwerk” en het besluit om al of niet te verhogen “*per situatie wordt bepaald*”. Andere corporaties geven aan dat de huren van niet-DAEB woningen bij mutatie niet naar markthuur, maar naar een lager gelegen streefhuurniveau worden geharmoniseerd.

3 Conclusies

Passieve niet-DAEB strategie overheerst

Een groot deel van de woningcorporaties beschikt sinds 1 januari van dit jaar binnen de vastgoedportefeuille over een niet-DAEB gedeelte. Het gaat hierbij om woningbezit met een huur boven de liberalisatiegrens, of om nog te liberaliseren woningbezit. Hoewel het aandeel niet-DAEB in de individuele portefeuilles van corporaties relatief klein is (gemiddeld 5%), beschikken de Nederlandse corporaties gezamenlijk over een aanzienlijk aantal van deze woningen (circa 140.000 woningen)⁶. Op een totale omvang in Nederland van circa 479.000 middenhuur⁷ woningen is dit een aanzienlijk aantal.

Bijna twee derde van niet-DAEB woningen van corporaties bevindt zich boven de liberalisatiegrens, ruim een derde daaronder. Bovendien bevindt het grootste deel van de geliberaliseerde woningen zich in een aantrekkelijke prijsklasse van tussen 710 en 950 euro. Corporaties wijzen deze woningen vooral toe aan huishoudens met een laag midden- en middeninkomen. Daarmee zijn zij met name voor deze groepen een belangrijke aanbieder van betaalbare middeldure huurwoningen.

De vraag naar middeldure huurwoningen is de afgelopen jaren behoorlijk gestegen. Voor de komende vijf jaar wordt door gemeenten een marktvraag voorzien van 76.000 tot 100.000⁸ woningen, maar de schattingen lopen zeer uiteen. Door de toenemende krapte op de woningmarkt wordt de roep om snel meer woningen in het middeldure huursegment toe te voegen steeds luider. De afgelopen kabinetsperiode is gericht geweest op het verruimen van mogelijkheden voor institutionele en particuliere beleggers. Onlangs bood minister Ollongren voorstellen voor wijziging van de Huisvestingswet en de Woningwet aan de Tweede Kamer aan, die ook de mogelijkheden voor woningcorporaties om in het middeldure huursegment te opereren moeten verruimen (Wet maatregelen middenhuur)⁹. De vraag is of corporaties hiervan ook daadwerkelijk gebruik gaan maken.

19

Vier van de vijf corporaties die deelnamen aan dit onderzoek verwachten in hun werkgebied een stabiele of toenemende vraag naar middeldure huurwoningen. Desondanks hanteert het merendeel van de corporaties een passieve niet-DAEB strategie en stuurt op korte en langere termijn aan op het geleidelijk, of zelfs volledig afbouwen van het niet-DAEB deel van hun woningportefeuilles. Vooral in gebieden waar de druk op de woningmarkt minder hoog is, verwachten corporaties niet-DAEB woningen af te stoten. In stedelijke gebieden lijkt een wat rustiger verkoopbeleid te worden gehanteerd. Toch verwacht ook daar een aanzienlijk deel van de corporaties het bezit aan middeldure huurwoningen op termijn terug te brengen. Met het oog op de verspreide ligging van de niet-DAEB woningen, ligt verkoop bij mutatie het meest voor de hand.

Slechts een klein deel van de corporaties voert op korte termijn een actieve, op groei gerichte strategie. Voor de wat langere termijn verwachten deze corporaties een stabilisatie van de omvang van de niet-DAEB portefeuille. Vaak gaat het om corporaties die in stedelijk gebied actief zijn, waar de druk op de woningmarkt hoog is. Deze corporaties hebben oog voor de nood van de groep huishoudens 'in de knel' met een laag midden inkomen. Ze geven aan flexibel op toekomstige ontwikkelingen in de markt in

⁶ Sectorbeeld woningcorporaties 2017, Autoriteit woningcorporaties, januari 2018.

⁷ Middeninkomens op de woningmarkt, ASRE, februari 2017.

⁸ Gemeentebenchmark middenhuur 2018, Stec Groep, februari 2018.

⁹ Wet maatregelen middenhuur, Tweede Kamer, september 2018.

te willen spelen en hebben daartoe bewust een aantal woningen uit het DAEB-segment naar de niet-DAEB tak overgeheveld. Afhankelijk van ontwikkelingen in de markt en mits marktpartijen de bouw van middeldure huurwoningen niet oppakken, wordt de huur van deze woningen op termijn tot boven de liberalisatiegrens verhoogd. Daarbij is voor hen belangrijk dat het aantal sociale huurwoningen op peil blijft en dit beleid dus niet ten koste gaat van de primaire doelgroep. De DAEB-kerntaak blijft immers voorop staan. Over het algemeen worden hierover met gemeente en bewonersorganisatie prestatieafspraken gemaakt.

Niet-DAEB, niet doen

De belangrijkste reden die voor de terugtrekkende beweging door corporaties wordt aangevoerd, is dat zij zich naar aanleiding van de wettelijk afgedwongen scheiding in de vastgoedportefeuille, hebben bezonnen op de vraag wat hun kernactiviteit is. Het merendeel heeft daarbij de conclusie getrokken dat ze een DAEB-corporatie zijn. Voor deze corporaties ligt het niet langer voor de hand om actief te zijn, of actiever te worden, in het middeldure huursegment waarin de meeste niet-DAEB woningen zich bevinden. Dat beschouwen zij toch vooral als een taak van commerciële partijen. Onder het motto '*Niet-DAEB, niet doen!*' trekken deze corporaties zich terug op het DAEB-deel van de woningportefeuille. Zij zien het niet-DAEB gedeelte als appeltje voor de dorst, dat wordt aangesproken als de investeringsopgave in de DAEB-portefeuille, bijvoorbeeld voor verduurzaming, daartoe aanleiding geeft.

Middeldure huurwoningen gaan verloren

Gevolg van deze beleidskeuzes is dat een belangrijk deel van de middeldure huurwoningen in het bezit bij woningcorporaties in de komende jaren voor het segment met middenhuur woningen verloren zullen gaan. Deze woningen worden bij mutatie omgezet van huur naar koop. Alleen wanneer niet-DAEB woningen complexgewijs aan beleggers worden verkocht, blijven de woningen minstens zeven jaar voor de huurmarkt behouden. Een nieuwe eigenaar kan dan wel een hogere huurprijs vragen, bijvoorbeeld bij nieuwe verhuringen of via een boven-inflatoir huurbeleid. Het aandeel volledige niet-DAEB complexen is bij de meeste corporaties echter gering.

In ontspannen woningmarkten hoeft dit verkoopbeleid niet tot problemen te leiden, omdat het gat tussen huren en kopen hier in de regel klein is. In steden en andere gebieden met meer marktdruk, kan dit tot een versmalling van het aanbod van middenhuur woningen leiden. Weliswaar zijn in deze gebieden sinds de invoering van de Woningwet door marktpartijen meer vrije sector huurwoningen gerealiseerd, maar vaak gaat het om woningen in duurdere prijsklassen (boven de € 1.000), of kleine huurappartementen met een huurprijs rond de 900 euro. Een smaller aanbod van middeldure huurwoningen kan de druk bij gemeenten verhogen om de huurprijzen in het marktsegment verder te reguleren.

Daar staat tegenover dat het afbouwen van de niet-DAEB tak door corporaties voor een deel kan worden gecompenseerd door collega-corporaties die een actievere strategie voeren. Zij beschikken immers over niet-DAEB woningen onder de liberalisatiegrens die bij nieuwe verhuringen geliberaliseerd kunnen worden. In steden als Amsterdam en Utrecht maken corporaties hierover afspraken. In hoeverre deze stromen elkaar in balans houden is lastig in te schatten. Omdat het aantal corporaties dat een actieve niet-DAEB strategie hanteert relatief klein is, moet worden verwacht dat deze dempende werking niet opweegt tegen het geleidelijke afbouwen van niet-DAEB portefeuilles door andere corporaties. Veel zal afhangen van het tempo waarin corporaties hun niet-DAEB bezit van de hand doen. Maar ook van de afspraken die corporaties met gemeenten maken over het op peil houden van de voorraad sociale huurwoningen.

Niet-DAEB in prestatieafspraken

Gemeenten kunnen corporaties aanspreken op verkoopbeleid in de (administratief gescheiden) niet-DAEB tak, maar formeel zijn corporaties niet verplicht hierover (prestatie)afspraken te maken. Verder zullen gemeenten die corporaties willen inschakelen bij het verruimen van het aanbod middenhuur woningen in hun gebied gericht op zoek moeten gaan naar corporaties met een actieve niet-DAEB strategie. Slechts een beperkt deel van de corporaties heeft immers de ambitie om in dit marktsegment actief te zijn. Uitgaande van deze beleidskeuzes lijken gemeenten van corporaties in het middeldure huursegment geen grote rol te mogen verwachten.

Tenslotte valt op dat geen van de corporaties het initiatief heeft genomen om de eigen niet-DAEB portefeuille te bundelen met die van collega-corporaties. Bijvoorbeeld door de afzonderlijke niet-DAEB portefeuilles in een gezamenlijke woningvennootschap onder te brengen. Met het oog op het versnipperde niet-DAEB bezit was dit een reële optie geweest. De complexiteit, het ingrijpende karakter en de korte implementatietermijn van het scheidingsdossier hebben hier vermoedelijk een rol gespeeld. Maar ook de angst dat het Rijk corporaties op termijn zou dwingen het niet-DAEB bezit af te stoten, heeft veel corporaties op het spoor van de administratieve scheiding gezet en is van een juridische splitsing afgezien. Tegen de achtergrond van de huidige krapte in het middeldure huursegment in grote en middelgrote steden lijkt dit een gemiste kans.

Onderzoeksverantwoording

In het voorjaar van 2018 onderzocht Platform31 de vastgoedstrategie van corporaties ten aanzien van het niet-DAEB bezit. Hiervoor heeft RIGO Advies in opdracht van Platform31 een enquête uitgezet onder alle woningcorporaties in Nederland die de vastgoedportefeuille administratief hebben gescheiden (206), dan wel hybride (8) of juridisch (3) hebben gesplitst. De vragenlijst bevatte vragen over omvang en samenstelling van de niet-DAEB portefeuille, over het gekozen scheidingsmodel, over de beleidsstrategie en toekomstplannen en over toewijzings- en het huurbeleid. Aanvullend vond bij een aantal respondenten (12) nader onderzoek plaats om aan de via de enquête verkregen antwoorden een verdiepingsslag toe te voegen. In het onderzoek stond de vraag centraal welke verwachtingen en beleidsvoornemens woningcorporaties hebben ten aanzien van dit gedeelte van het woningbezit.

Corporaties waarvoor het zogenaamde ‘verlicht regime’ geldt (i.c. 116) vielen buiten de scope van het onderzoek. Deze corporaties waren niet verplicht een scheiding tussen DAEB- en niet-DAEB bezit aan te brengen. Het onderzoek heeft daardoor vooral betrekking op de middelgrote tot grotere woningcorporaties.