

Het stimuleren van woningcorporaties voor middenhuur

Het formuleren en testen van financiële incentives voor woningcorporaties

Burak Güler

4332660

MSc Thesis

Management in the Built Environment

TU Delft Faculty of Architecture & the Built Environment

Januari, 2023

Colofon

Auteur

Naam: **Burak Güler**
Studentennummer: **4332660**

Opleiding

Universiteit: **Technische Universiteit Delft**
Faculteit: **Faculty of Architecture and the Built Environment**
Master: **MSc Architecture, Urbanism and Building Sciences**
Master track: **Management in the Built Environment**

Supervisors

Eerste mentor: **Dr.ing. G.A. (Gerard) van Bortel**
Tweede mentor: **Ing. P. (Peter) de Jong**
Gedelegeerde van
the Board of Examiners: **Ir. M. (Marco) Lub**

Januari, 2023

Abstract

Na een lange tijd waarin woningcorporaties door overheidsbeleid zijn beperkt in hun taken met betrekking tot sociale woningbouw, lijkt het belang van de woningcorporaties in het oplossen van het tekort aan middenhuur meer erkend te worden. Dit is te zien aan de recente afschaffing van de verhuurderheffing en de Nationale Prestatieafspraken met daarin inbegrepen de taak voor woningcorporaties om tot 2030 50.000 nieuwe woningen voor middenhuur te bouwen. Maar er is een overwegend tekort aan kennis over hoe woningcorporaties door middel van financiële incentives gestimuleerd kunnen worden voor het realiseren van middenhuur. Daarom wordt met dit onderzoek getracht om de kennis te vergroten over potentiële financiële incentives die woningcorporaties kunnen stimuleren voor het realiseren van middenhuur en de aspecten van de context die daarbij van belang zijn. Dit onderzoek is opgedeeld in twee fases, waarbij in de eerste fase drie potentiële incentives worden geformuleerd die vervolgens worden getest en geëvalueerd in de tweede fase. Het CMO-raamwerk staat centraal in dit proces. Eerst wordt op een bondige manier literatuur over het CMO-raamwerk en de bestaande kennis en onderzoek over middenhuur in Nederlandse context behandeld. Hieruit volgt de formulering van drie potentiële incentives en volgen verwachtingen over de bevindingen uit de interviews. Vervolgens worden de drie incentives voorgelegd door middel van semigestructureerde interviews met vijf woningcorporaties. Dit onderzoek heeft geresulteerd in CMO-overzichten van elk van de drie incentives, en die representeren wat de toegeschreven effecten van de incentives zijn, welke aspecten van context van belang zijn bij de werking van de incentives en welke potentiële consequenties kunnen voortkomen uit de implementatie van de incentives. De evaluatie van de bevindingen aan de hand van de bestaande kennis en onderzoek heeft geleid tot een beeld over in welke mate de bevindingen overeenkomen met de verwachtingen. Ook heeft het geleid tot een aantal aanbevelingen voor vervolgonderzoek. Uiteindelijk zijn er nieuwe inzichten over de incentives ontwikkeld waarbij er uitspraken worden gedaan over soort context waarin de geformuleerde incentives de corporaties beter zouden stimuleren en zullen significante elementen van een potentiële incentive worden gesuggereerd waar rekening mee gehouden kan worden bij het stimuleren van woningcorporaties.

Trefwoorden – Context-Mechanism-Outcome, financiële incentives, middenhuur, Realist Evaluation, woningcorporaties

Voorwoord

Gedurende de masteropleiding Management in the Built Environment op TU Delft ben ik vaker gaan stilstaan bij de problematiek rondom de woningnood. Dit probleem kwam geregeld aan bod tijdens de studie waarbij werd benadrukt dat de middeninkomens mede door de stijgende (huur)prijzen en ontwikkelingen in overheidsbeleid de vrije huurmarkt niet kunnen betalen en niet meer in aanmerking komen voor sociale huur. Ook mede doordat de woningnood al voor een lange tijd onderdeel is van de actualiteit, kreeg ik meer interesse om het probleem te begrijpen.

Aan het begin van het proces viel het op dat het in de maatschappelijke gesprekken en discussies bij oplossingsrichtingen weinig ging over stimulansen voor woningcorporaties dat staatssteun impliceert. Dus vroeg ik me ook af hoe woningcorporaties meer gestimuleerd kunnen worden voor middenhuur, een huursegment dat voorheen onderdeel uitmaakte van de kerntaken. Hierbij probeer ik met dit onderzoek een licht te schijnen over de problematiek op een manier die dus minder gebruikelijk is: het zoeken naar stimulansen voor woningcorporaties voor het realiseren van middenhuur, een segment dat momenteel een niet-DAEB activiteit is en geen staatssteun kan ontvangen. Hiermee hoop ik een maatschappelijke bijdrage te leveren aan de discourse rondom deze problematiek.

Ik wil mijn docenten – Gerard van Bortel en Peter de Jong – bedanken voor hun langdurige steun, feedback, enthousiasme en geduld. Het was een lastige tijd met vele tegenslagen, waarbij het proces invloed heeft ondervonden. Door beter naar de feedback van de docenten te kijken is het onderzoek stapsgewijs weer op de rails gekomen. Hierbij is het belang van een goede planning ook duidelijk gebleken. Ook wil ik mijn familie bedanken voor de emotionele en mentale steun tijdens dit lange proces.

Op persoonlijke vlak heb ik geleerd om meer proactief te zijn, meer geloof in het eigen werk te hebben en meer durf te tonen. En ondanks dat ik lang over dit onderzoek heb gedaan, heb ik de interesse in het onderzoeken nog altijd behouden. Met dit onderzoek wordt duidelijk dat woningcorporaties behoefte hebben aan incentives voor middenhuur, waar zij het momenteel niet voor mogen ontvangen. Dus hopelijk inspireert dit onderzoek de zoektocht naar oplossingsrichtingen voor middenhuur, waarbij er waar nodig ook buiten de institutionele kaders wordt gekeken.

Burak Güler,

Delft, Januari 2023

Managementsamenvatting

Introductie

Woningcorporaties hadden tot aan het laatste decennium de ruimte om woningen voor middeninkomens te realiseren, maar ze zijn beperkt in hun activiteiten door onder andere de veranderingen in het overheidsbeleid. Na een lange tijd lijkt het belang van de woningcorporaties in het oplossen van het tekort aan middenhuur meer erkend te worden. De hedendaagse ontwikkelingen laten een verandering in de positieve richting zien. Er zijn er meer toegenomen inspanningen in samenwerking tussen actoren op de woningmarkt om het middensegment te vergroten ('Samenwerkingstafel middenhuur') en zijn er vele gesprekken en discussies gehouden om de publieke sfeer tussen verschillende actoren. Meer recent worden de woningcorporaties meer gefaciliteerd door onder andere de afschaffing van de verhuurderheffing in 2023 en de intrede van de Nationale Prestatieafspraken dat een afsprakenkader is tussen onder andere Aedes en de lagen van de overheden met doelstellingen over onder andere beschikbaarheid en betaalbaarheid tot 2030. Dit roept de vraag op of de woningcorporaties deze recente ontwikkelingen voldoende gestimuleerd worden om middenhuur te realiseren.

Ondanks dat er veel gediscussieerd en geschreven is over de problemen op de woningmarkt, impliceren de voorgestelde oplossingen in publicaties en discussies nauwelijks expliciete staatssteun in de vorm van financiële incentives gericht op middenhuur. Het doel van dit onderzoek is daarom om meer inzicht te verkrijgen over hoe woningcorporaties financieel gestimuleerd kunnen worden om middenhuur te realiseren, waarbij het is opgedeeld in twee fases. Eerst worden drie incentives geformuleerd, die vervolgens in de tweede fase worden getest. Het doel hierbij is niet om te achterhalen hoe groot de incentive moet zijn voor de woningcorporaties, maar om meer kennis te verkrijgen over de effecten die een incentive heeft volgens de woningcorporaties en de rol van de context in de werking van de incentives. Met de bevindingen in beide fases wordt onderzocht: in hoeverre de woningcorporaties door de recente ontwikkelingen in overheidsbeleid worden gestimuleerd om middenhuur te realiseren; welke soorten incentives de woningcorporaties zullen stimuleren; en hoe de context een significante rol speelt in het stimuleren van de woningcorporaties door middel van de incentives. Hiermee wordt het mogelijk om inzichten te verkrijgen over welke incentive in welke context beter zal werken en over significante elementen van een potentiële incentive.

Onderzoeksfase 1

Het formuleren van drie incentives voor woningcorporaties

Het CMO principe houdt in dat een gebeurtenis of uitkomst wordt gezien als de interactie tussen mechanismes en de context (Milligan et al., 2007), en dit wordt gebruikt in dit onderzoek als een raamwerk bij het analyseren van data tijdens beide onderzoeksfases waarbij de 'evaluation questions' dat is gerelateerd aan Realist Evaluation onderzoek richtinggevend in dit onderzoek.

evaluation questions

'what works, for whom, under what circumstances, how and why?'

De uitkomsten op het gebied van huisvesting kunnen namelijk worden verklaard door de relatie tussen mechanismes en uitkomsten te achterhalen (Lawson, 2006), en hierbij is deze relatie afhankelijk van de context (Milligan et al., 2007). Literatuur over het CMO-raamwerk zorgt voor meer duiding. Bij mechanismes kan gedacht worden aan beleidsmechanismes geïmplementeerd door de overheid gericht op het vergroten van het aanbod aan betaalbare woningen. Bij context kan gedacht worden aan aspecten van context die de responses naar potentiële beleidsmechanismes kan beïnvloeden.

De bestaande kennis en onderzoek over woningcorporaties in verband met middenhuur wordt bekeken om significante ideeën op te doen voor het formuleren van incentives en verwachtingen. Enerzijds worden de recente ontwikkelingen voor woningcorporaties bekeken door middel van de publicatie Nationale Prestatieafspraken en internetartikelen met significante vermeldingen, waaruit onder andere duidelijk wordt

wat de taken voor nieuwbouw (voor middenhuur) zijn voor de corporatiesector, of de corporaties worden geacht over voldoende financiële middelen te beschikken over de taken en een aantal andere implicaties voor de corporaties. Anderzijds wordt recente onderzoek naar middenhuur bekeken, waaruit ideeën worden opgedaan voor de formulering van de drie incentives, met aanvullende ideeën om de verwachtingen op te baseren.

De drie geformuleerde incentives zijn weergegeven in figuur 0.1: *korting op grondprijs*, *korting op Vpb* en *gunstige verhuurcondities*. De incentives zijn voornamelijk gebaseerd op de antwoorden op de vraag uit de survey van STEC (Geuting et al., 2020) over maatregelen die het realiseren van middenhuur vanuit financieel perspectief aantrekkelijker zou maken, aangezien daaruit blijkt dat er behoefte is aan verschillende soorten incentives. Hierdoor kan worden verwacht dat de geformuleerde incentives de woningcorporaties zullen aanspreken.

Incentive 1 – Korting op grondprijs Een vaste % korting op de grondprijs per middenhuurwoning van een project
Incentive 2 – Korting op Vpb Een vaste % korting op de vennootschapsbelasting op portefeuilleniveau
Incentive 3 – Gunstige verhuurcondities Mogelijkheid om een % van het middenhuur toe te wijzen met hogere huren Kortere verplichte exploitatietermijn van 10 jaar

Figuur 0.1. De drie geformuleerde incentives. (eigen illustratie)

Hiernaast zijn uit de behandelde recente ontwikkelingen en onderzoek rondom woningcorporaties en middenhuur ook andere verwachtingen opgedaan in de vorm van ideeën over wat de corporaties nodig zouden hebben bij het realiseren van middenhuur en welke aspecten van de context hier van belang zijn. Bij het mechanisme component wordt onder andere ook verwacht dat: verlaging van de ontwikkelingskosten wordt gewenst; het verlagende effect van incentives op de financieringskosten wordt aangehaald; en er andere incentives dan de geformuleerde incentives zullen worden aangehaald. Over de 'context' wordt onder andere verwacht dat aspecten van context worden betrokken bij de incentives die betrekking hebben tot de categorieën 'financiële situatie corporaties', 'beleidscontext' en 'macro-economische context'. In de interviewaanpak zullen de interviewvragen mede aan de hand van de verwachtingen worden gevormd.

Methodologie: semigestructureerde interviews met woningcorporaties

Voor dit onderzoek is inspiratie gehaald uit Realist Evaluation onderzoek dat geschikt is voor onderzoek naar onder andere nieuwe initiatieven of programma's waarvan in principe wel verwacht kan worden dat het werkt, maar waarvan nog niet bekend is hoe het zal werken (Westhorp, 2014). De drie geformuleerde incentives worden getest door middel van semigestructureerde interviews met vijf woningcorporaties. Door verschillende incentives voor te stellen en de interviewvragen zodanig te formuleren wordt getracht om kennis te verkrijgen over hoe en in welke mate de incentives hen zal stimuleren. Enerzijds vormt het CMO-raamwerk de nodige hoofdstructuur, waarbij de CMO-componenten het raamwerk bieden om kennis over de verschillende aspecten van de incentives te verkrijgen. De principes voor elke CMO-component volgens Realist Evaluation onderzoek zorgen met de bijbehorende 'evaluation questions' voor drie categorieën van vragen: de toegewezen effecten aan de incentives (*mechanism*); de aspecten van context met een significante rol (*context*); en mogelijke consequenties van de incentives (*outcome*). Anderzijds zorgen de geformuleerde incentives en opgedane verwachtingen voor verdere verfijning van de interviewvragen.

De responses op de interviewvragen worden geanalyseerd om te komen tot CMO-overzichten van de incentives die de werking van de drie incentives in kaart brengen en uitleggen met betrekking tot de CMO-componenten. De bevindingen worden vervolgens geëvalueerd aan de hand van bestaande kennis en onderzoek dat is behandeld in het tweede hoofdstuk, waaruit zal blijken in welke mate de bevindingen overeenkomen met de verwachtingen uit de bestaande kennis en onderzoek. Dit zal ook leiden tot nieuwe inzichten over de incentives.

Responses van de corporaties en CMO-overzichten van de incentives

De responses op de interviews zijn gestructureerd gepresenteerd waarbij deze zijn gestructureerd onder de onderwerpen: noodzaak aan stimulansen om middenhuur te realiseren naast de huidige ontwikkelingen; de voorgestelde incentives en de toegeschreven effecten; barrières voor middenhuur en de context-factoren van belang; en verwachte steun van overheid en verwachte uitkomsten/consequenties. Uit de analyse van de responses zijn een aantal implicaties voortgekomen voor de CMO-analyse van de incentives, zoals dat er verschillende aspecten van de incentives zijn aangehaald door de corporaties, dat de aspecten van de incentives samengevat kan worden door middel van thema's per CMO component en dat er gemeenschappelijke aspecten (aspecten van context en mogelijke consequenties) zijn die gelden voor de incentives in het algemeen. De CMO-analyses hebben geresulteerd in CMO-overzichten die de werking van de incentives uitleggen, door middel van toelichting van de toegewezen effecten aan de incentive (*mechanism*), significante aspecten van de context voor de incentive (*context*), en potentiële (positieve/negatieve) consequenties (*outcome*). Verder wordt hiermee de evaluatie van de bevindingen mogelijk gemaakt. Verder zijn er ook bijzondere bevindingen uit de interviews die buiten de CMO-analyse vallen, zoals de suggestie voor de geborgde leningen voor middenhuur, de suggestie om de daling van de markt af te wachten om bij een afgekoelde markt weer te investeren en de suggestie voor betaalbare koop met erfpacht.

Nieuwe inzichten over de incentives

Uit de evaluatie van de incentives komt naar voren dat de bevindingen deels overeen komen met de verwachtingen uit de bestaande kennis en onderzoek, maar ook deels niet overeenkomen. In eerste instantie worden alle drie de incentives op zichzelf stimulerend bevonden, waarbij de korting op grondprijs het meest gewenst blijkt en de korting op Vpb het minst. Waar de bevindingen overeen komen met de verwachtingen, gaat het bijvoorbeeld om: dat de ambities van de corporatie naar voren komt als een aspect van context; dat het effect van een incentive op termijn kan worden verminderd door overheidsbeleid en economische omstandigheden; de verminderde neiging van corporaties om terug te trekken uit het midensegment; en dat de vrijgekomen middelen (bij korting op Vpb) kunnen worden aangewend naar sociale huur in het geval dat dat meer de voorkeur krijgt. Verder wordt de mogelijke steun van de overheid aan een incentive gekoppeld aan in hoeverre de incentive geld zal kosten voor de overheid, waarbij voor de gunstige verhuurcondities de meeste steun van de overheid wordt verwacht.

De bevindingen die niet overeenkomen met de verwachtingen betreft onder andere: de korting op Vpb dat uit de interviews het minst gewenst blijkt, terwijl in een voorgaand onderzoek de korting op een belasting het hoogst scoorde op de vraag over gewenste financiële maatregelen voor middenhuur; en dat de 'financiële situatie' van de corporaties anders dan verwacht zich niet ontwikkeld tot een volwaardig aspect van de context. Verder is het opvallend dat er bij elk incentive een ander effect op de financieringskosten wordt toegewezen.

Uit de evaluatie van de bevindingen zijn een aantal nieuwe inzichten ontstaan met betrekking op de soort context waarin de geformuleerde incentives de corporaties beter zouden stimuleren en de significante elementen van de potentiële incentive waar rekening mee gehouden kan worden bij het stimuleren van woningcorporaties. De uitspraken over welke incentive in welke context beter zal werken zijn als volgt.

- De *korting op grondprijs* zou de woningcorporaties meer kunnen stimuleren in: situaties waarbij de bouwkosten zich rustig ontwikkelen waarbij deze gematigd toenemen; in regio's met relatief veel bouwgrond beschikbaar; en in gemeentes waarvan de financiën relatief minder onder druk staan.
- De *korting op Vpb* zou de woningcorporaties meer kunnen stimuleren als: de mate van huurregulering toeneemt in combinatie met de overheidsfinanciën die meer onder druk komen te staan; en het aandeel van de sociale huur van de corporaties in een regio al van een redelijk niveau is.
- De *gunstige verhuurcondities* zou de woningcorporaties meer kunnen stimuleren in een situatie waarbij: de bouwkosten significant blijven stijgen; er gemeentes zijn die corporaties faciliteren wat betreft de regels omtrent verhuur en verkoop; en er corporaties zijn waarbij exploitatiesubsidies onderdeel vormen van hun business model.

Wat betreft de significante elementen van een potentiële incentive gaat het om: de essentie van de incentive; de duur van de incentive; de grootte van de incentive; en de bijdrage van de incentive aan de financiering.

Figuren en tabellen

Figuren

Figuur 0.1	De drie geformuleerde incentives. (eigen illustratie)	7
Figuur 1.1	De twee fases van dit onderzoek. (eigen illustratie)	17
Figuur 2.1	De doelen bij het formuleren van de incentives. (eigen illustratie)	19
Figuur 2.2	Gebruik van de CMO-raamwerk in dit hoofdstuk. (eigen illustratie)	19
Figuur 2.3	Context-Mechanism-Outcome (CMO) configuratie. Afgeleid van Intrac (2017)	20
Figuur 2.4	Overzicht van de te analyseren bronnen in dit hoofdstuk. (eigen illustratie)	24
Figuur 2.5	Een enquêtevraag van STEC. Data van Geuting et al. (2020)	26
Figuur 2.6	Een enquêtevraag van STEC. Data van Geuting et al. (2020)	27
Figuur 2.7	Een enquêtevraag van STEC. Data van Geuting et al. (2020)	27
Figuur 2.8	Een enquêtevraag van STEC. Data van Geuting et al. (2020)	27
Figuur 2.9	De drie geformuleerde incentives. (eigen illustratie)	29
Figuur 3.1	De stappen in het onderzoek. (eigen illustratie)	33
Figuur 3.2	De onderzoeksvragen met betrekking tot de twee fases van dit onderzoek. (eigen illustratie)	34
Figuur 3.3	Het principe van het CMO-raamwerk toegepast op dit onderzoek. Afgeleid van Greenhalgh et al. (2017a)	37
Figuur 3.4	De aanpak voor het doornemen van de transcripties voor de CMO-analyse. (eigen illustratie)	37
Figuur 4.1	De opbouw van het Resultaten hoofdstuk. (eigen illustratie)	39
Figuur 4.2	Implicaties voor de CMO-analyse van de incentives. (eigen illustratie)	51
Figuur 4.3	Het principe van het CMO-raamwerk toegepast op dit onderzoek. Afgeleid van Greenhalgh et al. (2017a)	52
Figuur 4.4	Opbouw van de CMO-analyse. (eigen illustratie)	52
Figuur 4.5	Thema's voor de aspecten van context en potentiële uitkomsten die in het algemeen gelden voor de incentives. (eigen illustratie)	53
Figuur 4.6	Thema's voor de significante aspecten van incentive 1 - korting op grondprijs. (eigen illustratie)	54
Figuur 4.7	Thema's voor de significante aspecten van incentive 2 - korting op Vpb. (eigen illustratie)	56
Figuur 4.8	Thema's voor de significante aspecten van incentive 3 - gunstige verhuurcondities. (eigen illustratie)	58
Figuur 5.1	De significante elementen van een potentiële incentive. (eigen illustratie)	65

Tabellen

Tabel 1.1	De doelstellingen en onderzoeksvragen. (eigen illustratie)	16
Tabel 2.1	Voorbeelden van beleidsmechanismes om het aanbod van betaalbare woningen. (Milligan et al., 2007)	21
Tabel 2.2	CMO-componenten als raamwerk om de data te analyseren in dit hoofdstuk. (eigen illustratie)	23
Tabel 2.3	Een aantal van de afspraken bij verschillende thema's. (eigen illustratie)	24
Tabel 3.1	Aanpak voor het interviewontwerp. (eigen illustratie)	36
Tabel 4.1	Overzicht van de responses over 'noodzaak aan stimulansen om middenhuur te realiseren naast de huidige ontwikkelingen'. (eigen illustratie)	40
Tabel 4.2	Overzicht van de responses over 'de voorgestelde incentives en de toegeschreven effecten'. (eigen illustratie)	43
Tabel 4.3	Overzicht van de responses over 'barrières voor middenhuur en de context-factoren van belang'. (eigen illustratie)	46
Tabel 4.4	Overzicht van de responses over 'verwachte steun van overheid en verwachte uitkomsten/consequenties'. (eigen illustratie)	49
Tabel 5.1	De context waarin de incentives beter zouden presteren. (eigen illustratie)	64

Inhoudsopgave

1. Introductie	14
1.1 Aanleiding	14
1.2 Probleemstelling	15
1.3 Doelstellingen en onderzoeksvragen	15
1.4 De relevantie van het onderzoek	16
1.5 Beknopte methodologische aanpak en de structuur van het rapport	17
Structuur van het rapport	18
2. Formulering van drie incentives voor woningcorporaties	19
2.1 Het Context-Mechanism-Outcome raamwerk	20
2.1.1 Beschrijving van het CMO-raamwerk	20
2.1.2 Realist Evaluation geassocieerd met onderzoek naar betaalbare woningen	21
2.1.3 De aanpak voor de analyse van data in dit hoofdstuk	23
2.2 Huidige ontwikkelingen voor woningcorporaties en recente onderzoek naar middenhuur	24
2.2.1 De Nationale Prestatieafspraken	24
2.2.2 Aanvullende bronnen over de recente ontwikkelingen	25
2.2.3 Survey van STEC over opvattingen woningcorporaties over middenhuur	26
2.2.4 Recente onderzoek naar huurregulering voor middenhuur	27
2.3 De drie incentives en verwachtingen voor het interview	29
2.3.1 De drie incentives	29
2.3.2 Verwachtingen van de interviews over de incentives	29
3. Methodologie	32
3.1 Inspiratie uit ‘Realist Evaluation’ onderzoek	32
3.1.1 De stappen van de onderzoek-strategie	32
3.2 Dataverzameling en analyse per onderzoeksfase	34
3.2.1 De aanpak voor fase 1 ‘formuleren van incentives en verwachtingen’	34
3.2.2 De aanpak voor fase 2 ‘het evalueren van de incentives’	35
3.3 Ethische overwegingen	38
4. Responses van de corporaties en CMO-overzichten van de incentives	39
4.1 De responses van de corporaties op de interviewvragen	39
4.1.1 Noodzaak aan stimulansen om middenhuur te realiseren naast de huidige ontwikkelingen	39
4.1.2 De voorgestelde incentives en de toegeschreven effecten	42
4.1.3 Barrières voor middenhuur en de context-factoren van belang	45
4.1.4 Verwachte steun van overheid en verwachte uitkomsten/consequenties	48
4.1.6 Implicaties voor de CMO-analyse	51
4.2 CMO-analyses van de incentives	52
4.2.1 Gemeenschappelijke aspecten van context en potentiële uitkomsten	53
4.2.2 Overzicht incentive 1 – Korting op grondprijs	54
4.2.3 Overzicht incentive 2 – Korting op vennootschapsbelasting	56
4.2.4 Overzicht incentive 3 – Gunstige verhuurcondities	58
4.3 Bijzondere bevindingen die buiten de CMO-analyse vallen	60

5. Discussie: evaluatie van de bevindingen	62
5.1 Evaluatie van de onderzoeksresultaten	62
5.1.1 Evaluatie van de incentives in het algemeen	62
5.1.2 Evaluatie van de incentives afzonderlijk	63
5.1.3 Nieuwe inzichten over de incentives	64
5.2 Beperkingen en aanbevelingen	66
5.2.1 Beperkingen van het onderzoek	66
5.2.2 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek	67
6. Conclusie en aanbevelingen	69
6.1 Beantwoording onderzoeksvragen	69
6.2 Beantwoording hoofdvraag	71
6.2 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek	72
7. Reflectie	73
Onderzoeksonderwerp en relevantie	73
Methode en aanpak	73
Proces en planning	73
Referenties	76
Appendix	78
Appendix I – Interviewopzet en vragen	79
Appendix II – De geïdentificeerde thema’s voor de CMO-analyse van de incentives	81
Appendix III – De gemeenschappelijke aspecten van context en mogelijke consequenties	87
Appendix IV – De CMO-overzichten van elk incentive, voortgekomen uit de CMO-analyses	88

Afkortingenlijst

CMO	Context-Mechanism-Outcome
(niet-)DAEB	Diensten van algemeen economisch belang
NPA	Nationale Prestatieafspraken
RE	Realist Evaluation
HA1, HA2, ..	De geïnterviewde woningcorporaties, in volgorde van de interviews

1. Introductie

In dit hoofdstuk zal het onderzoek worden geïntroduceerd. Eerst wordt de aanleiding van het onderzoek geïntroduceerd, met het inleiden van het probleem rondom de woningnood in Nederlandse context met een focus op de positie van de woningcorporaties. Daarna volgt de probleemstelling waarmee het onderzoeksprobleem wordt beschreven dat wordt getracht aan de pakken door middel van de onderzoeksvragen. Vervolgens wordt de methodologische aanpak van het onderzoek met de fasering op een beknopte manier behandeld in relatie tot de onderzoeksvragen, waarna het structuur van het rapport wordt gepresenteerd.

1.1 Aanleiding

Er is een significant woningtekort in de Nederlandse woningmarkt dat de positie van voornamelijk de middeninkomens heeft verergerd. Het woningtekort wordt gezien als een oorzaak van de toename in woningprijzen, die harder stijgen dan de inkomens in voornamelijk grote steden die een significant woningtekort hebben. De woningmarkt heeft zich bijvoorbeeld zodanig hersteld van de financiële crisis van 2008 dat de woningprijzen in grote steden de piek van voor die crisis al hebben overtreft (Lennartz, Baarsma & Vrieselaar, 2019). Het aanbod van middenhuur heeft de toegenomen vraag niet tegemoet kunnen komen vanwege het inelastische woningaanbod (Hekwolter et al., 2017), wat inhoudt dat een toename in de vraag zich niet snel vertaald naar de toename van het aanbod wat op zijn beurt eventueel de stijging in de prijzen zou beperken. Dit leidt, ook mede door het woningbeleid, ertoe dat middeninkomens tussen wal en schip vallen, aangezien zij geen toegang hebben tot de sociale huur (door strikte toewijzingsregels) en zich niet staande kunnen houden in de koopsector.

Woningcorporaties hadden tot aan het laatste decennium de ruimte om woningen voor middeninkomens te realiseren, maar ze zijn beperkt in hun activiteiten door veranderingen in het woningbeleid van de overheid. Het laatste is in lijn met het neoliberale beleid in Europa van de laatste decennia, dat heeft geresulteerd tot de residualisatie van sociale huur in vele Europese landen (Van Gent & Hochstenbach, 2020). Overwegend hebben deze landen sinds de financiële crisis ook te maken met betaalbaarheidsproblemen wegens toename in woningprijzen, stagnerende inkomens, demografische ontwikkelingen en een terugtrekkende overheid (OECD, 2020). Ondanks dat het sociale woningbouw – waarmee ook middeninkomens werden gehuisvest – in Nederland lang als een uitzondering werd gezien wegens de grote aandeel in de woningmarkt, hebben zich ook hier dergelijke ontwikkelingen voorgedaan. Dit heeft geleid tot residualisatie waarbij het voor woningcorporaties op verschillende manieren lastiger is geworden om middenhuur te realiseren: de beleidsmatige terugtrekking van woningcorporaties naar de kerntaken wegens afgenomen investeringscapaciteit in de loop van de tijd (Nieboer & Gruis, 2011); de beperking van staatssteun tot diensten van algemeen belang (DAEB) wegens EU regels (Plasschaert, 2020); en uiteindelijk de invoering van de Woningwet 2015 dat de residualisatie heeft geformaliseerd met daarbij de inperking in de toegang van middeninkomens en vernauwing van de kerntaak. De middenhuur – dat als niet-DAEB onderdeel is van de vrije huursector – is hiermee overgelaten aan de markt, maar Aedes (Haans, 2020) benadrukt dat het aanbod aan middenhuur te klein en onbetaalbaar is. Er wordt gesuggereerd dat marktpartijen middenhuur niet voldoende oppakken doordat het niet rendabel is.

De hedendaagse ontwikkelingen laten een verandering in de positieve richting zien. Bijvoorbeeld, de ‘Samenwerkingstafel middenhuur’ laat de toegenomen inspanningen in samenwerking tussen de actoren op de woningmarkt en de lagen van de overheid, en dit initieert een gezamenlijk doel om het middensegment te vergroten in regio’s met grote woningtekorten (zie Van Gijzel (2018)). Vervolgens zijn er in de afgelopen jaren vele gesprekken en discussies gehouden tussen verschillende actoren, inclusief woningcorporaties, en dit illustreert de toegenomen urgentie om het woningprobleem op te lossen. Er zijn in de recente jaren ook veranderingen in het overheidsbeleid gericht op het meer faciliteren van woningcorporaties bij het realiseren van middenhuur (en sociale huur) middels financiële en andere maatregelen: bijvoorbeeld de korting op verhuurderheffing voor woningcorporaties (Bos, 2020). Recentelijk is er onderzoek door STEC (2021) en Brink (2021) gedaan in opdracht van Ministerie van Binnenlandse Zaken, en dit karakteriseert de toekomstige intrede

van huurregulering van middenhuur. In 2022 is de Nationale Prestatieafspraken aangekondigd waarmee tussen Aedes, Woonbond, VNG en de Ministerie van VRO afspraken tot 2030 voor betaalbare woningen zijn gemaakt (Ministerie van BZK, 2022). Dit afsprakenkader bevat verschillende doelstellingen voor woningcorporaties, over onder andere beschikbaarheid (bijv. meer sociale huur en middenhuur) en betaalbaarheid (bijv. huurregulering). Hierbij worden de woningcorporaties door de toegenomen investeringscapaciteit – vanwege de afschaffing van de verhuurderheffing in 2023 – meer gefaciliteerd in deze taken. Dit roept de vraag op of de woningcorporaties deze recente ontwikkelingen voldoende gestimuleerd worden om middenhuur te realiseren.

1.2 Probleemstelling

Dit onderzoek is gericht op het probleem dat woningcorporaties niet voldoende gefaciliteerd of gestimuleerd zijn om middenhuur te realiseren voor middeninkomens, die niet in aanmerking komen voor sociale huur en moeite hebben om huurwoningen in de vrije huurmarkt te betalen (Haans, 2020). Met de invoering van onder andere de Woningwet 2015 hebben de woningcorporaties zich moeten richten op sociale woningbouw en dit heeft geresulteerd in een significante daling in de ontwikkeling van middenhuur door woningcorporaties. De corporatiesector heeft bij het groeiende woningtekort structureel een financieel tekort van €30 miljard dat gelijk staat aan een kwart van de taken (Bos, 2020). Terwijl de middenhuur door middel van overheidsbeleid aan de markt is overgelaten, wordt het niet voldoende opgepakt door de marktpartijen (Haans, 2020). Aedes (Haans, 2020) ziet hierin een taak voor de woningcorporaties in het aanvullen van de markt waar deze niet voldoende aanwezig is.

Er is veel gediscussieerd en geschreven over de problemen op de woningmarkt. Maar de voorgestelde oplossingen in publicaties en discussies impliceren nauwelijks expliciete staatssteun, bijvoorbeeld waar de suggesties financiële incentives bevat voor woningcorporaties voor het realiseren van middenhuur. De gebruikelijke suggesties zijn vooral het verhogen van de DAEB-grens tot €850/maand (Conijn, 2019) en het verhogen van de inkomensgrens voor sociale huur gepaard met toename van de sociale woningvoorraad (Hochstenbach & Gent, 2018). Naast dat ook Aedes (Haans, 2020) suggereert om het middensegment bij DAEB te betrekken, geven ze ook aan dat woningcorporaties meer financiële ruimte nodig hebben voor middenhuur. Ondanks dat de recente ontwikkelingen in het overheidsbeleid zorgt voor bepaalde incentives voor woningcorporaties voor het realiseren van woningen, zoals de afschaffing van de verhuurderheffing in 2023 (Ministerie van BZK, 2022), is er nog steeds de vraag of de woningcorporaties hiermee significant gestimuleerd worden voor middenhuur terwijl er ook al plannen zijn aangekondigd voor huurregulering voor middenhuur (Witjes, 2022). Er is namelijk een bepaalde spanning tussen huurregulering en de bereidheid van verhuurders om te investeren, omdat dit de haalbaarheid van middenhuur beperkt (Brink, 2021; Geuting et al., 2021).

Dit gebrek aan kennis – over hoe woningcorporaties gestimuleerd kunnen worden voor het realiseren van middenhuur door middel van financiële incentives – vraagt onderzoek hiernaar. De potentiële incentives in dit onderzoek zouden gezien kunnen worden als onderdeel van een interventie dat gericht is op het stimuleren van woningcorporaties dat zou moeten leiden tot de gewenste uitkomst van toegenomen realisatie van middenhuur. Meer duidelijkheid is vereist over de relatie tussen het mechanisme en uitkomst dat zich voordoet bij pogingen om uit te leggen hoe uitkomsten met betrekking tot huisvesting tot stand komt (Lawson, 2006). Aandacht voor de context is nodig in de zoektocht naar potentiële incentives, aangezien het veroorzaken van uitkomsten door mechanismes afhankelijk is van de context (Milligan et al., 2007).

1.3 Doelstellingen en onderzoeksvragen

Het doel van dit onderzoek is om meer inzicht te verkrijgen over hoe woningcorporaties financieel gestimuleerd kunnen worden om middenhuur te realiseren. De hoofdvraag van dit onderzoek luidt: *“Hoe zouden woningcorporaties kunnen worden gestimuleerd om middenhuur te realiseren?”*. Hiertoe wordt in dit onderzoek drie incentives geformuleerd voor het stimuleren van woningcorporaties in middenhuur die vervolgens worden getest.

De doelstellingen bij dit onderzoek zijn weergegeven in tabel 1.1. Naast het formuleren van potentiële incentives voor woningcorporaties is er ook het doelstelling om verwachtingen te formuleren over wat de opvattingen van de woningcorporaties kunnen zijn wat betreft de voorgestelde incentives. Daarnaast wordt de aanpak zodanig georganiseerd dat er voldoende informatie over de werking van de incentives kan worden verkregen. Ook is het nodig om de bevindingen te evalueren. De onderzoeksvragen die hier uit voortkomen zijn weergegeven in tabel 1.1. Ten eerste wordt met de eerste onderzoeksvraag getracht om een beeld te krijgen over of woningcorporaties door de recente ontwikkelingen in overheidsbeleid significant gestimuleerd worden om middenhuur te realiseren. Vervolgens kan door middel van de andere twee onderzoeksvragen worden getracht de werking van de incentive te achterhalen. Hiermee wordt vervolgens de beantwoording van de hoofdvraag mogelijk.

Doelstellingen	Onderzoeksvragen
<ul style="list-style-type: none"> • Het formuleren van verschillende incentive models die woningcorporaties mogelijk zou kunnen stimuleren • Het formuleren van verwachtingen over de responses over de incentive models • Het verkrijgen van voldoende informatie over de werking van de incentive models, met betrekking tot de effecten ervan en de significante aspecten van context • Het evalueren van de bevindingen over de incentive models 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Hoe zijn de woningcorporaties gestimuleerd om middenhuur te realiseren door de recente ontwikkelingen in het overheidsbeleid?</i> 2. <i>Welke soorten incentives zullen woningcorporaties stimuleren om middenhuur te realiseren?</i> 3. <i>Hoe zal de context een significante rol spelen in het stimuleren van woningcorporaties om middenhuur te realiseren door middel van de incentives?</i>

Tabel 1.1. De doelstellingen en onderzoeksvragen. (eigen illustratie)

1.4 De relevantie van het onderzoek

Maatschappelijke relevantie

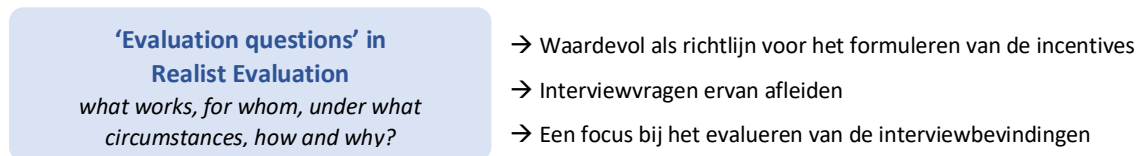
Dit onderzoek draagt mogelijk bij aan de discussie over de woningnood, met name over hoe woningcorporaties meer gefaciliteerd kunnen worden in verband met middenhuur. Hiermee wordt getracht te zorgen een nieuwe laag in het discours, namelijk over staatssteun voor middenhuur dat geïmpliceerd is in de geformuleerde incentives voor middenhuur gericht aan de corporaties. Dit zal samenlopen met de trend waarbij woningcorporaties steeds meer gefaciliteerd worden om middenhuur te realiseren. Verder zou het onderzoek ook kunnen bijdragen aan het gesprek binnen de corporatiewereld, waarbij er in de publieke sfeer stimulansen voor middenhuur meer het onderwerp van gesprek zou kunnen zijn. Dit onderzoek zou ook kunnen bijdragen aan de beleidsvorming van de overheid wat betreft het implementeren van mogelijke incentives voor het vergroten van het middensegment.

Academische relevantie

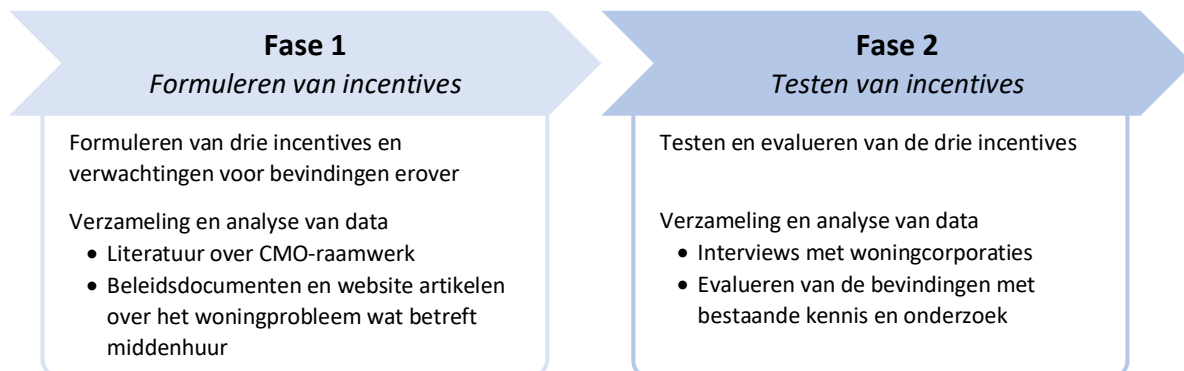
Ook zorgt dit onderzoek voor een stap richting meer onderzoek naar dit onderwerp: er is namelijk relatief weinig onderzoek naar financiële stimulansen voor woningcorporaties voor middenhuur. Er is kennis verkregen over hoe de woningcorporaties denken over de voorgestelde incentives, waarbij onder andere blijkt dat elk voorgestelde incentive wel tot een bepaalde mate stimulerend wordt bevonden, en heeft het geleid tot kennis over de mogelijk implicaties die de incentives hebben voor de woningcorporaties. Hierop zou verder gebouwd kunnen worden. Bijvoorbeeld, er kan door middel van exploratief onderzoek worden gezocht naar meer kennis over deze incentives. Ook kan dit een opstap zijn richting meer kwantitatief onderzoek waarbij een groter aantal woningcorporaties worden betrokken.

1.5 Beknopte methodologische aanpak en de structuur van het rapport

In dit onderzoek worden eerst drie incentives geformuleerd en daarna worden deze getest, om meer kennis te verkrijgen over hoe woningcorporaties door middel van incentives gestimuleerd kunnen worden om middenhuur te realiseren. Dit representeert de twee fases van dit onderzoek, zoals weergegeven in figuur 1.1. Dit onderzoek is geïnspireerd door Realist Evaluation (RE) onderzoek, waarin onder andere een theorie wordt ontwikkeld waarbij de ‘evaluation questions’ gelden als richtlijn en deze theorie wordt vervolgens getest waarmee deze zal worden bevestigd, verworpen en/of bijgewerkt (Greenhalgh et al., 2017b).



Ondanks dat in dit onderzoek niet wordt getracht om een theorie te ontwikkelen, biedt RE onderzoek wel waardevolle principes en richtlijnen voor dit onderzoek. RE onderzoek is tevens beschouwd als adequaat voor onderzoek naar onder andere nieuwe initiatieven of programma’s waarvan wordt verwacht dat ze zullen werken maar waarvan niet bekend is hoe het werkt (HM Treasury, 2020). Dit is terug te zien in dit onderzoek, waarin te verwachten is dat de te formuleren incentives de woningcorporaties zullen stimuleren, maar waarbij het niet duidelijk is op welke manier. Dit onderzoek heeft daarbij een kwalitatief karakter: het doel is niet om te achterhalen hoe groot de incentive moet zijn voor de woningcorporaties, maar de zoektocht is meer gericht op kennis over de effecten die een incentive heeft volgens de woningcorporaties en de rol van de context in de werking van de incentives. Door te zorgen voor een bepaalde diversiteit binnen de incentives, is te verwachten dat ‘verborgen kennis’ kan worden verkregen over hoe woningcorporaties gestimuleerd kunnen worden. Hier spelen de onderzoeksvragen verschillende rollen.



Figuur 1.1. De twee fases van dit onderzoek. (eigen illustratie)

Met de eerste onderzoeksvraag wordt getracht om een beeld te krijgen van in hoeverre de woningcorporaties door de recente ontwikkelingen in woningbeleid van de overheid gestimuleerd worden om middenhuur te realiseren. Op die manier wordt beter bekend of de woningcorporaties meer stimulansen nodig hebben. Hiermee zullen de bevindingen over de geformuleerde incentives in perspectief worden geplaatst. Voor deze onderzoeksvraag is het nodig om de bestaande kennis en onderzoek over middenhuur in Nederlandse context te raadplegen, waaronder beleidsdocumenten en een aantal internetartikelen met opvattingen over woningcorporaties en middenhuur. Hiernaast wordt ook gebruik gemaakt van de gelegenheid om via de interviews kennis hierover te verkrijgen. Tevens zal de bestaande kennis en onderzoek nodig zijn voor de evaluatie van de interviewbevindingen.

Met de tweede onderzoeksvraag wordt getracht om te achterhalen wat voor soort incentives de woningcorporatie zullen stimuleren om middenhuur te realiseren. Hiertoe worden drie potentiële incentives geformuleerd dat deels wordt gebaseerd op de bestaande kennis en onderzoek. Het gaat hier dan vooral om de zoektocht naar de kwalitatieve eigenschappen van de incentives, zoals de effecten die door de woningcorporaties worden toegeschreven aan de incentives. Deze kennis wordt verkregen door eerst het

formuleren van de drie incentives waar vervolgens door middel van de semigestructureerde interviews vragen over zullen worden gesteld aan de geïnterviewde woningcorporaties.

Met de derde onderzoeksvraag wordt getracht om een idee te krijgen over wat voor context een belangrijke rol speelt voor de incentives. Hierbij gaat het om de aspecten van de context die de werking van de drie incentives beïnvloeden bij het stimuleren van de woningcorporaties. Eerst wordt aan de hand van de bestaande kennis en onderzoek aangegeven welke soorten context een significante rol zullen spelen. Verder wordt met de interviews getracht te achterhalen welke aspecten van de context voor welke incentives een belangrijke rol spelen, door onder andere in de vraagstelling bepaalde aspecten van de context te verwerken die potentieel ze een significante rol zullen spelen.

Na de onderzoeksvragen te hebben beantwoord wordt een antwoord op de hoofdvraag gegeven. Hierbij vormen de antwoorden op de onderzoeksvragen een opstap richting de eindconclusie. Door de antwoorden op de eerste onderzoeksvraag ontstaat er een beeld over de mate waarin de woningcorporaties al gestimuleerd worden en hiermee wordt de eindconclusie in perspectief geplaatst. De antwoorden op de tweede en derde onderzoeksvragen zorgen hier voor de basis voor het antwoord op de hoofdvraag, doordat ermee bekend wordt wat voor effecten toegeschreven zijn aan de incentives en welke aspecten van context een belangrijke rol spelen bij de werking ervan. Hiermee ontstaat een completer beeld over de werking van de incentives. Uiteindelijk wordt er voor de hoofdvraag getracht om uitspraken te doen over wanneer elk van de incentives de corporaties het meest zal stimuleren. Hierbij gaat het om de essentie van de incentives en worden er uitspraken gedaan over in welke context welke incentives beter zullen presteren.

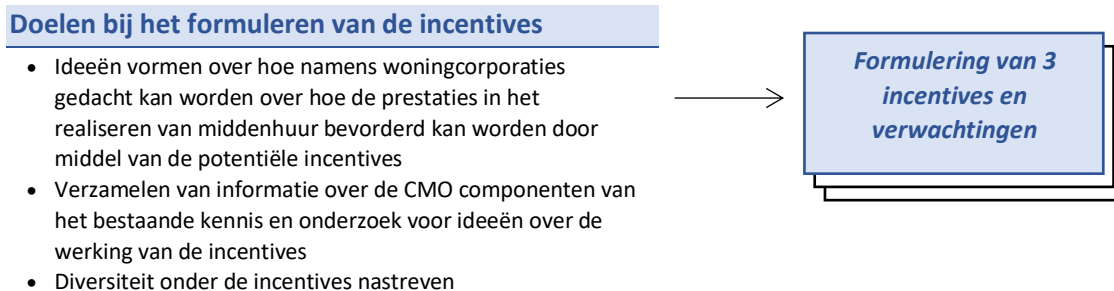
Structuur van het rapport

Hierboven is de structuur van het rapport al deels weergegeven. Na de introductie wordt in hoofdstuk twee de formulering van de drie incentives gepresenteerd. Hierin wordt eerst het CMO-raamwerk beschreven aan de hand van literatuur dat vervolgens voor het raamwerk vormt voor het behandelen van de bestaande kennis en onderzoek over woningcorporaties in verband met middenhuur. Naast het formuleren van de incentives worden in hoofdstuk twee ook verwachtingen voor de bevindingen over de incentives beschreven.

In hoofdstuk drie wordt dieper ingegaan op de methodologie van dit onderzoek. Naast dat de gebruikte methode voor verzameling en analyse van de data in fase 1 wordt beschreven, zal de nadruk vooral liggen op hoe de data door middel van interviews verzameld en geanalyseerd wordt. Het CMO-raamwerk speelt hier een rol bij het vormen van de interviewaanpak. In hoofdstuk vier worden de onderzoeksresultaten gepresenteerd, waaronder de responses van de woningcorporaties op de interviewvragen en de CMO-analyses voor de incentives door middel van het CMO-raamwerk. In hoofdstuk vijf worden de interviewbevindingen geëvalueerd aan de hand van de bestaande kennis en onderzoek. Hierbij zal een aantal beperkingen van het onderzoek en aanbevelingen voor vervolgonderzoek voortkomen. Hierna volgt de conclusie, en zal het rapport eindigen met een reflectie op het onderzoeksproces.

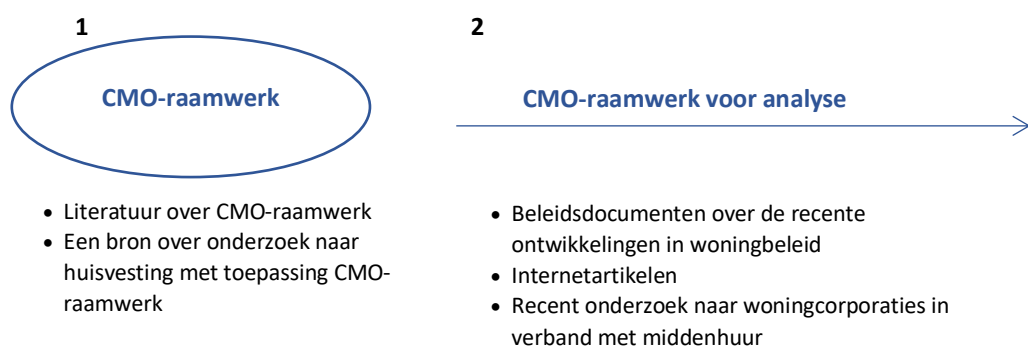
2. Formulering van drie incentives voor woningcorporaties

In dit hoofdstuk wordt de formulering van de drie incentives gepresenteerd, met daarbij de verwachtingen voor de opvattingen van de woningcorporaties over deze incentives. Hiertoe worden de formulering van de incentives en de verwachtingen gebaseerd op bestaande kennis en onderzoek over woningcorporatie in verband met middenhuur. Het formuleren van de incentives is gedaan met een aantal doelen (figuur 2.1) waarmee wordt getracht een adequate evaluatie van de interviewbevindingen in verband met de verwachtingen mogelijk te maken.



Figuur 2.1. De doelen bij het formuleren van de incentives. (eigen illustratie)

Het CMO-raamwerk wordt gebruikt bij het analyseren van de data nadat eerst literatuur over het CMO-raamwerk is behandeld. Hierbij wordt eerst het raamwerk met bijbehorende de componenten beschreven, met voorbeelden van de CMO componenten (context, mechanism, outcome) in verband met onderzoek naar huisvesting. Dit CMO-raamwerk wordt vervolgens gebruikt bij het behandelen van beleidsdocumenten, internet artikelen en recente onderzoek naar woningcorporaties in verband met middenhuur. In RE onderzoek wordt naast literatuur ook belang gehecht aan beleidsdocumenten, aangezien RE onderzoek de dataverzameling in RE onderzoek op basis van relevantie wordt gedaan in plaats van door middel van een van tevoren vastgestelde set aan bronnen (Amisi et al., 2018). Het is verwacht dat deze bronnen aan data enigszins leidt tot voldoende ideeën over hoe woningcorporaties gestimuleerd zouden kunnen worden en welke aspecten van context van belang kunnen zijn, om hiermee verschillende potentiële incentives te kunnen formuleren. Tevens wordt het interviewopzet met de vragen aan de hand van deze ideeën gevormd.



Figuur 2.2. Gebruik van de CMO-raamwerk in dit hoofdstuk. (eigen illustratie)

2.1 Het Context-Mechanism-Outcome raamwerk

In deze sectie wordt literatuur over CMO-raamwerk bekeken. Hierbij wordt getracht om het raamwerk en de componenten ervan uit te leggen, in plaats van de literatuur hierover uitvoerig te behandelen.

2.1.1 Beschrijving van het CMO-raamwerk

Het is belangrijk om te verdiepen in het raamwerk dat enerzijds gebruikt zal worden gedurende de analyse van data en de formulering van de incentives in dit hoofdstuk, en anderzijds gedurende de dataverzameling en analyse in de tweede fase van het onderzoek. Ondanks dat van elk voorgestelde incentive kan worden verwacht dat het een stimulerende werking heeft voor de woningcorporaties, zit de uitdaging meer in de poging om te begrijpen hoe de incentive zal werken en in welke mate etc. Dit suggereert de noodzaak voor aandacht aan de situatie en context waarin de woningcorporatie zich bevinden dat in een bepaalde mate invloed heeft op het causaal proces van de incentive. Dit idee is geconceptualiseerd als het Context-Mechanism-Outcome configuratie (figuur 2.3), waarbij een gebeurtenis of uitkomst wordt gezien als de interactie tussen mechanismes en de context (Milligan et al., 2007).



Figuur 2.3. Context-Mechanism-Outcome (CMO) configuratie. Afgeleid van Intrac (2017)

De CMO-componenten kunnen als volgt beschreven worden, zoals afgeleid van Mercer & Lacey (2021):

- *Context* gaat over economische, geografische, historische, sociale en politieke omstandigheden en de culturele waarden van personen en dit beïnvloedt of de mechanismes als onderdeel zijn van een programma zullen werken (Mercer & Lacey, 2021).
- *Mechanisms* zijn onderliggende entiteiten, processen of structuren die in een bepaalde context opereren om bepaalde gewenste uitkomsten te genereren, en worden gezien als causale tendensen die opereren wanneer de context dit faciliteert (Astbury & Leeuw, 2010).
- *Outcome* van een programma of interventie kan bedoeld of onbedoeld zijn, het kan tot uiting komen of niet, en kunnen van korte, middellange en lange termijn zijn (Mercer & Lacey, 2021).

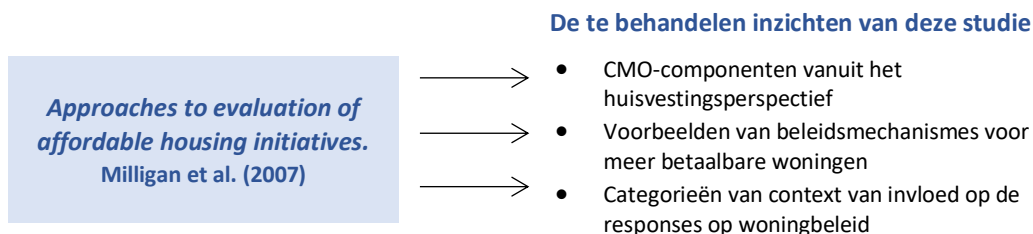
Het CMO-raamwerk is beschouwd als waardevol voor dit onderzoek in het uitleggen of woningcorporaties gestimuleerd zullen worden om middenhuur te realiseren door incentives, aangezien uitkomsten op het gebied van huisvesting bijvoorbeeld kunnen worden verklaard door middel van pogingen om de relatie tussen causale mechanismes en uitkomsten die zich voordoen te begrijpen (Lawson, 2006). Aangezien de veroorzaking van uitkomsten door mechanismes afhankelijk is van de context (Milligan et al., 2007), is het noodzakelijk om aandacht te schenken naar de huidige context van de woningcorporaties bij de zoektocht naar potentiële incentives. Het CMO-raamwerk is beschouwd als een raamwerk dat kan helpen bij het analyseren van data tijdens zowel het formuleren als het testen van de incentives, en hierbij zijn de ‘evaluation questions’ dat gerelateerd is aan Realist Evaluation onderzoek richtinggevend in dit onderzoek: ‘what works, for whom, under what circumstances, how and why?’ (Intrac, 2017).

Incentives kunnen gezien worden als onderdeel van een programma of interventie die bepaalde middelen en mogelijkheden impliceren die zijn bedoeld om de besluitvorming van de ontvanger of deelnemer te beïnvloeden (Pawson & Tilley, 1997). Het is belangrijk om te benadrukken dat het niet zozeer de interventie is dat leidt tot een (gewenste) uitkomst, maar eerder de respons van de ontvanger of deelnemer op die middelen (HM Treasury, 2020). Dit geeft aan dat er meerdere betekenissen zijn voor de term ‘mechanism’ (zie Lemire et al. (2020)). Lemire et al. (2020) beschrijft mechanismes bijvoorbeeld als ‘programma onderdelen’ en ‘reacties van deelnemers naar de programma onderdelen’ en zij citeren Astbury & Leeuw (2010: 367): “‘mechanism’ can mean many different things depending on the particular field of knowledge and context within which it is used”. De eerste beschrijving is aangehaald door Pawson & Tilley (1997: 57), en zij vermelden dat programma’s kunnen leiden tot succesvolle uitkomsten wanneer ze zorgen voor adequate ideeën en mogelijkheden (mechanisms) voor de deelnemer in de gepaste sociale en culturele omstandigheden (context). De tweede beschrijving is aangehaald door Pawson & Tilley (2004: 5), en zij vermelden dat ‘the triggers of change in most interventions are ultimately located in the reasoning and resources of those touched by the programme’ and that effects of those interventions require ‘active engagement of individuals’ (p. 5). Deze twee betekenissen

kunnen worden geassocieerd met dit onderzoek wat betreft de formulering van de incentives die bepaalde middelen en mogelijkheden impliceren voor de woningcorporaties aan de ene kant, en de zoektocht naar de responses van de woningcorporaties hierover aan de andere kant waarbij wordt verwacht dat het bekend zal worden in welke mate zij ermee gestimuleerd worden.

2.1.2 Realist Evaluation geassocieerd met onderzoek naar betaalbare woningen

Voordat het CMO-raamwerk gebruikt wordt tijdens de analyse van data in dit hoofdstuk, wordt eerst het onderzoek van Milligan et al. (2007) gepresenteerd waarin de CMO-configuratie is behandeld in relatie tot evaluatie van interventies in de woningmarkt om realisatie van betaalbare woningen te stimuleren. Dit zal bijdragen aan het beter begrijpen van de CMO-componenten in de context van onderzoek in huisvesting. Het werk van Milligan et al. (2007) zorgt voor een overzicht van beleidsprogramma's voor het verbeteren van de betaalbaarheid in Australië en zij ontwikkelen een aanpak voor de evaluatie van bestaande of nieuwe programma's en initiatieven voor betaalbare woningen in Australië. De inzichten uit dit werk die van belang zijn voor dit onderzoek zijn: de componenten voor Realist Evaluation (CMO) dat de 'evaluator' in acht zou moeten nemen in verband met onderzoek naar huisvesting; voorbeelden van beleidsmechanismes die gebruikt kunnen worden voor het realiseren van betaalbare woningen; en categorieën van context die de responses naar het woningbeleid kunnen beïnvloeden.



CMO-componenten gerelateerd aan onderzoek naar huisvesting

Het CMO-raamwerk zorgt voor een lens voor de analyse van de data uit beleidsdocumenten en andere soorten bronnen in dit hoofdstuk, en het is verwacht dat dit zal zorgen voor significante ideeën onder de noemers van de CMO-componenten (voornamelijk de 'mechanism' en 'context' componenten). Milligan et al. (2007) legt uit hoe de focus te leggen met betrekking tot de CMO-componenten. Bij *context* houdt het in dat er wordt gezocht naar voor wie en in welke omstandigheden de mechanismes geactiveerd worden. Bij het evalueren van maatregelen onder woningbeleid kan blijken hoe de context de uitkomst beïnvloedt. De focus bij *mechanisms* houdt in dat er beter wordt begrepen welke mechanismes de relatie tussen een probleem en het uitkomst verandert. Uit evaluatie van maatregelen onder woningbeleid kan meer kennis ontstaan over of het op een significante manier heeft bijgedragen aan verbetering van de huisvesting voor de doelgroep en waarom dat zo is. De focus op *outcomes* houdt in dat de uitkomsten van een initiatief beter wordt begrepen en de uitleg over hoe deze tot stand zijn gekomen. Het is noodzakelijk om niet alleen te zien hoe de mechanismes werken, maar vooral ook wanneer en waarom ('in what context, and by what relationship'), en in welke mate. Bij evaluatie van maatregelen kunnen aannames over mogelijke effecten worden getest.

Voordat voorbeelden van de CMO-componenten worden gegeven is het handig om de verschillende niveaus van evaluatie in relatie tot onderzoek in huisvesting te beschrijven. Milligan et al. (2007) refereert naar Owen & Rogers (1999) met de drie niveaus van evaluatie: het niveau van overkoepelend beleid, van programma en van een project: het eerste refereert naar 'several programs or initiatives in one or more regions'; bij de tweede is het voorbeeld van 'specified model of funding and delivery operating for a region and/or target group' gegeven; en bij het derde niveau is het voorbeeld van 'local provision under an overarching policy and program' gegeven. Het bereik van dit onderzoek wat betreft het niveau van evaluatie betreft het eerste en tweede niveau, aangezien de te formuleren incentives getest zullen worden met woningcorporaties in verschillende Nederlandse steden en aangezien de incentives ook apart zullen worden geëvalueerd.

Voorbeelden van beleidsmechanismes

Mechanismes wat betreft beleidsinterventies in de woningmarkt kan verschillende vormen aannemen, zoals Milligan et al. (2007) drie brede richtingen beschrijft waarop de overheid kan ingrijpen voor meer betaalbaarheid: het verbeteren van het functioneren van de woningmarkt; het vergroten van het aanbod van goedkope woningen; en het subsidiëren van de woningkosten van huishoudens. Betaalbaarheid is beschreven als de functie van kosten voor het ontwikkelen en financieren van woningen tegen de inkomens van de huishoudens. Er zijn voorbeelden van beleidsmechanismes gegeven voor elk van deze drie richtingen, en deze kunnen gezien worden als een complex set aan factoren waarbij de onderlinge interactie in een bepaalde tijd en plek de betaalbaarheid van woningen beïnvloedt (Milligan, 2003; Milligan et al., 2007). Omdat dit onderzoek vooral geassocieerd is met de tweede richting, is in tabel 2.1 een niet-uitputtend overzicht weergegeven van voorbeelden van beleidsmechanismes van de richting 'het vergroten van het aanbod van goedkope woningen'. Deze voorbeelden van beleidsmechanismes bieden zowel inspiratie bij het formuleren van de incentives als een overzicht van beleidsmechanismes waarmee de interviewbevindingen tegen het licht kunnen worden gehouden. Ondanks dat de geformuleerde incentives aan elke woningcorporatie worden voorgelegd, is te verwachten dat er verschillende opvattingen zullen zijn onder de woningcorporaties over in hoeverre zij hiermee gestimuleerd worden om middenhuur te realiseren en dat daarbij verschillende manieren van argumentatie gebruikt zal worden.

<i>'Het vergroten van het aanbod aan betaalbare woningen'</i>	
Policy mechanism	General intent
Tax incentives (credits, waivers, rebates etc) for affordable housing provision	Attract private investors to supply affordable housing
Government grants (capital/land) for joint public and private financed affordable housing	Add directly to supply of affordable housing Leverage additional funds for affordable housing
Recurrent subsidies for affordable housing managers	Reduce costs of providing ongoing housing services
Government guarantees for loans for affordable housing providers	Reduce lender risk (cost of housing finance)
Mandate inclusion of more affordable dwellings in development and renewal areas	Increase share of housing that is affordable to the target groups Contribute to social mix
Offer planning incentives for affordable housing	Encourage developers to provide housing for target groups/affordable housing providers
Require compensation for loss of affordable housing through development or redevelopment	Retain current level of supply of affordable housing into future
Offset drivers of contraction in public housing supply	Retain current level of supply of public housing into future

Tabel 2.1. Voorbeelden van beleidsmechanismes om het aanbod van betaalbare woningen. (Milligan et al., 2007)

Categorieën van context die van belang zijn voor beleidsmechanismes

De veroorzaking van uitkomsten door mechanismes is afhankelijk van de context. Hierdoor is het nodig om meer aandacht te schenken aan wat er bedoeld wordt met context in onderzoek naar huisvesting dat de responses naar potentiële beleidsmechanismes kan beïnvloeden (Milligan et al., 2007). Milligan et al. (2007) beschrijft een aantal context variabelen voor een de ontwikkeling van betaalbare woningen. Bijvoorbeeld, algemene kennis over het probleem van betaalbare woningen kan worden verkregen door het na te gaan wat de houding van de lagen van overheid is ten opzichte van betaalbare woningen en ook wat het overkoepelende beleid en programma's betreft betaalbare woningen is. Verder kan kennis over de condities van de lokale woningmarkt worden verkregen door te kijken naar recente trends in grond- en bouwkosten, en huur- en koopprijzen. Ook is het nodig om voor de grote actoren en instituties te weten te komen wat de vereisten zijn voor de ontwikkeling en exploitatie van woningen in opzichten van bezit en verhuur, en wat hen opvattingen zijn. Deze kunnen worden beschouwd als categorieën die de analyse van de data kan helpen wanneer er gekeken wordt naar de Nederlandse context, en waarmee rekening kan worden gehouden bij het interviewontwerp.

2.1.3 De aanpak voor de analyse van data in dit hoofdstuk

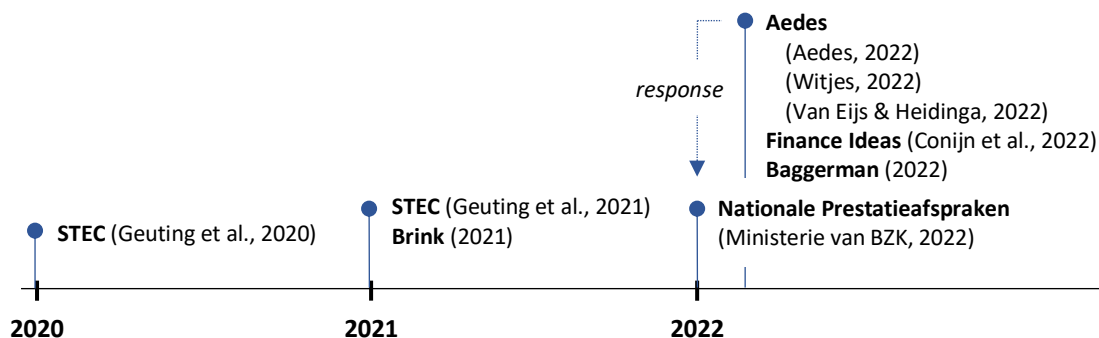
In dit hoofdstuk wordt de data geanalyseerd met de focus op de CMO-componenten, en dan met name de ‘mechanism’ en ‘context’ componenten, om significante ideeën op te doen die bijdragen aan de formulering van de incentives en verwachtingen hierover. Het doel is niet om al het data heel nauwkeurig te reflecteren in het CMO-raamwerk om daarmee een rijk overzicht van elk component te creëren, maar het wordt meer getracht om significante bevindingen te vinden voor de formulering van de incentives en verwachtingen. Tabel 2.2 laat een overzicht zien van hoe de CMO-componenten gelden als een raamwerk voor de analyse. Zoals eerder vermeld, de ‘evaluation questions’ gerelateerd aan Realist Evaluation onderzoek – *what works, for whom, under what circumstances, how and why?* – worden gereflecteerd door de CMO-componenten, die ook van belang zullen zijn bij het ontwerpen van de interviewaanpak en het evalueren van de interviewbevindingen.

CMO-component	De focus per CMO-component	
Mechanism	Achterhalen door welke mechanismes de relatie tussen een probleem en uitkomst kan veranderen	bijv. bevindingen over de middelen en mogelijkheden voor de corporaties
Context	Achterhalen in welke omstandigheden potentiële mechanismes geactiveerd kunnen worden	bijv. bevindingen over algemene woningbeleid, omstandigheden in woningmarkt en houding corporaties
Outcome	Achterhalen welke uitkomsten er zijn van een interventie en uitleggen hoe die zijn veroorzaakt	bijv. bevindingen over gewenste situatie woningmarkt, gewenste uitkomsten van beleid en maatregelen

Tabel 2.2. CMO-componenten als raamwerk om de data te analyseren in dit hoofdstuk. (eigen illustratie)

2.2 Huidige ontwikkelingen voor woningcorporaties en recente onderzoek naar middenhuur

In dit onderdeel worden zowel de huidige ontwikkelingen rondom woningcorporaties wat betreft de realisatie van woningen als het recente onderzoek naar woningcorporaties in verband met middenhuur behandeld. Figuur 2.4 presenteert een overzicht van de bronnen die worden behandeld in dit hoofdstuk. Ondanks dat de meer recente bronnen waardevoller kunnen worden geacht ten opzichte van de vroegere bronnen, bevatten de weergegeven onderzoeken van 2020 en 2021 ook significante informatie.



Figuur 2.4. Overzicht van de te analyseren bronnen in dit hoofdstuk. (eigen illustratie)

Aan de ene kant zijn de recente ontwikkelingen voor woningcorporaties gepresenteerd door middel van de publicatie voor de Nationale Prestatieafspraken – een document dat de doelen wat betreft realisatie van woningen presenteert gekoppeld aan de afspraken onder Aedes en overheidslagen – en een aantal internetartikelen met significante vermeldingen over dit onderwerp. En aan de andere kant wordt ook recent onderzoek gepresenteerd: een survey van STEC (Geuting et al., 2020) over de opvattingen van woningcorporaties over middenhuur; en onderzoek van STEC (Geuting et al., 2021) en Brink (2021) naar de effecten van huurregulering voor middenhuur. Ondanks dat deze onderzoeken relatief gedateerd zijn, zijn er toch significante ideeën uit af te leiden voor dit onderzoek.

2.2.1 De Nationale Prestatieafspraken

De Nationale Prestatieafspraken (NPA) omvat de bindende afspraken voor de taken voor betaalbare woningen tot 2030, tussen Aedes (brancheorganisatie van woningcorporaties), Woonbond (brancheorganisatie voor huurders), VNG (associatie van Nederlandse gemeentes) en het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VRO) (Ministerie van BZK, 2022). De taken worden voor mogelijk gezien vanwege de toename van de investeringscapaciteit door de afschaffing van de verhuurderheffing voor woningcorporaties in 2023, wat hen jaarlijks €1,7 miljard heeft gekost. De afspraken betreffen omvangrijke maatschappelijke taken wat betreft onderwerpen zoals *beschikbaarheid*, *duurzaamheid*, *betaalbaarheid*, *leefbaarheid* en *samenwerking en uitvoering* (zo is het beleidsdocument ook gestructureerd). Het zijn voornamelijk de onderwerpen *beschikbaarheid* en *betaalbaarheid* waarbij de afspraken hier beknopt worden beschreven, en hiervan kan een aantal significante ideeën over de financiële positie van de woningcorporaties worden opgemaakt. Een aantal afspraken zijn weergegeven in tabel 2.3.

Thema in NPA	Afspraken
'beschikbaarheid'	<ul style="list-style-type: none"> - doel om 900.000 woningen te bouwen tussen 2022 en 2030 - een taak van 250.000 nieuwbouw sociale huur voor woningcorporaties - een taak van 50.000 nieuwbouw middenhuur voor woningcorporaties
'betaalbaarheid'	<ul style="list-style-type: none"> - generieke en specifieke maatregelen voor het huur (voor sociale huur)
'samenwerking en uitvoering'	<ul style="list-style-type: none"> - regelmatige herijking van de financiële haalbaarheid van de taken - wederzijdse samenwerking bij projecten op basis van solidariteit

Tabel 2.3. Een aantal van de afspraken bij verschillende thema's. (eigen illustratie)

Wat betreft de *beschikbaarheid* van woningen is er binnen de woningsector het doel om tussen 2022 en 2030 900.000 woningen te realiseren (Ministerie van BZK, 2022). Naast de taak aan 250.000 nieuwe sociale woningbouw, hebben de woningcorporaties ook de taak om samen 50.000 middenhuur te realiseren, met daarbinnen een gebalanceerde mix tussen €850 en €1000 aan huur. De taak is toegewezen aan de twaalf provincies, waarbij de provinciale biedingen voor twee derde uit betaalbare woningen moeten bestaan: dat komt neer op 250.000 aan sociale huur en 350.000 voor het middensegment (zowel middenhuur als koop onder de NHG-grens). Het is verwacht dat de woningcorporaties 90.000 woningen zullen verkopen tot 2030 om daarmee de doorstroom en eigen bezit van de doelgroep te bevorderen. Verder zullen er ook afspraken zijn waarbij woningcorporaties bij verkoop van grondgebonden woningen de voorrang aan zittende huurders geven, waarna andere huurders aan de beurt zijn.

Wat betreft de *betaalbaarheid* van woningen zijn er zowel generieke als gerichte maatregelen wat betreft de huur (Ministerie van BZK, 2022). Aan de ene kant zullen huurverhogingen meer worden gereguleerd, wat inhoudt dat voor de komende drie jaar (2023, 2024, 2025) de maximale stijging van de huursom gelijk zal zijn aan de cao-loonontwikkeling van het voorgaande jaar min 0,5 pp. Om bepaalde differentiatie mogelijk te maken mag de huurstijging van een woning 0,5 pp boven het gemiddelde komen te liggen. Aan de andere kant zullen huurders van gereguleerde woningen van woningcorporaties, die een inkomen van of onder 120% van het sociaal minimum hebben en een huur hoger dan €550 hebben eenmalig een huurdaling naar €550 in 2024 ontvangen.

Ondanks dat wordt verwacht dat de taken van de NPA tot 2030 financieel haalbaar zullen zijn voor de hele corporatiesector, zullen er toch woningcorporaties zijn die ondanks de afschaffing verhuurderheffing nog steeds onvoldoende financiële middelen hebben om de taken te realiseren (betreffende de doelstellingen bij de verschillende onderwerpen) binnen de kaders (Ministerie van BZK, 2022). Het document bevat ook de vermelding dat de financiële haalbaarheid van de taken regelmatig zullen worden herijkt met oog voor externe economische ontwikkelingen die de investeringscapaciteit van woningcorporaties kunnen beïnvloeden. Vanuit een solidariteitsprincipe omvatten de afspraken ook dat woningcorporaties met onvoldoende financiële middelen gesteund kunnen worden door woningcorporaties in dezelfde provincie die wel over voldoende middelen beschikken die de taken overnemen. Hiermee wordt de investeringscapaciteit van de woningcorporaties volledig gebruikt voor de collectieve taken binnen de provincie. In het geval dat alle woningcorporaties tekort komen voor de collectieve taak, dan wordt de corporatiesector verzocht om bij te dragen door middel van het verzamelen van borg.

2.2.2 Aanvullende bronnen over de recente ontwikkelingen

Meer inzicht over de recente ontwikkelingen kan worden verkregen door andere bronnen erbij te betrekken. Deze bevatten bepaalde opvattingen van personen geassocieerd met woningcorporaties over de recente ontwikkelingen en ook van andere organisaties, en deze betreffen voornamelijk internetartikelen.

De eerste reactie van de woningcorporaties is in principe een positieve. De voorzitter van Aedes, Martin van Rijn, heeft gereageerd op de NPA. De voorzitter benadrukt onder andere de toegenomen ruimte om te investeren in nieuwbouw na afschaffing van de verhuurderheffing, waarbij ze ook in staat zijn om de huren betaalbaar te houden (Aedes, 2022). Verder zorgen de plannen in de NPA als onder andere de 250.000 nieuwbouw voor sociale huur en 50.000 nieuwbouw voor middenhuur voor een boost van €108 miljard aan investeringen tot 2030 (Van Eijs & Heidinga, 2022). Martin van Rijn beschouwt de woningcorporaties als de leiders voor deze uitdaging. Dit zou de vraag kunnen oproepen of de woningcorporaties over het algemeen daadwerkelijk over voldoende middelen beschikken na deze ontwikkelingen.

Dit zou in perspectief kunnen worden geplaatst door dieper er op in te gaan. Finance Ideas is een financiële adviseur en zij hebben de situatie van de woningcorporaties geanalyseerd, en zij vermelden dat de woningcorporaties zonder de verhuurderheffing in een gezond economie over voldoende financiële middelen beschikken voor de taken voor nieuwbouw (Baggerman, 2022). Maar dit lijkt ondermijnd te worden door ontwikkelingen als stijging van de bouwkosten en rente op de kapitaalmarkt (Conijn et al., 2022). Als de huidige ontwikkelingen in bouwkosten en rente aanhouden, dan zal een groot deel van de nieuwbouw taak niet

kunnen worden voldaan (Baggerman, 2022). Finance Ideas benadrukken de stijging in rente, naast de beperkte ontwikkeling in de huur, als het meest significante factor.

Er zijn ook implicaties voor de inkomsten van woningcorporaties. De huurinkomsten van de sociale huur zal verder onder druk komen te liggen door de toegenomen huurregulering dat met betaalbaarheidsdoeleinden wordt gedaan. Dit geldt ook voor middenhuur, aangezien aan de ene kant de huurstijging in de vrije huursector is beperkt tot inflatie plus 1% tot mei 2024 (Geuting et al., 2021), en aan de andere kant hoogstwaarschijnlijke het WWS-systeem zal worden uitgebreid tot een huur van €1000/1250 (Witjes, 2022). Het laatste impliceert dat de woningen een maximale huur geassocieerd aan de WWS-punten mogen hebben. Bovendien zijn er ook mogelijke implicaties voor de inkomsten uit de verkoop in het lage en middensegment, aangezien woningcorporaties bij verkoop van de woningen de voorrang aan zittende huurders moeten geven die erin willen blijven wonen met als doel om de positie van de middeninkomens en starters op de koopmarkt te verbeteren (Geuting et al., 2021).

Naast de aangescherpte huurregulering voor middenhuur (door uitbreiding WWS-systeem) zijn er ook een aantal suggesties voor verbetering gemaakt. In de NPA wordt bijvoorbeeld vermeld dat de woningcorporaties de nieuwbouw taak niet als legitiem beschouwen als de Markttoets (wat een marktconforme rendementseis impliceert) blijft staan (Ministerie van BZK, 2022), wat in principe ook zal worden afgeschaft waarmee het voor de woningcorporaties makkelijker wordt om door de procedures te komen (Geuting et al., 2021). Daarnaast suggereert Finance Ideas lagere ontwikkelingskosten voor woningcorporaties, een hogere aanvangshuur en het voorkomen van huurbevrozing, om de woningcorporaties financieel gezond te houden (Baggerman, 2022). De noodzaak voor lagere ontwikkelingskosten is ook erkend in de NPA, waarin de suggestie wordt gegeven dat gemeentes moeten werken met passende grondprijzen. In feite zijn er al lopende onderhandelingen tussen Aedes en VRO over voldoende financiële mogelijkheden voor niet-DAEB met oog op het wegnemen van financiële barrières (Ministerie van BZK, 2022).

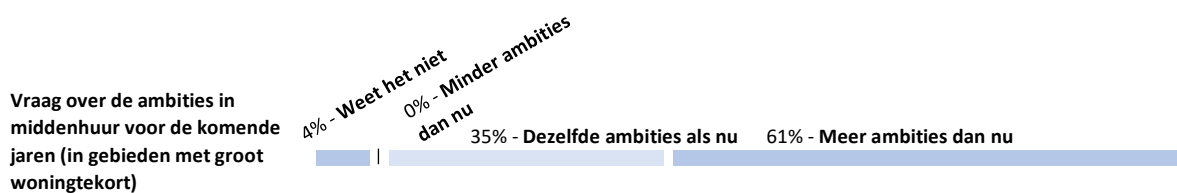
2.2.3 Survey van STEC over opvattingen woningcorporaties over middenhuur

STEC (Geuting et al., 2020) heeft de opvattingen van woningcorporaties over middenhuur onderzocht door middel van een enquête onder 61 woningcorporaties dat in 2020 is gehouden. Dit komt ongeveer overeen met 22,5% van alle woningcorporaties, en zij beschikken over 28,5% van de woningvoorraad binnen de corporatiesector. Ondanks dat het in 2020 is gehouden zijn er toch significante ideeën voor de formulering van de incentives van af te leiden. Het blijkt dat niet alle woningcorporaties vinden dat middenhuur onderdeel van de kerntaken moet zijn (figuur 2.5). En onder de woningcorporaties die dat wel vinden verschillende de opvattingen over tot welke huur dat moet zijn.



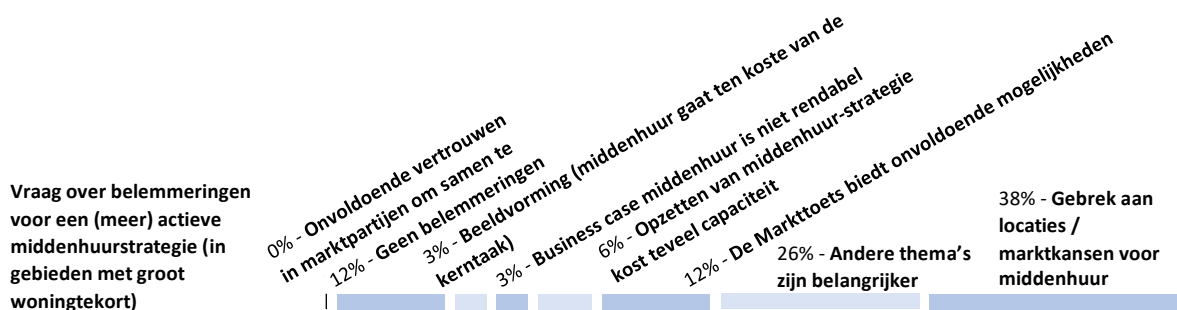
Figuur 2.5. Een enquêtevraag van STEC. Data van Geuting et al. (2020)

Ondanks dat een aanzienlijk deel (42%) van de geënquêteerde woningcorporaties aangeven dat ze niet denken dat middenhuur onderdeel moet zijn van de kerntaken, is het toch interessant dat een groot deel van de woningcorporaties (61%) in de komende jaren wel meer wilt doen met middenhuur (survey dateert van 2020) en een andere deel (35%) dezelfde intensiteit wil behouden (figuur 2.6).



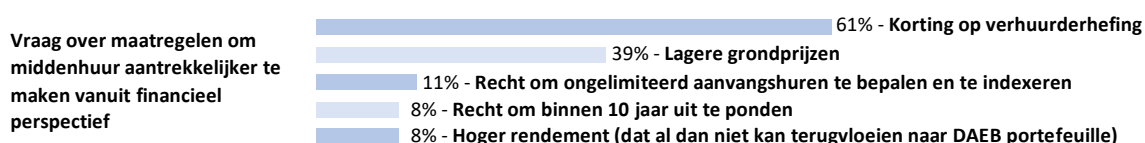
Figuur 2.6. Een enquêtevraag van STEC. Data van Geuting et al. (2020)

Bovendien zijn uit de antwoorden op de vraag in figuur 2.7 ook interessante bevindingen op te maken. Naast dat het gebrek aan locaties de populaire barrière is (38%) voor een actieve middenhuurstrategie, zijn er ook andere opmerkelijke barrières aangegeven. Ook is het opvallend dat maar 6% van de woningcorporaties heeft aangegeven de onrendabele business case als een barrière te zien.



Figuur 2.7. Een enquêtevraag van STEC. Data van Geuting et al. (2020)

De meest significante bevindingen uit de enquête voor de formulering van de incentives komen voort uit de antwoorden op de vraag over maatregelen om middenhuur vanuit een financieel perspectief te bevorderen (figuur 2.8). Het laat zien dat er verschillende soorten incentives door de woningcorporaties gewenst zijn om meer middenhuur te realiseren: onder andere de korting op verhuurderheffing, lagere grondprijzen, het recht om de huren vrijer te stellen en indexeren en het recht om na tien jaar te verkopen.



Figuur 2.8. Een enquêtevraag van STEC. Data van Geuting et al. (2020)

2.2.4 Recente onderzoek naar huurregulering voor middenhuur

STEC (Geuting et al., 2021) en Brink (2021) hebben namens de overheid de mogelijkheden van huurregulering voor middenhuur onderzocht en dit is interessant om te behandelen vanwege de aangekondigde huurregulering voor middenhuur. Ondanks dat deze onderzoeken als relatief gedateerd kunnen worden beschouwd, kunnen er nog steeds bevindingen worden gevonden die significant zijn voor de formulering van verwachtingen bij de incentives.

Effecten van huurregulering om woningcorporaties en middenhuur

De mogelijke effecten van huurregulering op de activiteiten van woningcorporaties in middenhuur zijn interessante bevindingen van het onderzoek van STEC (Geuting et al., 2021). Aan de ene kant wordt verwacht

dat het rendement van (een deel van) middenhuur voor de woningcorporaties wordt verminderd, aangezien zij middenhuur nog steeds met commerciële leningen moeten financieren waarbij marktconforme rendementen bij horen. Aan de andere kant zal de capaciteit om te herinvesteren in DAEB activiteiten achteruit gaan wanneer woningcorporaties minder rendement maken op niet-DAEB activiteiten. Brink (2021) benadrukt de korte en lange termijn effecten van huurregulering van het middensegment. Terwijl de huurregulering op korte termijn mogelijk zal leiden tot meer middenhuur wegens het feit dat woningen met een huur van €1000 of hoger ermee in hun huur verlaagd zullen worden, zal het middensegment op de langere termijn weer kleiner worden vanwege afgenomen investeringen of veranderingen in exploitatie.

Gesuggereerde maatregelen betreffende de huurregulering

Zowel in het onderzoek van STEC als Brink worden er aanvullende maatregelen gesuggereerd die complementair zijn aan de huurregulering. STEC suggereert incentives voor woningcorporaties dat hen zou moeten stimuleren middenhuur te realiseren, zoals specifieke grondprijzen om middenhuur financieel aantrekkelijker te maken, ter compensatie voor de afgenomen rendabiliteit van middenhuur naast regulerende maatregelen zoals het reguleren van de huurstijging en het verplicht maken van een deel middenhuur in de projecten (Geuting et al., 2021). Brink (2021) benadrukt de onrendabele top bij middenhuur en suggereert subsidies voor verhuurders die de woningen vijf jaar lang verhuren aan de doelgroep met een afgesproken aanvangshuur en met beperkte ontwikkeling van de huur (bijv. gelinkt aan alleen de inflatie) om de onrendabele top weg te werken.

2.3 De drie incentives en verwachtingen voor het interview

Een aantal incentives kunnen worden gevormd met daarbij het formuleren van bepaalde verwachtingen voor de interviewbevindingen, na de recente ontwikkelingen en onderzoek rondom woningcorporaties en middenhuur en beknopt de toepassing van het CMO-raamwerk op het gebied van huisvesting te hebben behandeld. Door de bevindingen uit deze recente ontwikkelingen en onderzoek te relateren aan het CMO-raamwerk kunnen er verwachtingen worden opgedaan met betrekking op de mechanisme en context componenten van het raamwerk. Dit biedt vervolgens richting voor het vormgeven van het interviewplan.

2.3.1 De drie incentives

In dit onderzoek worden drie incentives geformuleerd die vervolgens worden getest door middel van interviews met corporaties en deze worden gebaseerd op de data dat is behandeld in dit hoofdstuk. Deze worden voornamelijk gebaseerd op de antwoorden op de vraag uit de survey van STEC (Geuting et al., 2020) over maatregelen die het realiseren van middenhuur vanuit financieel perspectief aantrekkelijker zou maken. Op deze vraag zijn verschillende antwoorden gegeven door de corporaties, waaruit kan worden afgeleid dat er behoefte is aan verschillende soorten incentives. Dit biedt de gelegenheid om de drie incentives hierop te baseren, waarbij dus ook verwacht kan worden dat de incentives vervolgens de corporaties zullen aanspreken. Ondanks dat de survey van STEC dateert uit 2020, kunnen de volgende drie incentives worden geformuleerd door deze surveybevindingen met abstractie te benaderen (figuur 2.9).



Figuur 2.9. De drie geformuleerde incentives. (eigen illustratie)

Het antwoord 'korting op verhuurderheffing' kan worden vertaald naar een korting op een belasting die voor middenhuur en die de corporaties gedurende de exploitatie van de woningen moeten afdragen. De vennootschapsbelasting is hierbij voor de hand liggend. Verder kan een tweede incentive direct worden gebaseerd op het antwoord 'lagere grondprijzen'. Ook is het mogelijk om een andere incentive te formuleren gebaseerd op de antwoorden 'het recht om de huren vrij te bepalen en te indexeren' en 'recht om te verkopen na tien jaar'. Dit resulteert in de drie incentives zoals weergegeven in figuur 2.9: *korting op grondprijs (erfpacht)*; *korting op Vpb*; en *gunstige verhuurcondities*. Verder zijn er per incentive elementen die uniek zijn aan de incentive, zoals dat de korting op grondprijs betrekking heeft op het project en dat de korting op Vpb betrekking heeft op het portefeuille niveau. En bij de gunstige verhuurcondities zit de mogelijkheid om een percentage van het middenhuur toe te wijzen aan hogere inkomens met hogere huur en een kortere verplichte exploitatieperiode (tien jaar). Hierbij zijn de incentives ook nog eens duidelijk verschillend van elkaar en dat maakt mogelijk dat er een 'relatieve prestatie' van de incentives kan worden verkregen vanuit de opvattingen van de corporaties in de interviews.

2.3.2 Verwachtingen van de interviews over de incentives

Uit de behandelde recente ontwikkelingen en onderzoek rondom woningcorporaties en middenhuur kunnen ideeën worden opgedaan over enerzijds wat de corporaties nodig zouden hebben bij het realiseren van middenhuur en anderzijds welke aspecten van de context hier van belang zijn. Bepaalde verwachtingen over de incentives worden geformuleerd met betrekking op de mechanisme en context componenten van het

raamwerk, na de opgedane ideeën in verband te brengen met de voorbeelden van beleidsmechanismes en categorieën van context van Milligan et al. (2007) waarin het CMO-raamwerk is toegepast op het gebied van huisvesting.

Verwachtingen over nodige mechanismes

Uit de data van 2.2 over recente ontwikkelingen en onderzoek rondom woningcorporaties en middenhuur kan worden afgeleid wat nodig zou kunnen zijn voor de corporaties bij het realiseren van middenhuur. Geuting et al. (2021) benoemen dat de corporaties ondanks de toegenomen huurregulering te maken hebben met de lasten van commerciële leningen. Ook geven ze aan dat corporaties gecompenseerd moeten worden voor de door de huurregulering afgenomen rendabiliteit van middenhuur. Verder maakt Finance Ideas (Conijn et al., 2022) de suggestie dat corporaties in hun ontwikkelingskosten verlaagd moeten worden of hogere aanvangshuren moeten hebben en ze raden eventuele huurbevrozing af. Bovendien is in de Nationale Prestatieafspraken aangegeven dat corporaties in het middensegment zullen zoeken naar een gebalanceerde mix in huren (850-1000) bij de taak van 50.000 middenhuurwoningen tot 2030. En hiernaast wordt in de STEC survey (Geuting et al., 2020) op de vraag over of het middensegment deel zou moeten uitmaken van de kerntaken van de corporaties zowel afkeurend geantwoord, als dat er een voorkeur is voor verschillende huursegmenten (tot 850, 900 en 1000).

Milligan et al. (2007) heeft een aantal beleidsmechanismes genoemd voor ‘to increase the supply of lower cost housing’, met daarbij kort de mogelijke motivatie achter de ingreep (tabel 2.1). Door de bovengenoemde elementen van wat nodig zou kunnen zijn voor corporaties te relateren aan deze voorbeelden van beleidsmechanismes kan worden uitgegaan dat bij verwachtingen over de interviews ook rekening kan worden gehouden dat er andere soorten incentives worden aangehaald dan de voorgestelde drie incentives die zijn geformuleerd in 2.3.1 door corporaties.

Doordat ze te maken hebben met commerciële leningen zouden de corporaties in de interviews kunnen aangeven dat de financieringskosten verlaagd zouden moeten worden. Hierbij kunnen ze vermelden dat de voorgestelde incentives een verlagend effect hebben op de financieringskosten van de commerciële leningen, Ook kunnen de corporaties een aparte incentive opnoemen in de vorm van geborgde leningen voor middenhuur, zoals die ook voor sociale huur geldt. Verder is met de bovengenoemde suggestie om de ontwikkelingskosten van corporaties te verlagen aan te nemen dat er meer voorkeur voor het verlagend effect op de ontwikkelingskosten zou zijn dan op de kosten tijdens de exploitatie. Daarmee zou een voorkeur voor de korting op grondprijs kunnen worden verwacht dat al een verlaging van de ontwikkelingskosten impliceert. Ook kunnen de corporaties een minder strikte huurregulering nodig achten in verband met een onrendabele top bij het project.

Verwachtingen over belangrijke aspecten van context

Ook kan uit de data van 2.2 worden afgeleid welke aspecten van de context van belang zijn bij het realiseren van middenhuur. Milligan et al. (2007) noemt een aantal categorieën van context variabelen voor een project voor betaalbare woningen, waarvan verschillende soorten context van afgeleid kunnen worden die vervolgens gebruikt kunnen worden voor de duiding van de aspecten van context (die naar voren komen in 2.2) hier. Het valt op dat er licht verschillend wordt gesproken over de financiële middelen van de corporaties. Er wordt in de Nationale Prestatieafspraken vermeld dat corporaties ondanks de afschaffing van de verhuurderheffing over onvoldoende middelen beschikken voor de taken van de NPA. Daarnaast heeft Finance Ideas (Conijn et al., 2022) het erover dat corporaties in een gezonde economie over genoeg financiële middelen beschikken voor de nieuwbouw taak, maar dat dat niet het geval is in een situatie met stijgende rente en bouwkosten. In plaats deze uitingen als tegenstrijdig te bestempelen, kan eerder worden gesteld dat deze uitspraken op verschillende aspecten doelen. Verder is in 2.2 aangegeven dat in de NPA ook benoemd is dat er overleg tussen Aedes en VRO gaande is over voldoende mogelijkheden voor niet-DAEB door het weghalen van financiële barrières.

Een ander aspect dat in 2.2 afgeleid kan worden is de implicaties van huurregulering voor corporaties, waarbij wordt aangegeven dat huurregulering negatieve effecten heeft voor de lange termijn (Brink, 2021) en is het op te maken dat er veel ontwikkelingen zijn in huurregulering (e.g. Geuting et al., 2021; Witjes, 2022). Bovendien blijkt uit de antwoorden op de vraag van STEC (Geuting et al., 2020) over de barrières voor een (actievare) strategie voor middenhuur dat er andere belemmeringen dan financiële belemmeringen voor middenhuur

worden gezien, zoals bijv. gebrek aan locaties. Verder wordt in de NPA aangegeven dat er ook andere enablers dan financiële incentives nodig zijn voor corporaties. Hierdoor kan ook verwacht worden dat door de corporaties andere belemmeringen dan financiële belemmeringen worden aangehaald in de interviews.

Uit het bovenstaande kan worden opgemerkt dat bij de soorten context onderscheid gemaakt kan worden tussen de situatie van de corporatie en andere soorten context. Bij het laatste is te denken aan het beleid van de overheid (bijv. huurregulering, bepaalde barrières etc.) en macro-economische omstandigheden (bijv. bouwkosten en rente). Dus de 'financiële situatie corporaties', 'beleidscontext' en 'macro-economische context' worden beschouwd als de soorten context die de bovengenoemde aspecten omvatten.

3. Methodologie

In dit hoofdstuk wordt de methodologie van dit onderzoek gepresenteerd. Vooraf aan de eerste fase van dit onderzoek is in 1.5 de methodologie al op een beknopte manier geïntroduceerd. Hier wordt een overzicht van de stappen van dit onderzoek gepresenteerd en worden de keuzes voor de onderdelen van de methodologie beargumenteerd. Daarnaast wordt ingegaan op de aanpak voor dataverzameling en analyse van beide onderzoeksfases. Hierbij wordt de interviewaanpak gepresenteerd.

3.1 Inspiratie uit 'Realist Evaluation' onderzoek

Het doel van dit onderzoek is om meer inzicht te verkrijgen over hoe woningcorporaties financieel gestimuleerd kunnen worden om middenhuur te realiseren. Hiertoe worden drie verschillende incentives geformuleerd bestemd voor woningcorporaties, die vervolgens worden getest. In plaats van na te gaan of de geformuleerde incentives de woningcorporaties stimuleren, is het doel van dit onderzoek om te achterhalen hoe zij ermee gestimuleerd worden en wat de rol van de context hierin is. Dit principe is afgeleid van de zogenaamde Realist Evaluation onderzoek (Pawson & Tilley, 1997). Realist Evaluation onderzoek is beschouwd als adequaat voor onderzoek naar onder andere nieuwe initiatieven of programma's waarvan in principe wel verwacht kan worden dat het werkt, maar waarvan nog niet bekend is hoe het zal werken (Westhorp, 2014). De geformuleerde incentives in dit onderzoek kunnen gezien worden als nieuwe initiatieven of maatregelen.

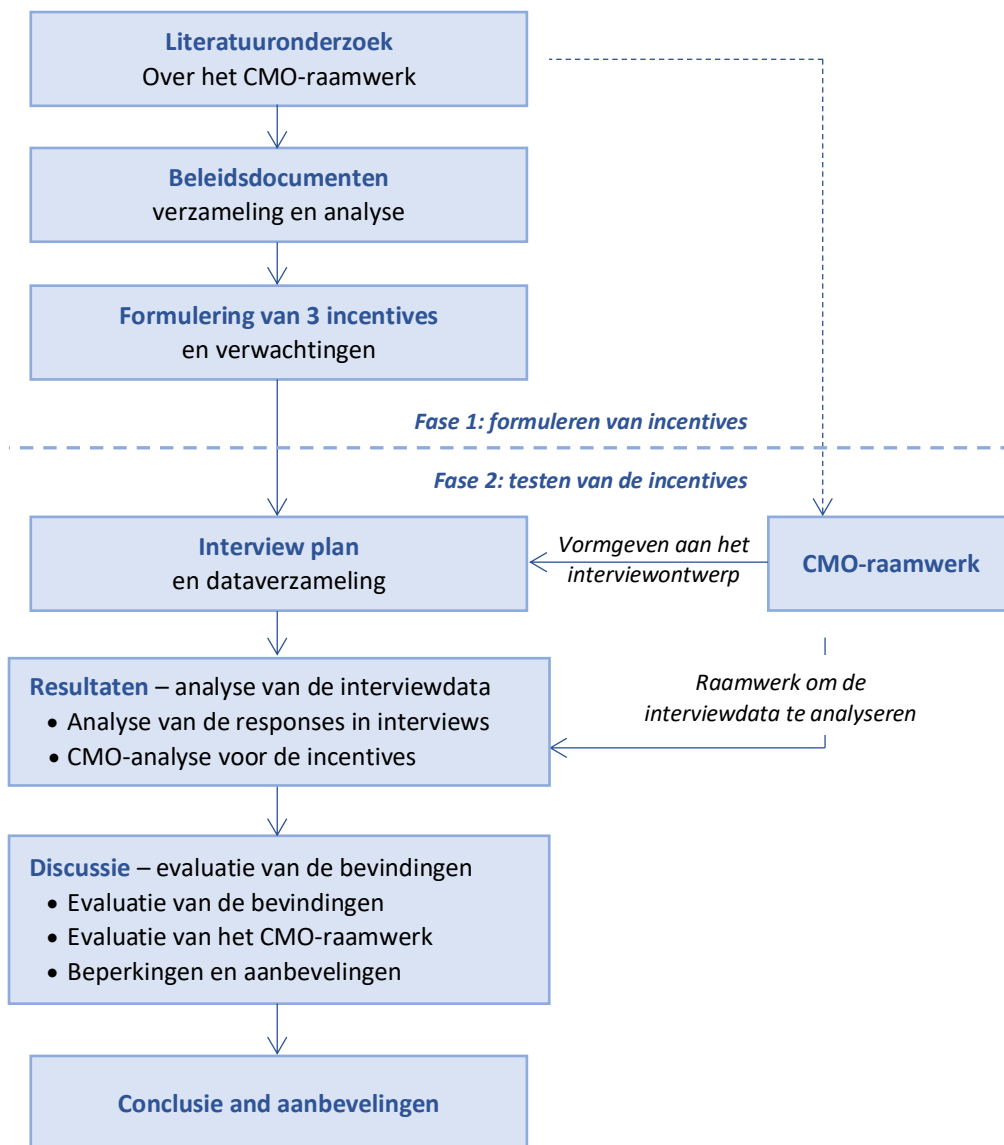
evaluation questions

'what works, for whom, under what circumstances, how and why?'

Bij Realist Evaluation onderzoek zorgen de 'evaluation questions' – *'what works, for whom, under what circumstances, how and why?'* – voor een richtinggevende raamwerk voor de zoektocht naar dergelijke kennis (Greenhalgh et al., 2017a; Intrac, 2017). In Realist Evaluation onderzoek wordt normaal gesproken theorieën ontwikkeld dat uitlegt 'wat werkt, voor wie, onder welke omstandigheden, hoe en waarom', die vervolgens zijn getest waarna deze zullen worden bevestigd, verworpen of aangepast (Greenhalgh et al., 2017b). Ondanks dat er geen theorieën worden ontwikkeld in dit onderzoek, zorgt het principe van Realist Evaluation onderzoek alsnog voor een functioneel raamwerk voor het formuleren en testen van de incentives in dit onderzoek. Daarnaast zijn de onderzoeksvragen van dit onderzoek geïnspireerd door deze 'evaluation questions'. De 'evaluation questions' karakteriseren de generatieve causaliteit principe van Realist Evaluation onderzoek en dit impliceert dat een uitkomst wordt veroorzaakt door een mechanisme waarbij dit afhankelijk is van de context waarin dit gebeurt (Pawson, 2008). Dit is weergegeven als het CMO-raamwerk in dit onderzoek.

3.1.1 De stappen van de onderzoek-strategie

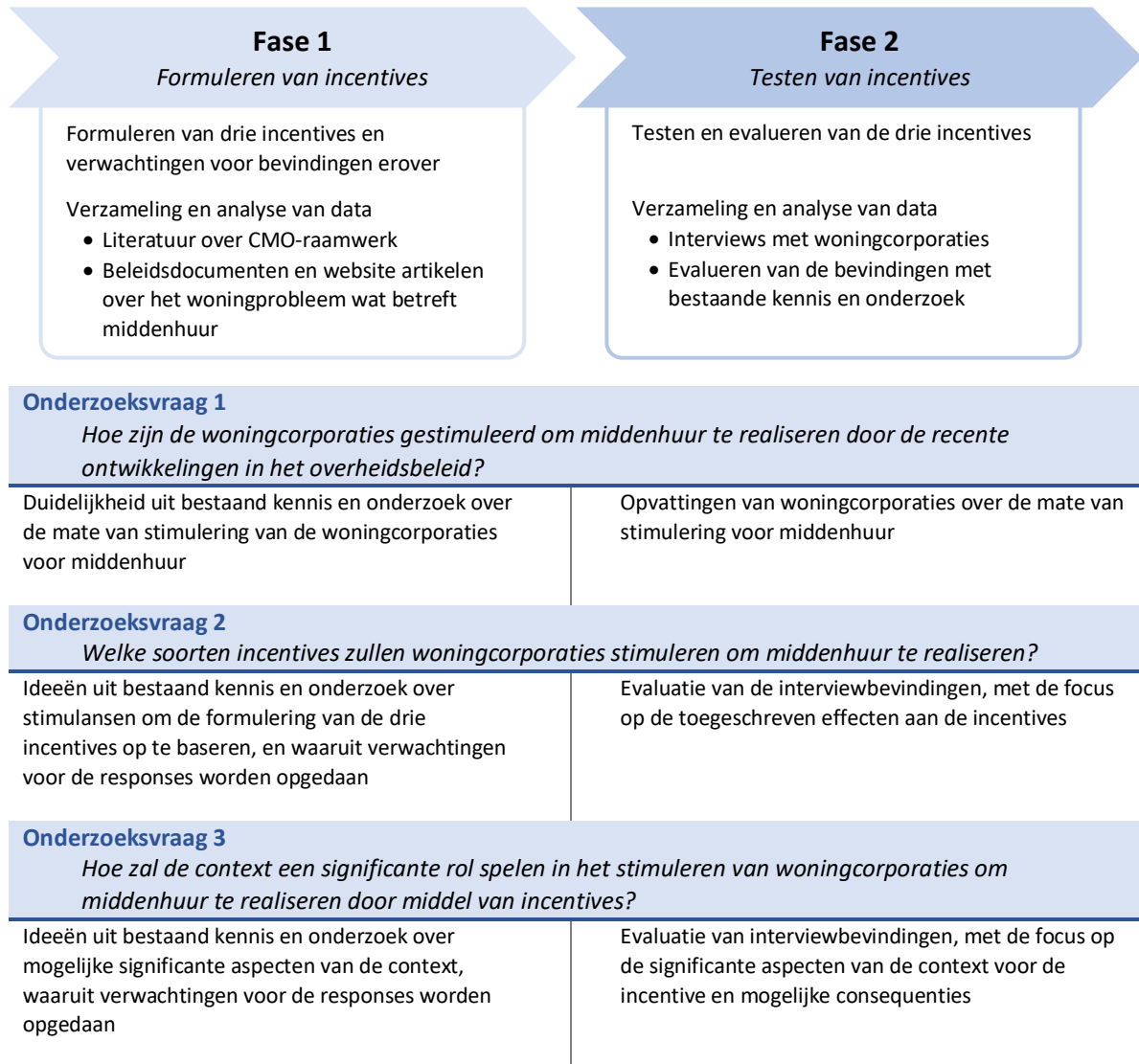
Figuur 3.1 geeft de stappen van het onderzoek weer. Hierin is te zien welke stappen er per onderzoekfase worden gedaan. In 1.5 is de methodologie op een beknopte manier al geïntroduceerd. In de eerste fase wordt een beknopt literatuuronderzoek gedaan naar het CMO-raamwerk. Daarna worden beleidsdocumenten behandeld, waaronder naast beleidsdocumenten ook internetbronnen en recente onderzoek naar woningcorporaties in relatie tot middenhuur wordt betrokken. Dit vormt de bestaande kennis en onderzoek. Hierna volgt de formulering van drie incentives, met daarbij een aantal verwachtingen over de responses van de woningcorporaties over de incentives. In de tweede fase worden de geformuleerde incentives getest. Eerst volgt het ontwerpen van het plan voor het interview, dat wordt vormgegeven door het CMO-raamwerk. Vervolgens worden de interviewbevindingen geanalyseerd, waarbij het CMO-raamwerk dient als een raamwerk voor de analyse. Dit karakteriseert de centrale rol van het CMO-raamwerk voor dit onderzoek. Dan worden de bevindingen geëvalueerd aan de hand van de bestaande kennis en onderzoek, waaruit een aantal beperkingen en aanbevelingen voortkomen. Uiteindelijk wordt er in de conclusie een antwoord gegeven op de onderzoeksvragen.



Figuur 3.1 De stappen in het onderzoek. (eigen illustratie)

3.2 Dataverzameling en analyse per onderzoeksfase

Hier wordt beschreven hoe de data in beide fases van het onderzoek zijn verzameld en geanalyseerd. Hierbij worden de gebruikte methodes per fase beschreven en de keuzes ervoor beargumenteerd. Terwijl de eerste fase al in hoofdstuk twee is gerapporteerd, wordt de aanpak voor de eerste fase hier vollediger beschreven om daarmee te laten zien hoe de interviewaanpak aan de hand van de bevindingen van de eerste fase is ontwikkeld. Figuur 3.2 laat zien wat de twee fases inhouden en hoe de onderzoeksvragen zich verhouden tot de onderzoeksfases. De onderzoeksvragen zijn al in 1.3 beschreven. Op dit figuur is weergegeven dat de bevindingen van beide fases zullen worden gebruikt om de onderzoeksvragen te beantwoorden.



Figuur 3.2. De onderzoeksvragen met betrekking tot de twee fases van dit onderzoek. (eigen illustratie)

3.2.1 De aanpak voor fase 1 ‘formuleren van incentives en verwachtingen’

In de eerste fase is data verzameld en geanalyseerd om ideeën te vormen voor de formulering van de incentives en verwachtingen erover, nadat het CMO-raamwerk is geïntroduceerd.

Dataverzameling en analyse: literatuuronderzoek en beleidsdocumenten

De behandelde literatuur omvat bestaande theorie over het CMO-raamwerk en zorgt voor een uitleg van de CMO-componenten. Het is een raamwerk dat de generatieve causaliteit karakteriseert, waarbij de veroorzaking van een uitkomst door een mechanisme afhankelijk is van de context. Dit CMO-raamwerk heeft hiermee een centrale rol in het onderzoek, dus zowel in fase één en fase twee. De ‘evaluation questions’ geassocieerd aan

Realist Evaluation onderzoek zijn hierbij richtinggevend. Daarnaast is met behulp van een voorbeeld van een onderzoek naar betaalbare woningen (Milligan et al., 2007) waarin het CMO-raamwerk is gebruikt duidelijk geworden hoe het raamwerk kan worden toegepast op dit onderzoek. Het heeft onder andere gezorgd voor voorbeelden van beleidsmechanismes voor ‘het vergroten van het aanbod aan betaalbare woningen’ en voor categorieën van context dat een significante rol kan spelen. Het CMO-raamwerk zorgt daarmee voor een raamwerk waarmee de beleidsdocumenten kunnen worden geanalyseerd.

De ‘beleidsdocumenten’ betreffen de Nationale Prestatieafspraken (Ministerie van BZK, 2022), een aantal internetartikelen met reacties hierop, en een aantal recente onderzoeken naar woningcorporaties in relatie tot middenhuur. Met de Nationale Prestatieafspraken met de internetartikelen worden de recente ontwikkelingen voor woningcorporaties in verband met middenhuur weergegeven. En het behandelen van recent onderzoek naar woningcorporaties in relatie tot middenhuur zorgt voor aanvullende ideeën voor de incentives en verwachtingen. Dit samen vormt de ‘bestaande kennis en onderzoek’. Door deze bestaande kennis en onderzoek te analyseren met behulp van het CMO-raamwerk, kunnen significante ideeën worden opgedaan die hebben geleid tot het formuleren van drie incentives en de verwachtingen voor de reacties van de woningcorporaties erop.

De onderzoeksvragen worden deels beantwoord met de bevindingen van deze eerste fase van het onderzoek. Voor de eerste onderzoeksvraag kan een beeld worden verkregen van in hoeverre de woningcorporaties door de recente ontwikkelingen in overheidsbeleid gestimuleerd worden om middenhuur te realiseren, en of er meer stimulansen nodig worden geacht. Voor de tweede onderzoeksvraag kan worden achterhaald wat voor soort incentives de woningcorporaties zouden kunnen stimuleren om middenhuur te realiseren. Hierop worden de formulering van drie potentiële incentives voor woningcorporaties op gebaseerd. Voor de derde onderzoeksvraag kan een idee worden verkregen over wat voor context een belangrijke rol kan spelen voor de incentives. Het gaat hierbij om de aspecten van de context die de werking van de drie incentives bij het stimuleren van de woningcorporaties kunnen beïnvloeden.

3.2.2 De aanpak voor fase 2 ‘het evalueren van de incentives’

In de tweede fase worden de drie geformuleerde incentives getest en geëvalueerd. Hiertoe wordt de interviewaanpak ontwikkeld. De bevindingen worden vervolgens geanalyseerd en geëvalueerd aan de hand van de bestaande kennis en onderzoek. Het CMO-raamwerk staat centraal in dit proces.

Dataverzameling: semigestructureerde interviews met woningcorporaties

Er is beperkte kennis beschikbaar over hoe woningcorporaties door middel van incentives gestimuleerd kunnen worden om middenhuur te realiseren. Het is te verwachten dat woningcorporaties ideeën en opvattingen hebben over hoe zij gestimuleerd kunnen worden. In dit onderzoek wordt getracht hier meer kennis over te verkrijgen door verschillende incentives voor te stellen door middel van interviews met woningcorporaties. Hoewel het aan te nemen is dat de incentives hen zal stimuleren, is het niet bekend hoe en in welke mate dit zal gebeuren. Deze kennis kan worden verkregen door verschillende incentives voor te stellen en de interviewvragen zodanig te formuleren.

Het CMO-raamwerk biedt hier de nodige structuur voor het ontwerp van het interview. Er wordt gezocht naar data waarmee de werking van de incentives kan worden uitgelegd. De CMO-componenten bieden hierbij het raamwerk om kennis over de verschillende aspecten van de incentives te verkrijgen. Dus de interviewvragen zijn zodanig geformuleerd dat hiermee opvattingen over de incentives vanuit de verschillende CMO-componenten kan worden uitgelokt. Dit kan de uitleg van de werking van de incentives tijdens de analyse vergemakkelijken. De ‘evaluation questions’ zijn hierbij richtinggevend voor de formulering van de interviewvragen. In tabel 3.1 is de aanpak voor de formulering van de interviewvragen weergegeven. Het CMO-raamwerk zorgt hier voor drie categorieën van vragen. Ten eerste wordt getracht te achterhalen welke effecten de woningcorporaties toewijzen aan de incentives. Hierbij wordt gezocht naar wat de incentives voor de corporaties betekenen. Ten tweede wordt getracht te achterhalen welke aspecten van de context een significante rol spelen voor de incentive. Ten derde wordt gezocht naar mogelijke consequenties die de incentives kunnen hebben. Dit kunnen dan zowel positieve als negatieve consequenties zijn, en de consequenties hoeven niet beperkt te zijn tot de woningcorporaties.

Realist Evaluation principes per CMO-component	Soorten interviewvragen	Voorbeelden van interviewvragen
Mechanism-component <i>'What are the main mechanisms by which we expect this program theory to work?' (Westhorp, 2014)</i>	Informatie over toegeschreven effecten aan de incentives verkrijgen, door direct te vragen naar de incentives en door potentiële effecten van de incentives voor te stellen in de vragen	<ul style="list-style-type: none"> • Zouden de incentives jullie als corporatie stimuleren om middenhuur te realiseren, en waarom? • En springt er een eruit die het meest stimulerend zou kunnen werken, en waarom? • Zou een incentive kunnen zorgen voor een dempend effect op de financieringskosten?
Context-component <i>'In what contexts will this program theory work and not work, and why?' (Westhorp, 2014)</i>	Informatie over significante aspecten van context verkrijgen, door te vragen over verschillende categorieën van context en door verschillende aspecten van context te verwerken in de vraagstelling	<ul style="list-style-type: none"> • Wat zijn volgens jou de barrières en enablers voor investeringen in het middensegment? • Welke context-factoren zijn van belang bij de werking van de incentive, en waarom? • Hoe zou je de invloed van externe ontwikkelingen (zoals ontwikkelingen in bouwkosten, rente op leningen, marktwaarde etc.) op de werking van de incentives kunnen beschrijven?
Outcome-component <i>'If this program theory works, what outcomes will we see?' (Westhorp, 2014)</i>	Informatie over mogelijke consequenties van de incentives verkrijgen, door direct te vragen naar welke mogelijke consequenties de incentives kan hebben	<ul style="list-style-type: none"> • Zijn er naast de verwachte positieve effecten van de incentives ook eventuele negatieve uitkomsten te verwachten?

Tabel 3.1. Aanpak voor het interviewontwerp. (eigen illustratie)

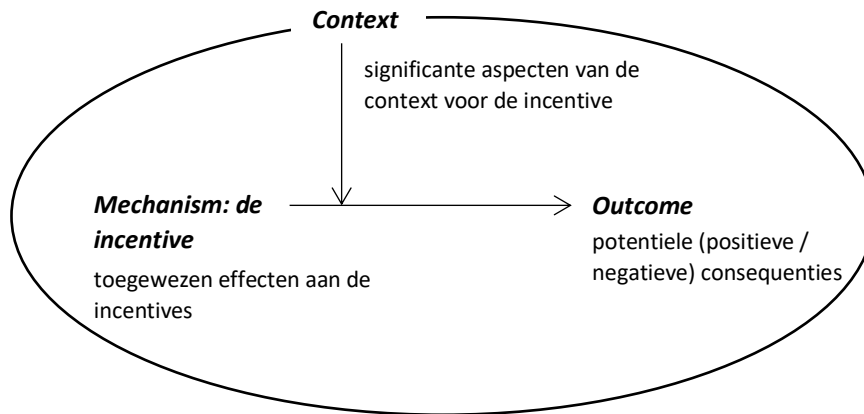
Het interviewopzet wordt na het gebruik van het CMO-raamwerk verder verfijnd. Naast dat het CMO-raamwerk voor de hoofdstructuur voor het interview zorgt, zorgen de geformuleerde incentives en opgedane verwachtingen over de reacties op de incentives voor verdere verfijning van de interviewvragen. Verder wordt aan het begin van het interview introducerende vragen gesteld om opvattingen te verkrijgen over of de aangekondigde maatregelen (zoals de afschaffing van verhuurderheffing en Nationale Prestatieafspraken) de woningnood significant oplossen en of er meer stimulansen nodig worden geacht om middenhuur te realiseren. Uiteindelijk worden de vragen zodanig geformuleerd dat een openlijk manier van antwoorden mogelijk wordt gemaakt. De interviews krijgen hierdoor een semigestructureerd karakter.

Een aantal van vier of vijf woningcorporaties wordt voldoende geacht voor een adequate evaluatie van de geformuleerde incentives. Het is geprobeerd om de woningcorporaties te benaderen die actief zijn in grote steden. Van deze woningcorporaties is te verwachten dat zij meer ambitie in middenhuur hebben dan woningcorporaties die gelegen zijn in kleinere steden met relatief minder huisvestingsproblemen. Een ruime hoeveelheid aan woningcorporaties zijn online benaderd met het interviewverzoek. In dat verzoek zijn de woningcorporaties voorzien van een introductie van het onderzoek, het doel van het interview, een beknopt overzicht van de drie incentives en andere praktische aspecten (bijv. De verwachte lengte van het interview, hoe de transcriptie wordt gemaakt etc.). Er zijn afspraken met vijf woningcorporaties gemaakt en deze zijn voornamelijk op locatie van de betreffende woningcorporatie gehouden. Deze woningcorporaties zijn ongeveer drie à vier dagen vooraf aan het interview voorzien van de interviewvragen voor inzage en eventuele voorbereiding.

Data analyse: CMO-overzichten en evaluatie van de bevindingen

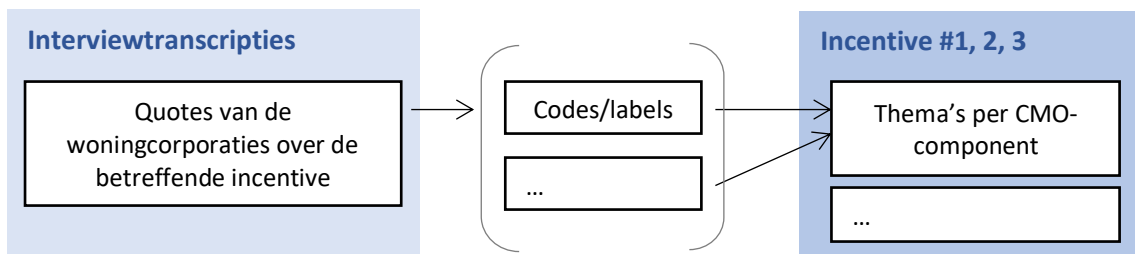
Na de interviews te hebben afgenomen worden de interviewbevindingen geanalyseerd en geëvalueerd. Enerzijds wordt de werking van de incentives in beeld gebracht door middel van de CMO-overzichten. Anderzijds worden de bevindingen geëvalueerd aan de hand van de behandelde bestaande kennis en onderzoek.

De werking van de drie incentives worden getracht in kaart te brengen door middel van de CMO-overzichten. Hiertoe worden eerst de responses van de vijf woningcorporaties op de interviewvragen geanalyseerd en gerapporteerd. Hiermee wordt op een gestructureerde manier de bevindingen gepresenteerd. Door eerst de responses van de woningcorporaties op de interviewvragen te behandelen kan worden gekeken naar mogelijke implicaties voor het CMO-analyse waar rekening mee gehouden kan worden. Vervolgens wordt door middel van de CMO-overzichten de werking van de incentive uitgelegd dat gebaseerd is op de opvattingen van de woningcorporaties die zijn opgedaan door middel van de interviews: de toegeschreven effecten aan de incentives (*mechanism*); de significante aspecten van de context voor de incentive (*context*); en de mogelijke consequenties van de incentives (*outcome*). De CMO-overzichten worden in kaart gebracht zoals weergegeven in figuur 3.3.



Figuur 3.3. Het principe van het CMO-raamwerk toegepast op dit onderzoek. Afgeleid van Greenhalgh et al. (2017a)

Voor elk incentive worden de interviewtranscripties doorzocht voor aspecten voor elk CMO-component. Hierin worden de significante aspecten geïdentificeerd voor de werking van de incentives. Figuur 3.4 geeft dit proces weer.



Figuur 3.4. De aanpak voor het doornemen van de transcripties voor de CMO-analyse. (eigen illustratie)

De bevindingen zullen worden geëvalueerd aan de hand van bestaande kennis en onderzoek dat is behandeld in het tweede hoofdstuk, na de werking van de incentives in kaart te hebben gebracht door middel van de CMO-overzichten. Hieruit zal blijken in welke mate de bevindingen overeenkomen met de verwachtingen uit de bestaande kennis en onderzoek, maar ook in welke mate deze in contrast zijn. Ook kan het zijn dat dit onderzoek heeft geleid tot nieuwe inzichten. De drie onderzoeksvragen zullen tevens worden beantwoord aan de hand van zowel de analyse van de bevindingen als de evaluatie ervan, naast dat deze al deels zijn beantwoord met behulp van de bestaande kennis en onderzoek van de eerste fase van het onderzoek. De responses op de introductievragen van het interview hebben betrekking op de eerste onderzoeksvraag, doordat met de introductievragen direct wordt gevraagd naar de recente maatregelen en naar de noodzaak voor stimulansen voor middenhuur. Verder worden na de CMO-analyse en de evaluatie ook de tweede en derde onderzoeksvragen beantwoord, met behulp van de bevindingen per CMO-component over de incentives. Uiteindelijk wordt de hoofdvraag beantwoord met de nieuwe inzichten over de incentives.

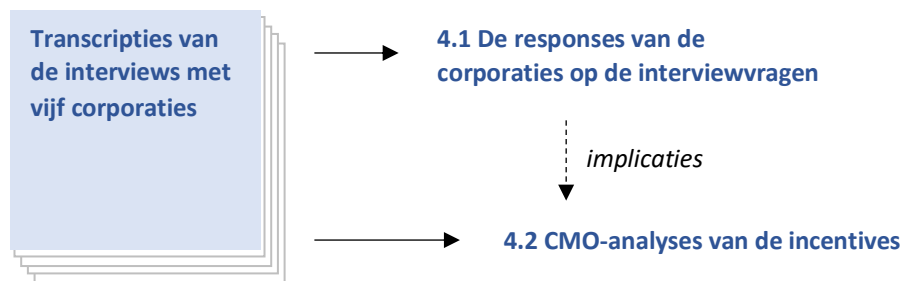
3.3 Ethische overwegingen

De woningcorporaties zijn door middel van mailcontact benaderd voor het interviewverzoek. Zij zijn daarbij door middel van een informatieblad in een vroeg stadium voorzien van een introductie van het onderzoek, het doel van het interview, een beknopt overzicht van de drie incentives en andere praktische aspecten (bijv. De verwachte lengte van het interview, hoe de transcriptie wordt gemaakt etc.). Daarnaast zijn ze ook op de hoogte gebracht van dat dit geen kwantitatieve onderzoek betreft, om daarmee het bereik van het onderzoek verder te benadrukken. Verder zijn de woningcorporaties anonimiteit beloofd. Dat betekent dat de geïnterviewde woningcorporaties niet bij (corporatie)naam zullen worden genoemd, maar dat hen een code wordt toegewezen in het rapport (bijv. HA1, HA2...). Ook worden de deelnemers een tijd na de interviews ingelicht over welke quotes van het betreffende interview worden gebruikt in het rapport. Dit gebeurt door middel van mailcontact, en hierbij kan vertrouwelijke informatie dat in het rapport zou komen kunnen worden verwijderd of worden verborgen.

4. Responses van de corporaties en CMO-overzichten van de incentives

In dit hoofdstuk worden de interviewbevindingen in zijn geheel gepresenteerd en op verschillende manieren uitgelicht. De interviews zijn opgenomen en vervolgens getranscribeerd om de analyse van de vijf interviews mogelijk te maken die zijn gehouden met woningcorporaties.

Dit hoofdstuk is zodanig geordend dat na het behandelen van de antwoorden op de interviewvragen wordt overgegaan naar de CMO-analyses (figuur 4.1), waarbij per incentive wordt weergegeven wat de significante bevindingen over de effecten van de incentives (*mechanism*), significante aspecten van de context voor de incentives (*context*), en potentiële positieve en negatieve consequenties van de incentives (*outcomes*) zijn die zijn geïdentificeerd in de interviewtranscripten. Hierbij wordt gerefereerd naar de geïnterviewde personen door middel van quotes. De ontstane overzichten van de CMO-analyses vatten hiermee de interviewbevindingen over de incentives samen, die vervolgens in het discussie hoofdstuk verder worden geëvalueerd. Ook worden opvallende bevindingen op een rijtje gezet, die ondanks dat ze buiten de analyse door middel van de CMO-raamwerk vallen toch tot significante inzichten kunnen leiden.



Figuur 4.1. De opbouw van het Resultaten hoofdstuk. (eigen illustratie)

4.1 De responses van de corporaties op de interviewvragen

In deze paragraaf worden de responses op de interviewvragen gepresenteerd. Hierbij worden de gestelde interviewvragen onderverdeeld in clusters en daarmee worden ze in een aantal hoofdonderwerpen behandeld. Hiermee wordt gedemonstreerd dat er op verschillende manieren wordt geantwoord op de vragen. Deze paragraaf is geordend aan de hand van de hoofdonderwerpen, die dus een aantal interviewvragen representeren. Aan de hand van de bevindingen hier is te zien de corporaties in hun antwoorden het zowel over de incentives specifiek hebben als dat ze uitingen hebben die meer gelden in het algemeen los van specifiek de incentives. De responses van de corporaties worden kort samengevat in een tabel per hoofdonderwerp, met daarin de responses van elk van de vijf corporaties. Na het ordenen en structureren van de responses van de corporaties worden een aantal implicaties aangegeven die voortkomen voor de CMO-analyse in 4.2.

4.1.1 Noodzaak aan stimulansen om middenhuur te realiseren naast de huidige ontwikkelingen

Een onderwerp om mee te beginnen is de recent aangekondigde maatregelen en de noodzaak aan eventueel meer stimulansen voor middenhuur. Het gaat enerzijds om de vraag of de aangekondigde maatregelen de woningnood voor middeninkomens significant oplossen en anderzijds of er meer stimulansen nodig zijn om middenhuur te realiseren. Hiermee wordt direct gevraagd of de afschaffing verhuurderheffing, de Nationale Prestatieafspraken en huurregulering middenhuur de woningnood voor middeninkomens significant oplossen en daarna of er hiernaast meer stimulansen nodig zijn. De responses van de vijf geïnterviewde corporaties op deze vragen zijn weergegeven in tabel 4.1.

het belang van de aangekondigde maatregelen voor het oplossen van de woningnood
(afschaffing verhuurderheffing, Nationale Prestatieafspraken, huurregulering middenhuur)

noodzaak aan meer stimulansen voor middenhuur

<p>HA1</p> <ul style="list-style-type: none"> Afschaffing verhuurderheffing helpt middenhuur indirect: financieel beter waardoor minder alleen kijken in projecten Opgave van 50.000 middenhuurwoningen in NPA helpt ook Huurregulering helpt voor de prijzen, maar niet voor aantal woningen 	<ul style="list-style-type: none"> Financiële incentives nodig: voor onrendabele top wegens ongeborgde leningen en hoge bouwkosten Hiernaast ook afspraken nodig over welk deel van middenhuur corporaties op zich nemen
<p>HA2</p> <ul style="list-style-type: none"> Afschaffing verhuurderheffing geen link met middenhuur: heeft alleen effect op de algemene financiën Hoe meer regulering, hoe minder makkelijk een rendabel business case 	<ul style="list-style-type: none"> Minder huurregulering Pas meer ambities met middenhuur als het onderdeel van DAEB wordt Geen stimulering nodig als woningen klein genoeg mogen zijn (met een huur van 1000)
<p>HA3</p> <ul style="list-style-type: none"> Een belangrijke bijdrage 	<ul style="list-style-type: none"> Financiële ruimte lijkt aardig aanwezig: eerder andere bijdrage nodig, zoals locaties, lagere grondprijzen, kortere procedures
<p>HA4</p> <ul style="list-style-type: none"> Afschaffing verhuurderheffing een indirect effect op middenhuur: een impliciete incentive voor de dynamiek van het bouwen NPA geen incentive, maar een prikkel voor middenhuur 	<ul style="list-style-type: none"> Twijfels over of middenhuur makkelijk gerealiseerd kan worden binnen huidige voorwaarden Onmogelijkheid voor geborgde leningen voor middenhuur gezien als een belangrijke uitdaging: geborgde leningen binnen bepaalde kaders gewenst
<p>HA5</p> <ul style="list-style-type: none"> Afschaffing verhuurderheffing om investeringen in breedte te stimuleren De verhouding tussen middenhuur en sociale huur van de doelstelling NPA komt overeen met investeringen 	<ul style="list-style-type: none"> Naast het bouwen ook andere maatregelen nodig: prestatieafspraken met hele bouwketen, afspraken over langdurig middenhuur Staatssteun voor sociale huur ook nodig voor middenhuur, eventueel in aantal regio's

Tabel 4.1. Overzicht van de responses over ‘noodzaak aan stimulansen om middenhuur te realiseren naast de huidige ontwikkelingen’. (eigen illustratie)

Over het algemeen lijken de aangekondigde maatregelen wel enig effect te hebben op middenhuur. De afschaffing verhuurderheffing heeft geen directe link met middenhuur, maar het heeft indirect wel een bijdrage:

“De afschaffing van de verhuurdersheffing gaat financieel natuurlijk wel helpen, want als wij niet meer het mes op de keel hebben, dan zullen wij vaker niet alleen naar sociaal kijken.” (HA1)

“Dus het middensegment heeft in principe niks te maken met verhuurdersheffing. Want die verhuurdersheffing wordt niet geven over een middensegmentwoning. ... Het heeft alleen effect op de algemene financiën van de corporatie... En verhuurdersheffing is DAEB-geld, dus in principe is het niet de bedoeling volgens mij dat je dat verhuurdersheffing geld dat je overhoudt, dat je dat in het niet-DAEB investeert.” (HA2)

“Op zich zou de afschaffing van de verhuurdersheffing geen effect mogen hebben op de bouw van middenhuurwoningen, want de verhuurdersheffing werd alleen geheven bij sociale huurwoningen. Dus je zou zeggen volgens het model wat er dan ligt, zou alleen het afschaffen van de verhuurdersheffing geen effect hebben op de bouw van middenhuurwoningen, maar ik denk dat impliciet dat toch wel heeft, omdat gewoon de hele dynamiek van het bouwen een incentive krijgt. En dan denk ik dat parallel aan meer sociale huurwoningen en ook makkelijker gebouwd zal worden aan de middenhuur kant” (HA4)

Verder heeft de afspraak van 50.000 middenhuurwoningen in het NPA ook een positieve werking:

“De Nationale Prestatieafspraken, die helpen ook, want daar zit een opgave van 50.000 in voor de woningcorporaties in middenhuur te bouwen.” (HA1)

“Volgens mij gaan we nu 250.000 sociale huurwoningen bouwen en 50.000 middenhuurwoningen tot en met 2030. Dus de hele afsprakenkader van de NPA geeft natuurlijk wel een boost. Laat ik het zo zeggen, of het een incentive is weet ik niet, het is wel een prikkel.” (HA4)

“Nou, als ik die getallen hoor, 250.000 sociale woningen, 50.000 nieuwbouw in niet-DAEB, dat is 1 op 5 de verhouding. ... En zeker voor mijn doelgroep is dat wenselijk, maar op grote lijnen verandert mijn beleid, wat ik nu doe met het niet-DAEB, absoluut niks in. Want ik bouw al. Ik bouw niet puur voor het niet-DAEB. Ik zet dus niet complexen neer alleen maar voor niet-DAEB. Maar in mijn complexen die ik bouw probeer ik altijd een beetje sociale huur doen en altijd ook wel wat duurere huur te doen, zodat je een samenleving krijgt van verschillende achtergronden. ... Dus, de maatregelen die nu worden neergelegd zijn eigenlijk flankerend aan mijn beleid.” (HA5)

Wat betreft de noodzaak aan meer stimulansen worden geregeld ook soorten stimulansen genoemd anders dan financiële incentives. In verband met de financiële incentives worden de onrendabele top genoemd:

“Eigenlijk zou het antwoord ja zijn, want ook die business case van middenhuur van 750 tot 1000, die is niet altijd sluitend. ... Dus we hebben daar een minder aantrekkelijke leningen voor aan te trekken. ... Ook voor de middenhuur geldt natuurlijk momenteel dat die bouwkosten zo belachelijk hoog zijn. ... Dan moet je de onrendabele top beet pakken. Dus voor dat soort dingen heb je wel de financiële stimulansen nodig.” (HA1)

Ook wordt gesuggereerd om de geborgde leningen die gelden voor sociale huur ook te laten gelden voor middenhuur:

“Dus het zou helpen als ook middenhuurwoningen binnen bepaalde kaders onder de borging van het WSW zouden kunnen worden gebracht.” (HA4)

“En dan denk ik dat je de middenhuur alleen maar oplost door inderdaad staatssteun maatregelen die in je sociale woningbouw zit ook van toepassing te laten voor middenhuur, en dan niet alleen voor corporaties maar dat beleggers daar een beroep op kunnen doen.” (HA5)

Hiernaast worden zaken als locaties, lagere grondprijzen, minder huurregulering, afspraken over duur van middenhuur ook benadrukt:

“Wat veel meer nodig is is niet zozeer staatssteun in het kader van geld. Want als je de verhuurdersheffing afschaft, en daar komen we zo ook nog wel even op de Vpb en ook de ATAD, dat is een renteaftrek instrument, als dat weg valt dan zorgt dat voor voldoende financiële ruimte. Wat we vooral nodig hebben is, een van je modellen is grondlocaties, met name over lagere grondprijzen. Dus dat is echt belangrijk.” (HA3)

“Dus dan zou ik liever voor minder huurregulering hebben, dan kun je het waarschijnlijk sneller rendabel maken.” (HA2)

“... dat ze die woningen dan twee jaar tijd gaan verkopen en daarmee die goedkope grondprijzen gaan realiseren. Nee, dan moet je wel afspraken maken ook dat ook zij duurzaam die woningen dan moeten exploiteren.” (HA5)

Wat opvalt is de opmerking dat er geen stimulansen nodig zouden zijn als de woningen klein genoeg mogen zijn met een middenhuur waardoor het rendabel zou worden:

“En natuurlijk, extra subsidies helpen daar allemaal wel bij. Maar de crux zit hem in hoe groot de woning en hoeveel huur per vierkante meter mag je vragen zeg maar. Dat is een beetje de zoektocht. ... Als we die 1000 euro mogen vragen voor een woning van 80 vierkante meter is, dan heb je qua huur een woning in het middensegment die ook rendabel is, dan heb je geen verdere stimulering nodig.” (HA2)

4.1.2 De voorgestelde incentives en de toegeschreven effecten

Een ander onderwerp waaronder een deel van de interviewvragen kan worden onderverdeeld betreft de incentives die zijn voorgesteld en de effecten die de corporaties eraan toewijzen. Er is in de responses op de volgende interviewvragen gezocht naar de opvattingen van de corporaties hierover. Enerzijds gaat het om de vragen *“Zouden de incentives jullie als corporatie stimuleren om middenhuur te realiseren, en waarom?”* en *“En springt er een eruit die het meest stimulerend zou kunnen werken, en waarom?”*. Het is te verwachten dat door middel van deze vragen de corporaties direct zullen ingaan op de incentives en zullen met onderbouwing aanwijzen welke incentive ze het liefst zouden willen. En anderzijds gaat het om de vragen *“Welke incentive zou de investeringscapaciteit op de langere termijn het meest kunnen waarborgen/stimuleren, en waarom?”*; *“Welke incentive zou snellere investeringen (projecten met middenhuur achter elkaar) het meeste stimuleren, en waarom?”*; *“Bij welke incentive zou je minder druk voelen om de huren te verhogen of maximaliseren (onder de WWS-systeem dat ingevoerd zou worden), en waarom?”* en *“Zou een incentive kunnen zorgen voor een dempend effect op de financieringskosten?”*. Door in de vraagstelling bepaalde mogelijke effecten van de incentives voor te stellen is te verwachten dat de corporaties een keuze zullen maken in welke incentive het meeste zal bijdragen aan het betreffende effect. De responses van de vijf geïnterviewde corporaties op deze vragen zijn weergegeven in tabel 4.2.

de incentive(s) die middenhuur zullen stimuleren

Korting op grondprijs, Korting op Vpb, Gunstige verhuurcondities

toegeschreven effecten aan de incentives

HA1	<ul style="list-style-type: none">• Korting op grondprijs en korting op Vpb zullen het meeste helpen middenhuur te realiseren: deze zorgen voor meer directe middelen dan de gunstige verhuurcondities	<ul style="list-style-type: none">• Bij waardestijging van het bezit verbetert de LTV waardoor er meer investeringscapaciteit ontstaat• De bankt loopt minder risico over de lening wanneer meer eigen vermogen bij het financieren eerst gebruikt
HA2	<ul style="list-style-type: none">• Gunstige verhuurcondities gezien als meest stimulerend: sneller een positieve business case te krijgen, met mogelijkheid te verkopen• Korting op grondprijs ook effectief: verlagen investeringskosten geeft sneller rendabele projecten• Korting op Vpb niet gezien als effectief: belastingafdrachten niet meegenomen in besluiten	<ul style="list-style-type: none">• Gunstige verhuurcondities zorgen het meeste voor investeringscapaciteit op lange termijn en voor snelle opeenvolgende investeringen: dit zijn exploitatiesubsidies• Alleen met geborgde leningen zal het rentetarief lager zijn• Met een solide organisatie is het mogelijk meer te lenen voor projecten: laag risicoprofiel en meer solide als er minder belasting betaald hoeft te worden
HA3	<ul style="list-style-type: none">• Korting op grondprijs zal helpen: huren kunnen laag worden gehouden door lagere investeringskosten• De Vpb het liefst helemaal eraf: zo veel mogelijk geld over houden voor maatschappelijke taken• Gunstige verhuurcondities helpt ook maar heeft een negatieve incentive: vanwege kortere verplichte exploitatie termijn	<ul style="list-style-type: none">• Korting op de grondprijs zou de investeringscapaciteit op langere termijn waarborgen en zou snellere opeenvolgende investeringen stimuleren• Korting op de grondprijs en gunstige verhuurcondities geven minder druk de huren te verhogen• Bij korting op grondprijs hoeft er minder gefinancierd te worden
HA4	<ul style="list-style-type: none">• Korting op grondprijs beschouwd als de incentive die het meest stimuleert• Geborgde leningen (zoals bij sociale huur) voorgesteld als een vierde incentive dat zou werken	<ul style="list-style-type: none">• Korting op grondprijs zorgt voor meer investeringscapaciteit op langere termijn, meer dan de andere twee• Korting op grondprijs zorgt voor snellere investeringen, meer dan de andere twee• Geen druk om de huren te verhogen, om de doelgroep te blijven dienen• Bij korting op grondprijs wordt er minder rente betaald: door lagere grondkosten is minder financiering nodig• Bij gunstige verhuurcondities kan met hogere huren kan er sneller afgelost worden
HA5	<ul style="list-style-type: none">• Lage grondprijs gezien als meest gewenst, vanwege praktische werking: de residuele grondprijs methode genoemd• Korting op Vpb helpt weinig: verwacht dat het eerder gebruikt zal worden voor sociale huur• Geborgde leningen genoemd als een ander gewenst incentive voor middenhuur	<ul style="list-style-type: none">• Korting op grondprijs (of residuele grondprijs) draagt het meest bij aan de investeringscapaciteit op lange termijn en zou het meest zorgen voor snelle investeringen: het zou nu al ingevoerd kunnen worden• Gesuggereerd dat de overheid ook aan de financieringskant kan stimuleren in plaats van de bouwkant met lagere grondkosten: de overheid kan derivaten afsluiten voor toekomstige leningen en daarmee de corporaties tien jaar lange leningen borgen met een rente onder de 2%

Tabel 4.2. Overzicht van de responses over ‘de voorgestelde incentives en de toegeschreven effecten’. (eigen illustratie)

Bij de vragen over de incentives en de toegeschreven effecten wordt er in de antwoorden door de corporaties over het algemeen specifiek ingegaan op de incentives. Naast dat de responses van de meeste corporaties overeen komen in de keuzes voor de gewenste incentive wordt er door sommige corporaties ook een meer divers antwoord gegeven.

De interviewdata laat zien dat de korting op grondprijs het meest wordt genoemd als de gewenste incentive voor middenhuur. Hierbij wordt gezegd dat: het zorgt voor directe middelen;

“Ik zou wel zeggen dat deze twee (eerste twee), dit is voor mij wat meer harde cash dan dat je dat hiermee (incentive 3) genereert.” (HA1)

het de investeringskosten verlaagt;

“Dus korting op de grondprijs zorgt ervoor dat we de grond betaalbaar kunnen kopen en dus lagere investeringskosten hebben en dat we de huur laag kunnen houden.” (HA3)

en het als praktisch wordt gezien:

“Dus als ik een keuze moet maken, zou ik met name optie 1 de beste keuze zijn, ook theoretisch maar ook praktisch. ... Dus moet ik een keuze maken, zou ik voor de lage grondprijs gaan. Het is systematiek, dat kan op elk segment worden toegepast, commercieel, niet commercieel, sociaal. Dat lijkt me de beste ook.” (HA5)

Ook wordt de gunstige verhuurcondities door één corporatie als de gewenste stimulans gezien:

“Gunstige verhuurcondities, ja. Op het moment dat de investeringsbedrag hetzelfde blijft, alleen je kunt het gunstiger verhuren, ja dan heb je ook sneller een positievere business case. ... En bij de opbrengsten kun je ook denken aan verkopen of naar een hoger huursegment... Maar dan zou je zeggen ‘op lange termijn, als je goede exploitatie draait, dus niet te veel verliezen maar ook dingen exploiteert waar je ook positieve exploitatie behaald, dan groei je op lange termijn’. Dus dat heb je eigenlijk nodig. ... Dus ik zou ook geen business model willen hebben op basis van subsidies, maar op basis van exploitatie.” (HA2)

Verder lijkt de korting op Vpb onder de incentives de minst favoriete te zijn, waarbij verschillende redenen voor zijn gegeven. Een corporatie beschouwt deze als ineffectief gezien hun besluitvorming:

“Nummer 2 (incentive 2) helemaal niet, want in onze besluitvorming nemen wij de belastingafdracht niet mee in het investeringsbesluit. De belasting is iets op bedrijfsniveau, het is niet iets op investeringsniveau.” (HA2)

En een ander corporatie verwacht dat de daarmee vrijgekomen middelen zullen worden gebruikt voor sociale huur:

“Dus ik denk afschaffen vennootschapsbelasting krijg je meer middelen, maar die zullen ze meer gebruiken voor meer betaalbaarheid in sociale segment, meer investeringen in bestaand bezit gaan doen voor het sociale segment dan dat ze dat in het niet-DAEB segment gaan doen.” (HA5)

Verder is het ook opvallend dat de geborgde leningen voor middenhuur is voorgesteld als een gewenste incentive.

Betreffende de toegeschreven effecten aan de incentives, worden de in de vragen voorgestelde effecten door de corporaties over het algemeen toegewezen aan dezelfde incentives, die als meeste gewenst is aangemerkt door de betreffende corporaties. Hier gaat het dus wederom meestal om de korting op grondprijs, waaraan bijvoorbeeld het voorgestelde effect van ‘het meeste zorgen voor de investeringscapaciteit op langere termijn’ wordt toegeschreven:

“Ja. Bij acht is het ook één. Dat is ook één.” (HA3: op de vraag over het waarborgen/stimuleren van de investeringscapaciteit op de langere termijn ook beantwoord is, voordat de vraag over welke incentive snellere opeenvolgende investeringen het meeste stimuleert gesteld is)

“Maar nogmaals, volgens mij is de volgorde denk ik meest direct gekoppeld aan wat je wil. Dat is meer huurwoningen, dus middenhuurwoningen bouwen. Dan zou verlagen van de grondprijzen gelijk helpen.” (HA4)

Bovendien wordt door een corporatie benoemd dat eerder exploitatiesubsidies zorgen voor investeringscapaciteit op lange termijn en voor snellere opeenvolgende investeringen, en daarmee bedoelende de gunstige verhuurcondities:

“Dat zit vooral in de huren. ... Je moet naar een verdienmodel kijken waarbij er toekomstperspectief is. Dat zit bij ons vooral aan de huurkant.” (HA2: over de investeringscapaciteit op lange termijn)

“Ja, dat denk ik wel. ... Kijk, als de onrendabele top wordt weg gesubsidieerd, dan heb je geen financiële noodzaak om de huren te verhogen. Maar dat zijn vaak subsidies die groter zijn dan een korting van 5000 euro op de grondprijs of 10.000 euro op de grondprijs. Dat zijn vaak exploitatiesubsidies om tekorten te dekken.” (HA2: over het effect van snellere investeringen)

Wat opvalt, is dat het volgende is aangehaald door de corporaties bij de vraag over welke incentive een dempend effect op de financieringskosten zal hebben:

“Een deel moet je moet eigen vermogen financieren. En dat kan wat hoger zijn dat kan wat lager zijn, afhankelijk van het risicoprofiel wat je hebt. ... Kijk, als je een gezonde organisatie bent dan zullen ze eerder zeggen ‘tot 70% van het project kan je financieren’. ... En wanneer ben je nou meer solide. Als je geen belasting hoeft te betalen gaat het vrij snel. Als je investeert en je moet het verdienen, dan duurt het een tijdje voordat je dat verdiend hebt. Terwijl als je de belasting niet hoeft te betalen, dat is gelijk elk jaar zoveel minder cash out. Dat gaat natuurlijk sneller.” (HA2)

“Want hoe goedkoper de grondprijs, hoe goedkoper de business case. Dus dan hoeven we minder te financieren.” (HA3)

“Je bouwkosten en je grond moet je financieren, dus als ik hogere huur vraag, dan moet ik nog steeds die twee financieren. Alleen, dan kan ik sneller aflossen en van de financiering af komen.” (HA4)

Ook opvallend is het voorstel van een corporatie voor de overheid om derivaten af te sluiten om daarmee goedkope leningen voor corporaties te waarborgen.

4.1.3 Barrières voor middenhuur en de context-factoren van belang

Een volgend onderwerp betreft de barrières voor middenhuur en significante context-factoren voor incentives met een aantal bijbehorende interviewvragen. Het gaat hier enerzijds om de vraag *“Wat zijn volgens jou de barrières en enablers voor investeringen in het middensegment?”* en anderzijds om de vragen *“Welke context-factoren zijn van belang bij de werking van de incentive, en waarom?”*, *“Zijn er verwachte veranderingen in de context die de werking van de incentive negatief (of positief) kunnen beïnvloeden?”* en *“Hoe zou je de invloed van externe ontwikkelingen (zoals ontwikkelingen in bouwkosten, rente op leningen, marktwaarde etc.) op de werking van de incentives kunnen beschrijven?”*. Aan de ene kant is te verwachten dat de corporaties alle significante barrières voor het realiseren van middenhuur benoemen en aan de andere kant dat met de context-factoren een volledig beeld zal worden gegeven van welke factoren in de context significant zijn voor de werking van de incentives. De responses van de vijf geïnterviewde corporaties op deze vragen zijn weergegeven in tabel 4.3.

<i>barrières (en enablers) voor middenhuur</i>	<i>context-factoren van belang</i>
<p>HA1</p> <ul style="list-style-type: none"> Beschikbaarheid grond Potentiële economische kracht dat de gemeente binnenhaalt (met middeninkomens) 	<ul style="list-style-type: none"> Beleidscontext: bepaald wat je mag Gemeentes meer gedwongen een sociale grondprijs te regelen Woningmarkt-context: bepaalt wat er nodig is Bouwmarkt-context: hoge bouwkosten (met rente) als bepalende factoren
<p>HA2</p> <ul style="list-style-type: none"> De grootte dat de woningen moeten hebben (eisen gemeente) De huur dat gevraagd mag worden Verkopen op termijn 	<ul style="list-style-type: none"> Beleidscontext: eis aan grootte woningen, huurregulering, exploitatietermijn Macro-economische situatie: extra lasten door oplopende rente en stijgende bouwprizen, waardoor effecten van stimulansen weer worden verkleind Financiële situatie corporaties: hoe gezond als corporatie en de middelen voor middensegment
<p>HA3</p> <ul style="list-style-type: none"> Investeringscapaciteit was voorheen een barrière Daarnaast de beschikbaarheid grond, de procedures, bouwprizen en capaciteit bij bouwers 	<ul style="list-style-type: none"> Overheidsbeleid: rol corporatie voor het oplossen van de woningnood meer erkend, terwijl voorheen overgelaten aan markt Woningmarkt-context: grote vraag naar woningen Organisatorische context: capaciteit in de bouw moet worden uitgebreid Financiële situatie corporaties: financiële positie van corporaties moet nog beter Maatschappelijke context: weerstand bewoners. Wel meer maatschappelijk en politieke draagvlak voor corporaties Door stijgende bouwkosten en rente zal business case niet meer passen Bij dalende marktwaarde van bezit zal minder geleend kunnen worden
<p>HA4</p> <ul style="list-style-type: none"> Investeringscapaciteit voldoende bij meeste corporaties voor middenhuur Locaties, grondprizen en financiering voor middenhuur zijn belangrijke belemmeringen 	<ul style="list-style-type: none"> Gemeentefinanciën (Amsterdam) onder druk: kans op verslechtering ruimtelijke ordening bij lagere grondprizen Staatsfinanciën: bij minder belasting kunnen andere aspecten van samenleving onder druk Financieringscapaciteit corporaties minder door stijgende bouwkosten en rente
<p>HA5</p> <ul style="list-style-type: none"> Faciliterende overheid: corporaties worden het makkelijker gemaakt (Grond)posities hebben en op gang komen kost tijd Onvoldoende productiemiddelen, lange procedures 	<ul style="list-style-type: none"> Beleidscontext: gebrek aan tegemoetkoming onrendabele topin middensegment. Verder is de neiging van de overheid telkens aan de huurknop te draaien slecht voor het vertrouwen: liever een stabiel opbrengstenbeleid Afkoeling markt verwacht vanwege fractiecyclus

Tabel 4.3. Overzicht van de responses over ‘barrières voor middenhuur en de context-factoren van belang’. (eigen illustratie)

Naast de veelgenoemde barrières voor middenhuur als beschikbaarheid grond, procedures en grondprizen

“Ik zou zeggen een belangrijke, omdat dus die enablers niet alleen financieel zijn. Er moeten wel gewoon locaties zijn.” (HA1)

“Grond moet beschikbaar zijn, procedures moeten sneller, ... Kijk, de aannemers moeten ook nog voldoende capaciteit aan mensen hebben. ... Grondstoffen, bouwprizen worden veel duurder. ... Dus behalve investeringscapaciteit gaat het ook over grond, procedures, bouwprizen en capaciteit bij bouwers.” (HA3)

“En dan los nog van allerlei procedurele dingen als stikstof, inspraakprocedures en allerlei dingen.” (HA5)

worden er ook barrières genoemd zoals de eis aan de grootte van de woning, de regels aan huur en verkoop en financiering:

“Dus om te beginnen dat je inderdaad in de vierkante meters van de woningen die je moet bouwen, dat je dus niet wordt geconfronteerd dat je te grote woningen in het middensegment moet bouwen. ... Van ‘welke huur mag je vragen, mag je eventueel verkopen op termijn, hoe groot zijn de woningen die je gaat bouwen’. ... Nog even los van, je kunt natuurlijk onbeperkt subsidiëren en onbeperkt belastingvoordelen geven. Maar als je daarbinnen zoekt, dan zit het vooral in het programma wat je kunt realiseren, de vrijheid aan de huur die je kan vragen binnen het middensegment en eventueel verkopen op termijn, dat soort dingen.” (HA2)

“Ja de derde is de financiering denk ik die kan belemmeren.” (HA4)

Het valt op dat de investeringscapaciteit van de corporaties niet als een significante barrière voor middenhuur wordt gezien:

“De investeringscapaciteit is zeker belangrijk. Heel lang was dat een probleem, dat er geen geld was. Maar de financiële middelen worden steeds beter, ook mede door de afschaffing van de verhuurdersheffing.” (HA3)

“Ik denk dat de investeringscapaciteit bij de meeste corporaties er ook wel is op dit moment om het nodige te doen in middenhuur. Of dat genoeg is om die 50.000 woningen te bouwen, dat weet ik even niet. Maar ik denk wel dat er behoorlijk wat financieringscapaciteit beschikbaar is.” (HA4)

Door de corporaties wordt als volgt gereageerd op de voorgestelde categorieën van context die potentieel van belang zijn voor de werking van de incentive:

“Kijk, er zijn dus best veel context-factoren van belang, dat bepaalt allemaal je business case. Dus het beleidscontext bepaald wat je mag. De woningmarkt context bepaald wat er nodig is, dus wat je voor product wilt bouwen, dat brengt ook kosten met zich mee.” (HA1)

“Je ziet dus de overheid juist aan die huurknop nog meer wilt gaan draaien. ... Wat echt fnuikend is, echt slecht is voor het vertrouwen van de markt,... Stabiel opbrengstenbeleid, als huurbeleid, geeft het meeste vertrouwen. Maar elke keer die knoppen te veranderen... Dus rust, vertrouwen, stabiel beleid. Dan hebben woningcorporaties hebben het minste baat mee, zeker als je aan de huurknop draait. Dus wat een slechte effect is dat de overheid telkens aan die huurknop wilt draaien. ... En nu is het teveel ‘we hebben een probleem, er moet iets gebeuren, dan gaan we de huren weer aanpassen’. ... Dat kan, daarmee (huren naar beneden) borg je de betaalbaarheid. Maar het neveneffect is, het is dan zodanig verlieslatend, dat beleggers zich op die markt terugtrekken en dat woningcorporaties op termijn ook uit die markt veel meer gaan terugtrekken omdat het niet interessant is in de regel.” (HA5)

“Het heeft ook te maken met overheidsbeleid, die gezegd heeft ‘de markt moet het regelen, iedereen moet voor zichzelf zorgen, de marktpartijen moeten bouwen en kijken maar wie ze willen verhuren en het willen verkopen’. Daar komen we nu van terug, want we zien dat de woningnood er is. Dus de overheid zegt ‘we moeten toch meer met sociale woningcorporaties doen, veel meer aan hun de taak geven dat zij sociale woningbouw en middenhuur inkomens kunnen bouwen, want we kunnen het niet aan de markt overlaten’.” (HA3)

Hiernaast wordt ook op een andere manier gekeken naar de context, met de nadruk op veranderende elementen in de context. De opmerking over de veranderende bouwkosten is significant, waarbij het voordeel van een incentive wordt weggewerkt door sterke toename van de bouwkosten:

“Dat zijn natuurlijk wel hele bepalende factoren die het belang van deze incentives. Als opeens de bouwkosten extreem laag worden, dan heb je die incentives minder nodig. De business case wordt positiever. Als de bouwkosten nog hoger worden, ja en dit zijn substantiële afslagen, dan helpt het om het bereikbaar te houden die business case.” (HA1)

“We zien dat de bouwkosten stijgen, we weten niet wanneer dat ophoudt. En wat je dan ziet is dat waar we in deze instantie een business case maken op basis van onze investeringsruimte, dat die twee jaar geleden nog wel paste. Maar als je nu gaat rekenen, dan kunnen we met de bedrag van toen nu niet meer dat project realiseren.” (HA3)

Verder worden ook de financiën van de overheid aangehaald:

“Maar in Amsterdam op dit moment staat de gemeentefinanciën behoorlijk onder druk. Men heeft behoorlijk wat tekorten. En men wil heel veel doen, dus er is altijd meer vraag naar geld dan aanbod. Dus ja, ook daar voor geldt voor de gemeente, die moet dan ook de afweging maken ‘ga ik grondprijzen verlagen in dit voorbeeld, of niet?’. Dus als zij zeggen ‘we gaan de grondprijzen verlagen’, moeten ze elders weer meer geld ophalen. Dus dan moet de OZB omhoog of de andere belastingen omhoog, of moeten ze elders minder geld aan uitgeven.” (HA4)

“Vennootschapsbelasting is natuurlijk gewoon een landelijk middel om geld op te halen om de staatsfinanciën te financieren.” (HA4)

Overigens wordt benoemd dat de corporaties steeds meer aanzien krijgen in hun rol bij het oplossen van het woningprobleem:

“Nu zie je dat dat maatschappelijke samenleving en het politiek hele belangrijk wordt gevonden dat we weer wonen, dat dat een, wat ze noemen, een sociaal grondrecht is en dat dat gewoon goed geregeld is. En dan moet de overheid meer regie op krijgen, dus ook dat corporaties veel meer de rol krijgen om dat voor mekaar te krijgen. Dus er is veel meer draagvlak ook voor de rol van corporaties.” (HA3)

Verder valt de opmerking van een corporatie op over de cyclus waarin de markt zich momenteel in bevindt en wordt er gesuggereerd dat de corporaties zouden kunnen wachten tot de markt afkoelt alvorens te investeren:

“Weet je, het is nu fnuikend, funest, de huidige crisis. Maar je hebt een soort fractiecyclus, 7 jaar what goes up en daarna ga je 7 jaar weer beneden toe. Dus ik verwacht eigenlijk einde van dit jaar, medio volgend jaar dat die markt afkoelt, en dat je dan weer ziet dat het naar beneden gaat, dat die ontspant. ... Maar einde dit jaar, medio volgend jaar gaat de markt weer naar beneden en krijgen we een daling van die waardes weer. ... Het is nu even met je handen over mekaar zitten, afwachten tot die daling weer gaat inzetten. .. Ja, dan moet je willen eigenlijk dat je juist in die dalende markt, dus als het een beetje daalt, dat je dan ook allemaal inkoopt en allemaal dingen doet ook. Dan heb je goedkope bouwkosten en je hebt een iets hogere rente.” (HA5)

4.1.4 Verwachte steun van overheid en verwachte uitkomsten/consequenties

Uiteindelijk is ook gevraagd naar de mogelijke steun van de overheid voor de incentives en de verwachte consequenties van de incentives: *“Bij welk model verwacht je dat het eerder steun van de overheid zal krijgen, vergeleken met de andere modellen, en waarom?”* en *“Zijn er naast de verwachte positieve effecten van de incentives ook eventuele negatieve uitkomsten te verwachten?”*. Hiermee is het mogelijk dat de corporaties direct een incentive aanwijzen waarvan zij verwachten dat het de meeste steun van de overheid zou krijgen en of dat zij aangeven welke mogelijke (negatieve of positieve) consequenties zij verwachten bij de incentives. De responses van de vijf geïnterviewde corporaties op deze vragen zijn weergegeven in tabel 4.4.

<i>mate van steun verwacht van overheid</i>	<i>verwachte consequenties</i>
<p>HA1</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meeste steun verwacht voor gunstige verhuurcondities: het kost de overheden geen geld • De gemeente geeft liever geen korting op grondprijs en de (rijks)overheid geeft liever geen korting op Vpb 	<ul style="list-style-type: none"> • Strategisch gedrag bij gemeente bij korting op grondprijs, waarbij terughoudend met aanwijzen van grond • Verder kunnen er negatieve side effects zijn op basis van hoe de incentive is vormgegeven
<p>HA2</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eerder steun verwacht voor korting op grondprijs en gunstige verhuurcondities • Geen steun verwacht voor korting op Vpb, vanwege gelijk speelveld 	<ul style="list-style-type: none"> • Mogelijk valse verwachtingen met stimulansen bij huurregulering, stijgende bouwkosten en schaarste aan grond • Beleggers mogelijk naar de rechter om voordelen voor corporaties aan te vechten • Ontwikkelaars zullen mogelijk meer bouwkosten vragen bij stimulansen voor corporaties • Investerings in middenhuur kan ten koste gaan van sociale huur
<p>HA3</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meeste steun verwacht voor gunstige verhuurcondities: de goedkoopste maatregel • De Vpb en grondverkoop zijn belangrijke inkomstenbronnen voor (Rijks)overheid en gemeente 	<ul style="list-style-type: none"> • Mederwerking gemeente aan korting op grondprijs hangt af van hun visie op doelgroepen
<p>HA4</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meeste steun verwacht voor gunstige verhuurcondities: huurder betaalt de hogere huur in plaats van de overheid • Geen steun voor korting op Vpb verwacht: heeft met meer dan alleen middenhuur te maken • Korting op grondprijs zal minder snel gesteund worden: minder inkomsten voor overheid 	<ul style="list-style-type: none"> • Geen negatieve om consequenties van korting op grondprijs verwacht voor corporaties • Bij gunstige verhuurcondities worden uiteindelijk andere doelgroepen gehuisvest
<p>HA5</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verwacht dat de overheid helemaal geen incentives geeft: de corporaties hebben geld zat • Anders zal de steun gaan naar korting op grondprijs: dit kost ze het minst 	<ul style="list-style-type: none"> • Bij korting op Vpb zouden de middelen zouden eerder kunnen worden gebruikt voor sociale huur • Bij kortstondige steun van overheid wordt het probleem niet opgelost: langdurige steun nodig

Tabel 4.4. Overzicht van de responses over ‘verwachte steun van overheid en verwachte uitkomsten/consequenties’. (eigen illustratie)

De gunstige verhuurcondities lijkt volgens de meeste corporaties de meeste steun van de overheid te ontvangen aangezien dat het volgens de corporaties de overheid het minst kost:

“Kijk, je zou kunnen zeggen dat zoiets (derde incentive) krijgt het makkelijkst steun van de overheid, want dat kost ze geen geld...” (HA1) en “Kijk, vanuit de overheid is het makkelijk om te zeggen van ‘doe maar hogere huren’. Want die betalen zij niet, maar die betaalt de huurder.” (HA4)

Verder wordt aangegeven dat de korting op grondprijs en korting op Vpb geld kost voor respectievelijk de gemeente en (rijks)overheid en dat zij daardoor die incentives op hun beurt minder snel zullen geven:

“Ja welke overheid. Want de gemeente en het rijk zitten daar verschillend in. De gemeente zal zeggen ‘doe die vennootschapsbelasting maar’, die voelen ze zelf niet. En het Rijk zal zeggen ‘doe die grondprijs maar naar beneden’, even heel gechargeerd.” (HA1)

“Als we maatregel twee wordt doorgevoerd, dan krijgt de overheid minder inkomsten binnen. Dus dat heeft direct impact op de rijksbegroting, want dat is een manier om geld te verdienen voor de overheid. En één, de korting op de grondprijs geldt ook dus met name voor gemeentes is dat hun belangrijkste inkomstenbron, om nog grond te verkopen. Dus voor de overheid, of dat nou de gemeente of de provincie of de rijksoverheid, één en twee hebben direct impact op hun financiële huishouden.” (HA3)

Opvallend is dat door een corporatie wordt genoemd dat er überhaupt geen incentives zal worden gegeven door de overheid met het idee dat de corporaties al over voldoende middelen beschikken:

“Ik denk dat de overheid het beeld heeft ‘woningcorporaties moeten het gewoon oplossen’. Als ik een keuze moet maken, ik denk dat de overheid geen extra incentives zal geven. Ik denk dat ze gewoon denken ‘corporaties los het op, jullie bulken van het geld, ga aan de bak ermee’. En als er toch steun moet zijn voor het niet-DAEB deel, ik denk dat de beste steun nog in zit, dat ze dan eventueel denken aan die grondkosten, dat dat nog helpt.” (HA5)

Wat betreft de mogelijke consequenties van de incentives wordt door de corporaties wel verschillende mogelijke consequentie genoemd. Met de korting op grondprijs zou de gemeente terughoudender kunnen zijn met het aanwijzen van grond,

“Maar bij die heb ik de andere kant van de medaille, dat er strategisch gedrag bij gemeente kan ontstaan. Dus bij de eerste, bij de korting op de grondprijs, strategische gedrag bij gemeente om bepaalde gebieden niet aan woningcorporaties aan te bieden, omdat ze dan de sociale grondprijs moeten betalen, of moeten vragen.” (HA1)

terwijl het ook zo kan zijn dat de medewerking van de gemeente afhankelijk is van hun visie op de doelgroepen in te stad:

“Voor de gemeente is dat een afweging, ‘willen wij betaalbare woningen in onze stad of dorp, dan moeten we er iets aan doen om te zorgen dat we partijen als corporaties ons kunnen binden en hun kunnen motiveren om te bouwen voor onze groep sociale huurders of middenhuur’. Maar als de politiek in een bepaalde stad of dorp zegt ‘nee, we willen alleen maar de rijkste inwoners of mensen met hogere inkomens’, dan zullen ze hier (korting op grondprijs) niet aan meewerken. Dat verschilt per gemeenteraad.” (HA3)

Over de korting op Vpb wordt gedacht dat de vrijgekomen middelen eerder zullen worden gebruikt voor sociale huur dan voor middenhuur:

“Dus ik denk afschaffen vennootschapsbelasting krijg je meer middelen, maar die zullen ze meer gebruiken voor meer betaalbaarheid in sociale segment, meer investeringen in bestaand bezit gaan doen voor het sociale segment dan dat ze dat in het niet-DAEB segment gaan doen.” (HA5)

Een mogelijk uitkomst van de gunstige verhuurcondities is dat er uiteindelijk andere doelgroepen dan middeninkomens worden gehuisvest:

“Want nogmaals, wij zijn voor middeninkomens. En als we dus de huren gaan verhogen naar een hoger niveau, dan gaan we hoge inkomens financieren. Dat is niet onze doelgroep. Dat zie ik dan als een negatieve uitkomst van dit.” (HA4)

Hiernaast worden ook een aantal mogelijke consequenties voor incentives in het algemeen genoemd. Ten eerste kunnen er valse verwachtingen worden gewekt met stimulansen door huurregulering, stijgende bouwkosten en schaarste aan grond:

“Kijk, als je valse verwachten wekt, dan is de negatieve uitkomst de teleurstelling. ... Als de maatschappij nu verwacht dat wij heel veel gaan bouwen omdat wij veel minder belasting hoeven te betalen, dan zie je een deel van dat voordeel is al weggevloeid omdat we de huur niet mogen verhogen, vervolgens zie je dat een deel van dat voordeel al wegvloeit omdat de bouwkosten zo gestegen zijn en vervolgens zie je ook nog dat er eigenlijk überhaupt geen grond is om te bouwen. ... En datzelfde geldt voor de gemeente natuurlijk, die kunnen zeggen ‘we geven subsidie op erfpacht’. Maar laat eerst maar eens zien dat je erfpacht uitgeeft.” (HA2)

Bovendien wordt bij een korte duur van overheidssteun verwacht dat het probleem voor middeninkomens niet zal worden opgelost:

“Ja zeker. Overal waar de overheid moet ingrijpen omdat de marktmechanisme of de pseudo-marktmechanisme niet goed werkt, is het altijd funest. Als je het nu doet, dan moet je als overheid de komende jaren erin blijven staan. Want je verprutst iets. Anderzijds, een marktmechanisme werkt soms ook niet. Als je nu wilt oppakken, dan moet je het echt komende jaren bijhouden, want het is niet éénmalig iets.” (HA5)

Verder zijn andere mogelijke uitkomsten ook afhankelijk van de vormgeving van de incentive:

“Er kunnen negative side effects ontstaan op basis van wat je inregelt en ook op wat je daar dus niet hebt ingeregeld. Dat mensen daar slim naar gaan handelen ofzo. Maar dat kan ik nu niet overzien, vind ik lastig te beantwoorden.” (HA1)

4.1.6 Implicaties voor de CMO-analyse

Een aantal implicaties voor de CMO-analyse van de incentives voort (figuur 4.2) uit de overzichten van de responses op de interviewvragen die zijn ingedeeld per onderwerp. Ten eerste wordt er door de corporaties op verschillende manieren gekeken naar de incentives, naast dat er ook overeenkomsten zijn gebleken in de opvattingen. Los van dat het soms gaat om tegenstrijdige opvattingen (zoals dat een incentive volgens het ene wel zou werken en volgens de andere niet), kan vooral worden opgemerkt dat er bevindingen zijn die elkaar aanvullen als het gaat om de werking van de incentive. Door de corporaties wordt bijvoorbeeld verschillende aspecten van de voorgestelde incentives aangehaald.

Ten tweede kunnen de aspecten van ‘mechanism’, ‘context’ en ‘outcome’ die naar voren komen in de responses worden samengevat door middel van thema’s per CMO component. Ten derde blijkt uit de responses dat er aspecten aan incentives zijn die zouden kunnen gelden voor elk van de drie incentives. Bijvoorbeeld, er worden aspecten van de incentives genoemd die overeenkomen met de aspecten van de andere incentives, en dit suggereert gedeelde aspecten met betrekking tot de context en potentiële uitkomsten bij de incentives. Er worden in de interviews ook bepaalde aspecten aangehaald die niet zo zeer betrekking hebben specifiek op een van de drie voorgestelde incentives, maar die meer in het algemeen gelden bij een incentive.

Verder zijn er andere mogelijke incentives aangehaald door de corporaties dan de drie voorgestelde incentives. Hiernaast zijn er ook andere bijzondere bevindingen, die in principe buiten de CMO-analyse vallen. Deze bevindingen worden apart toegelicht na de CMO-analyse van de incentives.

Beschrijven van de responses van de corporaties op de interviewvragen



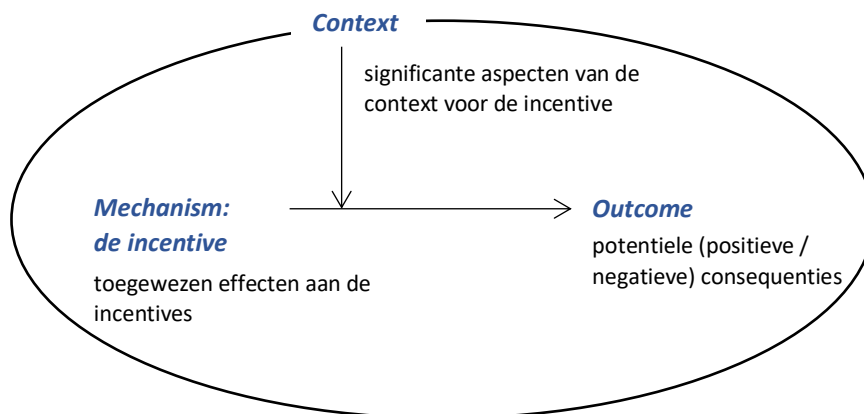
Implicaties voor de CMO-analyse van de incentives

- verschillende aspecten van de incentives aangehaald door de corporaties
- de nut van de aspecten voor de werking van de incentive belangrijker dan hoe vaak het genoemd wordt
- aspecten van de incentives kunnen worden samengevat door middel van thema’s per CMO component
- er zijn gedeelde aspecten van context en gedeelde potentiële uitkomsten die in het algemeen voor elke incentive gelden

Figuur 4.2. Implicaties voor de CMO-analyse van de incentives. (eigen illustratie)

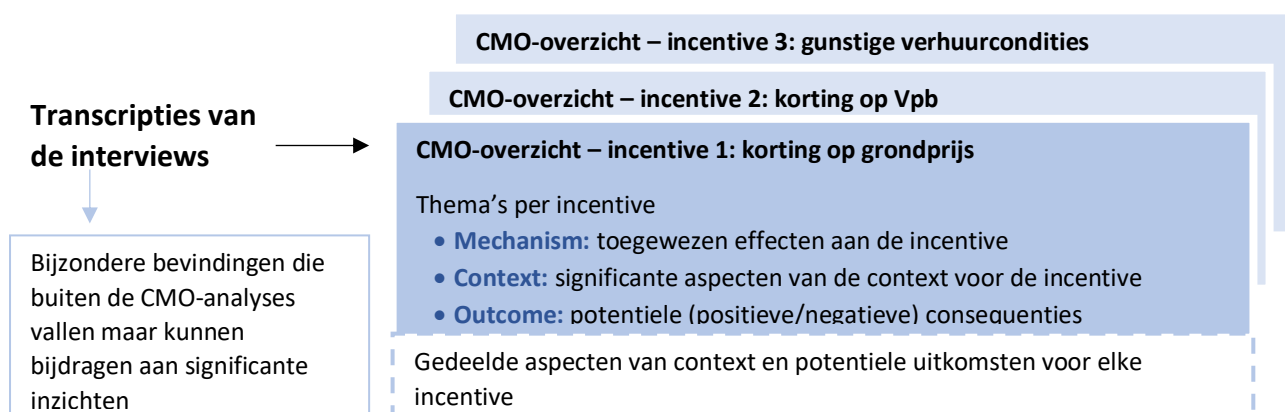
4.2 CMO-analyses van de incentives

De CMO-analyse representeert de interviewdata, waarbij de elementen voor de CMO-overzichten per incentive in de interviewbevindingen worden geïdentificeerd en rekening wordt gehouden met de implicaties die voort zijn gekomen uit de presentatie van de responses van de corporaties in 4.1. De interviewtranscripties worden geanalyseerd met behulp van het CMO-raamwerk, waarmee voor elk incentive een CMO-overzicht wordt gepresenteerd die de werking van de incentive uitlegt aan de hand van de CMO-componenten: de effecten van de incentives (*mechanism*), significante aspecten van de context voor de incentives (*context*), en potentiële (positieve en negatieve) consequenties van de incentives (*outcomes*) (figuur 4.4). Het principe van het CMO-raamwerk is versimpeld weergegeven in figuur 4.3.



Figuur 4.3. Het principe van het CMO-raamwerk toegepast op dit onderzoek. Afgeleid van Greenhalgh et al. (2017a)

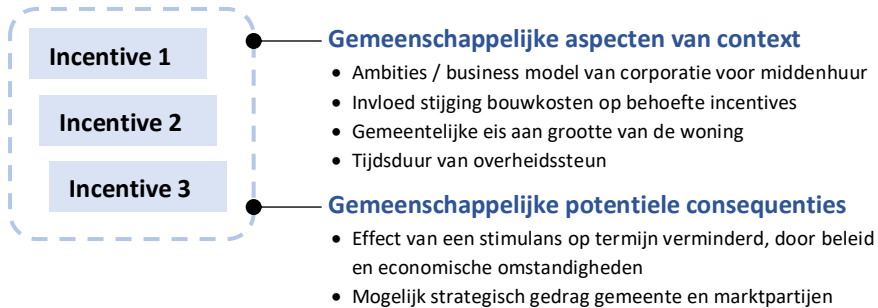
De significante bevindingen voor de componenten van de CMO-overzichten worden gepresenteerd door middel van thema's die voor elk component is geïdentificeerd in de interviews. In Appendix II zijn de thema's per CMO-component voor elk incentive weergegeven in tabellen. Dit maakt ook een vergelijking tussen de CMO-analyses mogelijk voor in de discussie hoofdstuk. Verder zijn er 'gemeenschappelijke thema's' geïdentificeerd die zouden gelden voor elk incentive, en dit betreft de aspecten van context en potentiële (positieve en negatieve) consequenties. De overzichten die voortkomen uit de CMO-analyse vormen niet het eindresultaat, maar worden verder geëvalueerd in de discussie hoofdstuk aan de hand van de bestaande kennis en onderzoek.



Figuur 4.4. Opbouw van de CMO-analyse. (eigen illustratie)

4.2.1 Gemeenschappelijke aspecten van context en potentiële uitkomsten

Het is nodig om de thema's voor de componenten 'aspecten van context' en 'potentiële uitkomsten' die kunnen gelden voor elk incentive die geïdentificeerd zijn in de transcripties uit te lichten, vooraf aan het presenteren van de overzichten voor de incentives die voortkomen uit de CMO-analyse. Deze gemeenschappelijke aspecten zijn weergegeven in figuur 4.5, en de quotes waar deze thema's van zijn afgeleid zijn weergegeven in Appendix II.



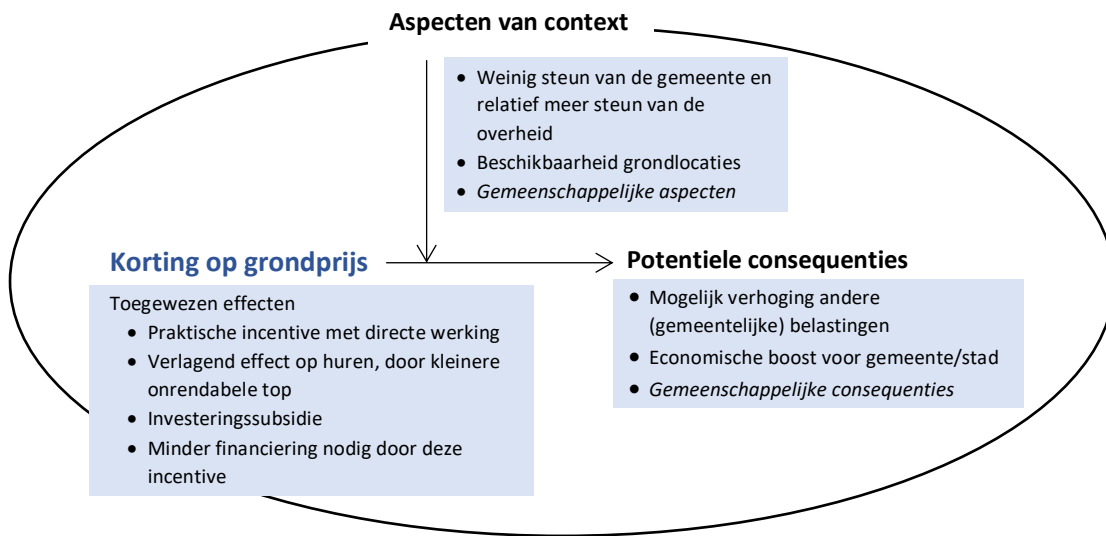
Figuur 4.5. Thema's voor de aspecten van context en potentiële uitkomsten die in het algemeen gelden voor de incentives. (eigen illustratie)

Bij de gedeelde aspecten van context gaat het om de volgende thema's die in het algemeen gelden voor elk incentive. De ambities of het business model van de corporatie voor middenhuur bepaalt aan wat voor soort incentive de corporatie behoefte aan heeft. Een corporatie noemt bijvoorbeeld bij het uitspreken van een voorkeur voor een incentive dat dat past bij hun besturingsmodel/verdienmodel. Verder wordt het benadrukt dat de grootte van de benodigde incentive afhangt van hoe de bouwkosten zich ontwikkelen op termijn en dat er minder behoefte zal zijn als de bouwkosten sterk dalen. Opvallend is dat het aangehaald is dat er geen stimulans nodig zou zijn als de woningen een bepaalde grootte mogen hebben waarbij deze rendabel zou worden voor middenhuur. Hierbij zou de grootte van de woning waarbij het rendabel wordt afhangen van de markt van de betreffende stad. Hoewel het als voor de hand liggend gezien kan worden, wordt benadrukt dat de steun die de overheid door middel van de stimulans zou geven van lange duur moet zijn, waarbij een tijd van tien jaar wordt genoemd als voorbeeld.

Een mogelijk consequentie bij een incentive is dat er valse verwachtingen kunnen worden gewekt bij samenloop van bepaalde ontwikkelingen. Het effect van de incentive kan worden afgezwakt door economische omstandigheden zoals stijging van de rente en bouwkosten en door beleid van de overheid in de vorm van huurregulering. Ook is er aangehaald dat er strategisch gedrag bij marktpartijen kan ontstaan, bijvoorbeeld bij ontwikkelaars die dan zouden kunnen reageren op de stimulans voor corporaties door meer aan bouwkosten vragen van de corporaties, en bij andere marktpartijen die het ongelijke speelveld als gevolg van de stimulans voor corporaties juridisch aanvechten.

4.2.2 Overzicht incentive 1 – Korting op grondprijs

Voor dit incentive zijn de aspecten van mechanism (toegewezen effecten aan de incentive), context (aspecten van de context significant voor de incentive) en outcome (potentiele consequenties/uitkomsten van de incentive) die als significant beschouwd kunnen worden voor de werking van de korting op grondprijs geïdentificeerd in de interviewtranscripties. Vervolgens zijn thema's voor elk van de CMO component geformuleerd die deze aspecten representeren. De thema's voor de CMO-componenten die horen bij deze incentive zijn weergegeven in Appendix II samen met de bevindingen uit de interviews, door middel van quotes waar de thema's van afgeleid zijn. Daarnaast zijn de thema's voor de CMO componenten versimpeld weergegeven in figuur 4.6, en in een uitgebreider overzicht met toelichting weergegeven in Appendix IV.



Figuur 4.6. Thema's voor de significante aspecten van incentive 1 - korting op grondprijs. (eigen illustratie)

De thema's voor de toegeschreven effecten (*mechanism* component) voor de korting op grondprijs die zijn geïdentificeerd in de transcripties en gevormd door interpretatie van de opvattingen van de corporaties kunnen als volgt worden toegelicht.

- De korting op grondprijs wordt gezien als *een praktische incentive met directe werking*. Er wordt aangegeven dat de korting op grondprijs op elk segment kan worden toegepast en dat de korting bij wijze van spreken al meteen kan worden ingevoerd. Hiernaast wordt ook de residuele methode genoemd als een alternatief op de korting.
- Verder wordt een *verlagend effect op de huren* toegeschreven aan de korting op grondprijs aangezien de *onrendabele top direct wordt verkleind*. De corporaties kunnen zich lagere huren permitteren.
- Daarnaast wordt benadrukt dat het gaat om een *investeringsubsidie*. Door de korting op grondprijs worden de kosten voor de investering lager en wordt er aangegeven dat projecten hierdoor makkelijker rendabel worden.
- Een ander significant effect dat wordt toegewezen aan de korting op grondprijs is dat er *minder financiering nodig* is door de lagere investeringskosten. Dit impliceert dat er relatief minder financieringskosten (rente) betaald zal hoeven worden gezien het feit dat middenhuur alleen met commercieel kan worden gefinancierd.

De thema's voor de significante aspecten van de context (*context* component) voor de korting op grondprijs die zijn geïdentificeerd in de transcripties en gevormd door interpretatie van de opvattingen van de corporaties kunnen als volgt worden toegelicht.

- Verder wordt aangegeven dat de korting op grondprijs *weinig steun van de gemeente zal krijgen en relatief meer steun van de (rijks)overheid*. Gemeentes waarvan de financiën onder druk staan zullen minder snel geneigd zijn een dergelijke korting te geven. Hierbij kan hun visie op de inkomensgroepen in de stad deze keuze ook beïnvloeden. Ook wordt aangegeven dat gemeentes een korting op

grondprijs zullen verkiezen boven een vorm van steun waarbij ze geld uitgeven. De (rijks)overheid zal echter wel relatief meer steun hebben voor dit incentive aangezien het ze niet direct geld kost.

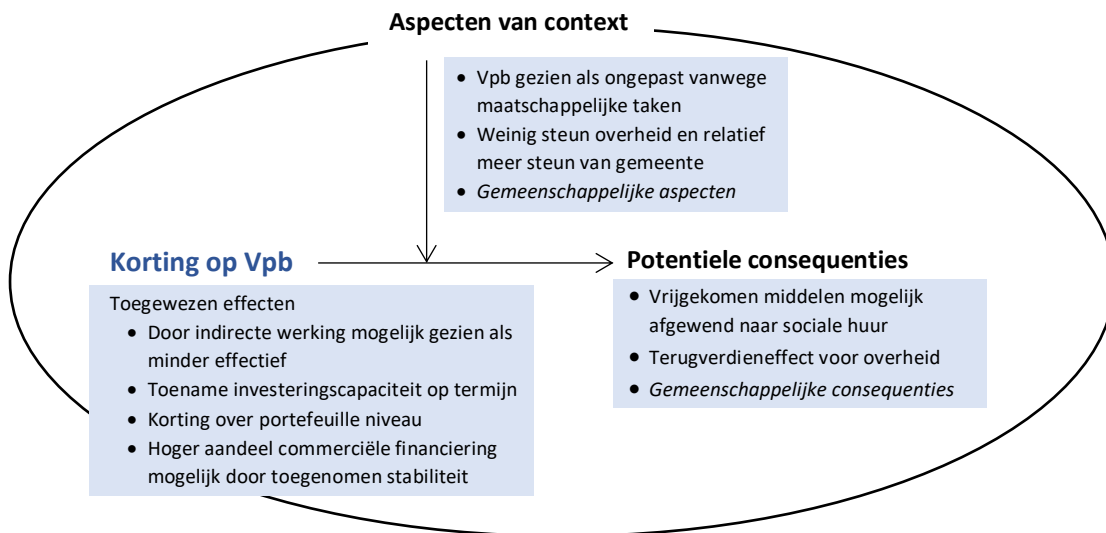
- De *beschikbaarheid van grondlocaties* kan gezien worden als een belemmerende factor voor de werking van de incentive. Er wordt aangegeven door een corporatie dat de voorkeur aan sociale huur kan worden gegeven bij schaarste aan locaties. Dus ook al wordt de korting gegeven, bij schaarste aan locaties zal dat mogelijk niet veel teweeg brengen voor middenhuur.

De thema's voor de potentiële (positieve/negatieve) consequenties (*outcome* component) voor de korting op grondprijs die zijn geïdentificeerd in de transcripties en gevormd door interpretatie van de opvattingen van de corporaties kunnen als volgt worden toegelicht.

- Een mogelijke consequentie van de korting op grondprijs is dat *de gemeentes de overige (gemeentelijke) belastingen kunnen doen verhogen* aangezien hen taken bij verminderde inkomsten door de korting onder druk kunnen komen te staan. Zij zorgen bijvoorbeeld voor de ruimtelijke ordening. Hierbij is te denken aan de OZB (onroerendezaakbelasting).
- Een andere consequentie is dat de toegenomen middeninkomens in de stad voor een economische boost zorgt voor de gemeente. In tegenstelling tot het bovengenoemde nadeel van de korting voor de gemeente is een voordeel voor de gemeente, wat hen zou kunnen doen kiezen voor het stimuleren van de corporaties door middel van de korting op grondprijs.

4.2.3 Overzicht incentive 2 – Korting op vennootschapsbelasting

Voor dit incentive zijn de aspecten van mechanism (toegewezen effecten aan de incentive), context (aspecten van de context significant voor de incentive) en outcome (potentiele consequenties/uitkomsten van de incentive) die als significant beschouwd kunnen worden voor de werking van de korting op vennootschapsbelasting geïdentificeerd in de interviewtranscripties. Vervolgens zijn thema's voor elk van de CMO component geformuleerd die deze aspecten representeren. De thema's voor de CMO-componenten die horen bij deze incentive zijn weergegeven in Appendix II samen met de bevindingen uit de interviews, door middel van quotes waar de thema's van afgeleid zijn. Daarnaast zijn de thema's voor de CMO componenten versimpeld weergegeven in figuur 4.7, en in een uitgebreider overzicht met toelichting weergegeven in Appendix IV.



Figuur 4.7. Thema's voor de significante aspecten van incentive 2 - korting op Vpb. (eigen illustratie)

De thema's voor de toegeschreven effecten (*mechanism* component) voor de korting op vennootschapsbelasting die zijn geïdentificeerd in de transcripties en gevormd door interpretatie van de opvattingen van de corporaties kunnen als volgt worden toegelicht.

- Deze incentive zorgt pas op de lange termijn voor meer ruimte om te investeren doordat er 'geld wordt overgehouden'. Het levert 'vrijere kasstromen' op, maar het kan wel worden aangemerkt als *relatief minder effectief door de indirecte werking*.
- Maar dit impliceert ook *de toename van de investeringscapaciteit op termijn*. Met de korting op Vpb wordt meer 'geld onder de streep over gehouden' waardoor er op termijn meer investeringscapaciteit is. Hiermee verbetert de financiële positie van de corporatie en kan er langere termijn investeringen worden gedaan.
- Een ander effect van de korting op Vpb is dat het *een korting op portefeuille niveau* betreft: het verlaagt het percentage van te betalen Vpb voor de corporatie in plaats van dat het projectgericht is. Het zal volgens een corporatie daarom 'zeker gaan helpen'.
- Daarnaast is er *een hoger aandeel van commerciële financiering mogelijk door de toegenomen stabiliteit* door de korting op Vpb. Door een corporatie wordt aangegeven dat corporaties meer stabiel worden doordat er minder belasting betaald hoeft te worden waardoor de investering sneller wordt terugverdiend zolang de korting op Vpb geldt. Hiermee wordt verwacht dat de bank een hoger percentage van de investering financiert.

De thema's voor de significante aspecten van de context (*context* component) voor de korting op vennootschapsbelasting die zijn geïdentificeerd in de transcripties en gevormd door interpretatie van de opvattingen van de corporaties kunnen als volgt worden toegelicht.

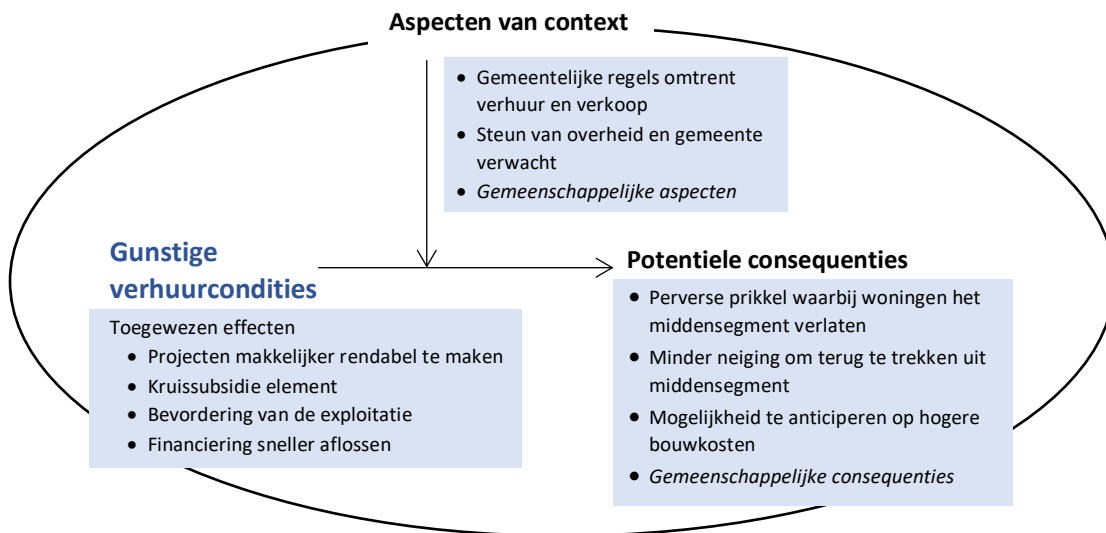
- De Vpb kan als *ongepast worden beschouwd vanwege de maatschappelijke taken*, gezien de positie van de corporatie. De mate van maatschappelijke oriëntatie van een corporatie kan bepalen in hoeverre de betreffende corporatie de korting op Vpb aangrijpt om maatschappelijk te investeren. Een corporatie dat bijvoorbeeld wat meer nadruk geeft aan de commerciële overweging zou de vrijgekomen middelen met minder maatschappelijk oogpunt kunnen investeren dan een corporatie dat meer maatschappelijk georiënteerd is.
- Verder wordt er aangegeven dat de korting op Vpb *weinig steun van de overheid zal krijgen en relatief meer steun van de gemeente*. Deze korting impliceert simpelweg minder inkomsten voor de (rijks)overheid en hierbij zouden zij de corporaties als belangrijke bron van de inkomsten kunnen zien. Hiernaast kan het ook een ongelijker speelveld creëren ten opzichte van marktpartijen, terwijl de corporaties momenteel al een verlaging in de belastingafdrachten krijgen door de afschaffing van de verhuurderheffing. De gemeente zou deze incentive relatief meer steunen aangezien het hen niet direct geld kost.

De thema's voor de potentiële (positieve/negatieve) consequenties (*outcome* component) voor de korting op vennootschapsbelasting die zijn geïdentificeerd in de transcripties en gevormd door interpretatie van de opvattingen van de corporaties kunnen als volgt worden toegelicht.

- Een mogelijke consequentie van de korting op Vpb is dat *de vrijgekomen middelen worden aangewend naar sociale huur* in het geval dat corporaties de sociale huur meer voorkeur geven boven middenhuur. De problemen met sociale huur zouden schrijnender kunnen worden beschouwd.
- Een andere mogelijke consequentie van de korting op Vpb is dat het door de toegenomen investeringen kan leiden tot het *terugverdienen van de overheid* van de uitgegeven stimulans op termijn. De toegenomen investeringen impliceren een toename in de Btw-inkomsten voor de overheid.

4.2.4 Overzicht incentive 3 – Gunstige verhuurcondities

Voor dit incentive zijn de aspecten van mechanism (toegewezen effecten aan de incentive), context (aspecten van de context significant voor de incentive) en outcome (potentiele consequenties/uitkomsten van de incentive) die als significant beschouwd kunnen worden voor de werking van de gunstige verhuurcondities geïdentificeerd in de interviewtranscripties. Vervolgens zijn thema's voor elk van de CMO component geformuleerd die deze aspecten representeren. De thema's voor de CMO-componenten die horen bij deze incentive zijn weergegeven in Appendix II samen met de bevindingen uit de interviews, door middel van quotes waar de thema's van afgeleid zijn. Daarnaast zijn de thema's voor de CMO componenten versimpeld weergegeven in figuur 4.8, en in een uitgebreider overzicht met toelichting weergegeven in Appendix IV.



Figuur 4.8. Thema's voor de significante aspecten van incentive 3 - gunstige verhuurcondities. (eigen illustratie)

De thema's voor de toegeschreven effecten (*mechanism* component) voor de incentive met gunstige verhuurcondities die zijn geïdentificeerd in de transcripties en gevormd door interpretatie van de opvattingen van de corporaties kunnen als volgt worden toegelicht.

- Het verkrijgen van een rendabele casus wordt in verband gebracht met de minder strikte regels aan huur. Het wordt benadrukt dat met deze incentive er meer mogelijkheden ontstaan voor de opbrengsten, zoals in het geval van de kortere verplichte exploitatietermijn dat onderdeel uitmaakt van de incentive. Uit deze gegevens kan worden opgemaakt dat deze incentive voor het effect zorgt dat *projecten makkelijker rendabel kunnen worden gemaakt*.
- Verder is er bevestigend gereageerd op de vraag over de mogelijkheid tot kruissubsidie door middel van deze incentive, en dat het mede daarom een aantrekkelijke incentive is. Ondanks dat dezelfde corporatie liever geen hogere inkomens huisvest, wordt de mogelijkheid (binnen de incentive) om een deel van de te realiseren woningen te verhuren met hogere huren (hoger dan middenhuur) wel erkend als iets dat een project haalbaarder maakt. Hieruit volgt een ander effect dat specifiek voor deze incentive geldt: *het kruissubsidie element*.
- Daarnaast wordt de groei van de corporatie op lange termijn in verband gebracht met het behalen van positieve exploitaties met de projecten. Hierbij wordt dit incentive genoemd aangezien hiermee de relatieve ruimte in het bepalen van de huren wordt gecreëerd voor de corporatie. Verder baseert de betreffende corporatie hun business model op exploitatie (de ruimte in de huren), in plaats van op basis van subsidies. Dus dit incentive zorgt voor *bevordering van de exploitatie* voor de corporatie.
- Een ander effect dat kan worden toegewezen aan dit incentive op basis van de opvattingen van de corporaties betreft *het sneller kunnen aflossen van de financiering*. Door de corporatie wordt dit in verband gebracht met de mogelijkheid binnen dit incentive om hogere huren te mogen vragen. Naast dat de indruk wordt gewekt dat het geen effect heeft op de hoogte van de financiering voor het project, is wel op te maken uit de opvattingen van de corporatie dat corporaties met behulp van deze

incentive sneller kan afkomen van de financiering door de mogelijkheid om sneller af te lossen vanwege de hogere inkomsten.

De thema's voor de significante aspecten van de context (*context* component) voor de incentive met gunstige verhuurcondities die zijn geïdentificeerd in de transcripties en gevormd door interpretatie van de opvattingen van de corporaties kunnen als volgt worden toegelicht.

- In het kader van de beleidscontext wordt door een corporatie benadrukt dat de aantrekkelijkheid van middenhuur afhangt van onder andere de vrijheid aan de huur dat gevraagd mag worden en de termijn voor huurverhoging of verkoop. Los van dat deze incentive hypothetisch gezien gewoon door de overheid wordt geïmplementeerd, kan worden verwacht dat een gemeente normaal gesproken andere regels hanteert wat betreft de regels qua verhuur en verkoop dan andere gemeentes. Dus de gemeentelijke regels omtrent verhuur en verkoop kunnen dus per geval faciliterend of belemmerend werken voor de corporatie afhankelijk van de gemeente waar de corporaties actief zullen zijn met middenhuur.
- Deze incentive kost de overheid geen geld in de vorm zoals dat wel bij de andere incentives het geval is. Hierdoor wordt deze incentive door de corporaties aangemerkt als de gunstigste voor de overheid en dat hiervoor zou kunnen worden gekozen mocht dit het probleem significant oplossen. Dus er kan *steun van overheid en gemeente worden verwacht*.

De thema's voor de potentiële (positieve/negatieve) consequenties (*outcome* component) voor de incentive met gunstige verhuurcondities die zijn geïdentificeerd in de transcripties en gevormd door interpretatie van de opvattingen van de corporaties kunnen als volgt worden toegelicht.

- Een mogelijke negatieve consequentie van deze incentive is dat het middenhuurwoningen van tijdelijke aard oplevert. Er wordt aangegeven dat de gunstige verhuurcondities een *perverse prikkel* bevat waarbij er hogere huren kunnen worden gevraagd na de relatief korte verplichte exploitatietermijn. Ondanks dat het financieel helpt, verdwijnen de woningen naar het hogere segment en worden hierdoor andere doelgroepen bediend.
- Verder wordt er aangegeven dat de trend in overheidsbeleid wat betreft het huurbeleid – waarbij er vaak aan huurmatiging wordt gedaan – ervoor zorgt dat corporaties (en marktpartijen) op termijn zich zullen terugtrekken uit deze markt. Dit wordt gezien als slecht voor het vertrouwen van de markt, waarbij er wordt aangegeven dat dit kan worden voorkomen door een meer stabiele 'opbrengsten' door stabiel huurbeleid. Omdat deze incentive een mindere mate van huurregulering bevat, kan worden opgemaakt dat deze incentive ervoor zorgt dat *corporaties op termijn niet (of minder snel) zullen terugtrekken uit het middensegment*.
- Daarnaast biedt de incentive *de mogelijkheid om te anticiperen op toename van de bouwkosten op termijn*. Impliciet wordt aangegeven dat hogere bouwkosten in de loop van tijd bij bepaalde huurinkomsten voorkomen dat de business case sluitend is. Hierbij kan worden opgemaakt dat de gunstige verhuurcondities de mogelijkheid biedt om de hogere bouwkosten te compenseren. Ook zou dit probleem kunnen worden gecompenseerd met de huren bij een vervolgproject.

4.3 Bijzondere bevindingen die buiten de CMO-analyse vallen

Er zijn door de woningcorporatie geregeld ook suggesties gedaan voor verbetering van de situatie rondom middenhuur die buiten de CMO-analyse vallen. Het gaat hier om suggesties die gezien kunnen worden als oplossingsrichtingen die geen betrekking hebben op de voorgestelde incentives.

Het is geregeld aangehaald om de geborgde leningen die voor de sociale huur gelden ook te laten gelden voor middenhuur:

“Terwijl er in de niet-DAEB is er geen rugdekking. Omdat er geen rugdekking is moet je duurder lenen. Dat is wel de regels waar we naar aan het kijken zijn met de overheid om te kijken of het voor corporaties, omdat zij een publiek belang dienen, andere regels of soepelere regels mogen gelden om ook geborgd geld te lenen voor niet-DAEB.” (HA3)

“Dus het zou helpen als ook middenhuurwoningen binnen bepaalde kaders onder de borging van het WSW zouden kunnen worden gebracht. Dat we daar ook geld voor kunnen uittrekken dat WSW geborgd is waardoor het betalen gewoon veel eenvoudiger wordt. Dus aan de financieringskant kun je veel doen, als we dat zouden willen.” (HA4:3)

“Ik denk dat de vierde zou kunnen zijn, die zou interessant zijn door de middenhuurwoningen ook onder het WSW borging te brengen. Dat zou ook heel veel helpen, daar ben ik van zeker.” (HA4:6)

“Dus wat dat betreft, onder de WSW borging brengen zou ook wel heel erg helpen.” (HA4:7)

“Je kunt nu zeggen ‘nu is eigenlijk aangetoond dat de op niet-DAEB middensegment te groot is om beleggers te doen. Dat zou een valide argument kunnen zijn om extra te doen ook. Dan moet ook dat geborgd financieren ook mogelijk zijn als woningcorporaties in dat middensegment gaan opereren. Dat zou een extra faciliteit kunnen zijn. En dat zou je nog eventueel kunnen opknippen in bepaalde regio’s.” (HA5:3)

Ook wordt een keer gesuggereerd dat de daling van de markt afgewacht moet worden, en dat er dan bij een afgekoelde markt weer geïnvesteerd moet worden:

“Weet je, het is nu fnuikend, funest, de huidige crisis. Maar je hebt een soort fractiecyclus, 7 jaar what goes up en daarna ga je 7 jaar weer beneden toe. Dus ik verwacht eigenlijk einde van dit jaar, medio volgend jaar dat die markt afkoelt, en dat je dan weer ziet dat het naar beneden gaat, dat die ontspant. Ik verwacht ook volgend jaar ontslagen bij ontwikkelaren en dat soort dingen (in de recessie..?). En daarna gaat die markt weer afkoelen. En dan zie je elke keer weer die tendens, die fractiecycli. Dus nu gaat alles omhoog, idioot omhoog. We krijgen, ik weet het niet precies, als ik het zou weten dan moet ik op de markt gaan staan en moet ik waarzegger worden. Maar einde dit jaar, medio volgend jaar gaat de markt weer naar beneden en krijgen we een daling van die waardes weer. Weet je, ik was eind jaren 70 accountant binnen de vastgoedwereld, toen had je hetzelfde. Het warmde op en dan krijg je enorme dalingen weer, en daarna gaat het weer op.. en om de 7 jaar heb je zo een marktcycli. Dus dit is incidenteel. Het is nu even met je handen over mekaar zitten, afwachten tot die daling weer gaat inzetten.” (HA5:13)

Verder is door een corporatie ook gesuggereerd om de koopmarkt betaalbaarder te maken voor middeninkomens. Dit gaat om het kopen van een woning door een middeninkomen zonder de grond, waarbij erfpacht wordt betaald. Hiermee wordt getracht het gat tussen de koop- en huurmarkt te verkleinen:

“...kopen en huren moet dichter bij elkaar komen te liggen, je moet gewoon in het onderste segment kunnen huren. En als je te veel verdient, moet je makkelijker kunnen kopen. ... Ik zou juist als oplossingsrichting meer denken om die koopmarkt veel meer betaalbaar te maken en daar zijn voorbeelden van.” (HA5)

Wat de suggestie vooral bijzonder maakt is dat het gaat om een ‘marktconforme erfpacht’: de hoogte van de erfpacht is afhankelijk van de inkomensontwikkeling van de bewoner. Hierbij is dit nader beschreven door de woningcorporatie:

“En de erfpacht wordt uitgegeven en de komende tien jaar tijd de inkomensontwikkeling getoetst wordt. Blijft de inkomensontwikkeling achter, heb je gewoon een goedkope erfpacht. Gaat de inkomensontwikkeling van individuele huurder wel naar boven toe, dan moet je gewoon evenredig capaciteit (?) kopen van erfpacht waardoor je uiteindelijk dan marktconforme erfpacht gewoon gaat betalen. Dus je koopt een huis maar zonder grond, dat scheelt gewoon 30% van de koopprijs. Wordt het erfpacht uitgegeven, heel goedkoop erfpacht, en die groeit mee eigenlijk met de inkomensgroei van de individu. Blijft die achter, blijf je een goedkope koopwoning hebben. ... maar dat zou ook een vorm kunnen zijn om het niet-DAEB of dat middensegment te stimuleren. Niet in de huur, maar dan in de koopsegment.” (HA5)

En andere suggestie betreft het toestaan van een bepaalde grootte voor de woning met middenhuur waarbij het rendabel zou zijn. Hoewel deze wel is betrokken bij de CMO-analyses als een aspect van context die in het algemeen voor elke incentive geldt, is het waard om deze suggestie op te nemen in deze opsomming. Hieruit zou namelijk opgemaakt kunnen worden dat een dergelijke incentive zoals de drie voorgestelde incentives overbodig zou worden wanneer een woning bij middenhuur een bepaalde grootte heeft waarbij de investering al rendabel zou zijn:

“En als de overheden willen dat wij woningen van 100 vierkante meter bouwen met een markthuur van 2000 euro of 1500 euro en die moeten we in het middensegment voor 1000 euro zetten, dan heb je de kans dat het niet rendabel is. Als we die 1000 euro mogen vragen voor een woning van 80 vierkante meter is, dan heb je qua huur een woning in het middensegment die ook rendabel is, dan heb je geen verdere stimulering nodig.” (HA2)

5. Discussie: evaluatie van de bevindingen

In dit hoofdstuk worden de onderzoeksresultaten geëvalueerd. Eerst worden de bevindingen geëvalueerd dat de evaluatie van de incentives impliceert. De bevindingen worden in perspectief geplaatst om te zien hoe deze zich verhouden tot de bestaande kennis en onderzoek dat besproken is in hoofdstuk twee. Verder worden ook nieuwe inzichten over de incentives gepresenteerd waarbij er uitspraken worden gedaan over soort context waarin de geformuleerde incentives de corporaties beter zouden stimuleren en zullen significante elementen van een potentiële incentive worden gesuggereerd waar rekening mee gehouden kan worden bij het stimuleren van woningcorporaties. Uit de evaluatie volgen ook een aantal beperkingen van het onderzoek waaruit aanbevelingen voortkomen voor vervolgonderzoek.

5.1 Evaluatie van de onderzoeksresultaten

Het probleem dat met dit onderzoek wordt aangepakt is dat corporaties onvoldoende gestimuleerd zijn om middenhuur te realiseren, waarbij wordt getracht om met dit onderzoek het gebrek aan kennis op dit gebied in Nederlandse context deels aan te vullen. Voordat de onderzoeksvragen in het conclusie-hoofdstuk worden beantwoord, worden de interviewbevindingen geëvalueerd aan de hand van de verwachtingen die zijn voortgekomen uit de bestaande kennis en onderzoek die behandeld is in hoofdstuk twee. Hierbij wordt duidelijk in welke mate de resultaten overeenkomen met de verwachtingen die zijn voortgekomen uit de bestaande kennis en onderzoek die behandeld zijn in 2.3. De bevindingen in het algemeen over de incentives zullen eerst worden geëvalueerd, voordat er wordt ingegaan op de incentives afzonderlijk. Daarna worden de nieuwe inzichten gepresenteerd.

5.1.1 Evaluatie van de incentives in het algemeen

In principe worden alle drie de incentives op zichzelf stimulerend bevonden. Deze types incentives komen min of meer voor in de door Milligan et al. (2007) genoemde 'beleidsmechanismes' voor het stimuleren van het aanbod aan betaalbare woningen. Hierbij zou de potentie om corporaties te stimuleren niet moeten worden beperkt tot de drie incentives, maar dat er wel degelijk ook andere soorten incentives te bedenken zijn die de corporaties significant kunnen stimuleren. Dit blijkt ook uit het voorstel van één van de corporaties dat woningen die een bepaalde grootte mag hebben met een middenhuur geen verdere incentives nodig hebben. Dat laatste kan worden getypeerd als een andere soort 'beleidsmechanisme' (incentive) genoemd door Milligan et al. (2007): 'planning incentives'.

Van de drie incentives onderling lijken zowel de korting op grondprijs als de gunstige verhuurcondities de incentives te zijn die de corporaties het meest stimuleren. Wel lijkt dit deels in strijd te zijn met het resultaat van de vraag van STEC (Geuting et al., 2020) over mogelijke financiële stimulansen voor corporaties voor middenhuur. Terwijl de 'korting op verhuurderheffing' het populairste antwoord is op die survey vraag, met daaronder 'lagere grondprijzen' en weer daaronder 'vrijere huren en recht om te verkopen over tien jaar', blijkt de korting op Vpb, als een 'operationele' belasting, het minst gewenst relatief aan de andere twee incentives. Dit laat zien dat beide belastingen een andere werking hebben, maar een andere reden voor deze zogenaamde discrepantie zou ook kunnen zijn dat de vijf geïnterviewde corporaties niet een aantal is dat representatief is voor de corporatiesector.

Ondanks dat vooraf aan de interviews de financiële situatie van de corporaties werd beschouwd als een soort context dat een significante rol zou spelen in de werking van de incentives, heeft deze zich niet tot een volwaardig aspect van de context ontwikkeld in de vorm van de geformuleerde thema's (bij *aspecten van context*). Wel werd af en toe de financiële situatie aangehaald door een corporatie, maar dit had voornamelijk betrekking op incentives in het algemeen (zoals het gemeenschappelijke aspect van context 'ambities / business model van corporatie voor middenhuur') in plaats van dat het specifiek voor één van de incentives geldt. Dit impliceert dat de CMO-overzichten die behandeld zijn in de resultaten hoofdstuk niet complete

overzichten zijn die elk mogelijk effect van de incentive voor de corporatie, elk mogelijke significante aspect van de context en elk mogelijke consequentie van elk incentive weergeeft. Het zijn geen extensieve weergaves van alle aspecten. Hier kan rekening mee worden gehouden bij vervolgonderzoek, waarbij kan worden nagegaan in hoeverre de financiële situatie van de corporatie invloed heeft op de behoefte van een corporatie voor een (soort) incentive.

Verder wordt verwacht dat het effect van elk incentive op termijn kan worden verminderd door overheidsbeleid en economische omstandigheden. Dit kan in verband worden gebracht met wat Finance Ideas (Conijn et al., 2022) beweert over verminderde investeringscapaciteit van de corporaties bij stijging van de rente en bouwkosten, en met wat Brink (2021) beweert over de implicaties van huurregulering voor corporaties op lange termijn. Het is niet achterhaald kunnen worden in welke mate dit geldt voor elke incentive afzonderlijk.

5.1.2 Evaluatie van de incentives afzonderlijk

Bij het bekijken van de bevindingen voor de incentives afzonderlijk wat betreft de geïdentificeerde toegeschreven effecten aan de incentives, aspecten van context en potentiële consequenties valt op te maken dat deze bevindingen deels overeenkomen met de verwachtingen, terwijl er ook een aantal bevindingen zijn die niet expliciet van te voren werden verwacht maar nog enigszins wel als voor de hand liggend voor de werking van de incentive kunnen worden gezien. Enerzijds zijn er een aantal de aspecten die vooraf werden verwacht: de invloed van de ambities van de corporatie op de behoefte aan incentives; de verminderde neiging van de corporatie om terug te trekken uit het middensegment; en het afwenden van vrijgekomen middelen naar sociale huur. Dat de ambities van de corporatie als aspect van de context naar voren is gekomen is in lijn met de verwachtingen dat corporaties meer willen investeren in middenhuur (STEC vraag weergegeven in figuur 2.5) en dat dit zal afhangen van de soort incentive dat hen wordt voorgesteld (STEC vraag weergegeven in figuur 2.7). Dit zorgt voor een interessante toevoeging op het STEC onderzoek (Geuting et al., 2020), waarbij deze bevinding voor verdieping zorgt. Verder is de verminderde neiging om terug te trekken uit het middensegment, dat gezien wordt als een mogelijke consequentie van de gunstige verhuurcondities, in lijn met het idee dat het middensegment op termijn zal verkleinen als gevolg van toegenomen huurregulering (Brink, 2021). De ruimere regels aan de huren zouden er relatief voor kunnen zorgen dat de corporaties op termijn in het middensegment aanblijven. Daarnaast is aangegeven dat bij de korting op Vpb de vrijgekomen middelen kunnen worden aangewend naar sociale huur in het geval dat dat meer de voorkeur krijgt. Los van deze incentive correspondeert deze mogelijke consequentie met de ruime score voor de optie 'voorkeur voor andere investeringen' op de STEC vraag over barrières voor middenhuur (figuur 2.7).

Anderzijds was er vooraf geen beeld over welke incentives meer steun van de overheid zou ontvangen dan de andere incentives. Een logische opvatting van de corporaties is dat datgene wat de overheid relatief meer geld kost er minder snel doorheen zal komen, wat bij de korting op Vpb het geval is. Het interessante is dat door een andere corporatie wordt aangegeven dat de korting op Vpb voor een terugverdieneffect van de korting kan zorgen (door toegenomen Btw-afdrachten bij nieuwbouw). Dit plaatst de verminderde steun voor deze incentive wel in perspectief. Ook zorgt de mogelijkheid met de gunstige verhuurcondities om te anticiperen op hogere bouwkosten op termijn voor een andere kijk op hoe corporaties te stimuleren. Wel werd aan de hand van de behandelde kennis duidelijk dat corporaties over minder financiële middelen beschikken bij stijging van rente en bouwkosten, maar dat de mogelijkheid om te anticiperen op hogere bouwkosten in verband wordt gebracht met de gunstige verhuurcondities benadrukt de flexibiliteit dat deze incentive biedt voor de lange termijn.

Verder wordt bij de korting op grondprijzen benadrukt dat dit een investeringssubsidie is. Deze incentive past daarmee bij de suggestie van Finance Ideas (Conijn et al., 2022) met het verlagen van de ontwikkelingskosten van corporaties. Dit wordt aanbevolen in verband met de afgenomen rendabiliteit van middenhuur in geval van huurregulering. Hiertegenover staat de exploitatiekant met de gunstige verhuurcondities. Overigens bevestigt dit ook de verwachting dat de verschillende essenties van de incentives worden erkend.

Het valt op dat er overwegend verschillende effecten aan de incentives worden toegewezen als het gaat om de financieringskosten voor middenhuur. Los van dat er een bepaald effect op de financieringskosten (zoals

minder financieringskosten) verwacht werd, is het wel bijzonder dat er voor elk incentive andere effecten op de financiering kan worden geïdentificeerd in de interviews. Deze hoeven niet per se als afzonderlijke aspecten van elk incentive gezien te worden, maar het biedt wel een nieuw inzicht in hoe de incentives benaderd kunnen worden in eventuele vervolgonderzoek.

Verder zijn er ook andere incentives aan bod gekomen in de interviews. Er zijn bijvoorbeeld verscheidene keren aangehaald dat de geborgde leningen zoals bij sociale huur ook zouden moeten gelden voor middenhuur en werd het gesuggereerd als een vierde incentive naast de drie voorgestelde incentives. Aangezien er in de interview niet expliciet gevraagd werd naar de geborgde leningen, zou dit kunnen impliceren dat de geborgde leningen meer stimulerend dan de voorgestelde incentives worden bevonden door de (betreffende) corporaties. Ook is betaalbare koop met erfpacht genoemd door een corporatie als voorstel. Dit laat zien dat het problematiek rondom middeninkomens op verschillende manieren kan worden aangepakt.

5.1.3 Nieuwe inzichten over de incentives

Van de bovenstaande evaluatie van de incentives kan een aantal inzichten kan worden afgeleid over hoe woningcorporaties gestimuleerd kunnen worden voor middenhuur. Eerst worden er uitspraken gedaan over soort context waarin de geformuleerde incentives de corporaties beter zouden stimuleren. Daarna volgen de significante elementen van de potentiële incentive waar rekening mee gehouden kan worden bij het stimuleren van woningcorporaties. Doordat de bevindingen hierboven verder worden geïnterpreteerd in deze paragraaf, moet het wel worden benadrukt dat de uitspraken hier met enige voorzichtigheid worden gedaan. Uiteindelijk zal meer onderzoek nodig zijn om deze uitspraken met meer zekerheid te kunnen doen.

De soorten context waarin de drie incentives potentieel zouden presteren

Bij de analyse en evaluatie van de interviewbevindingen met betrekking tot de incentives zijn een aantal soorten context aan bod gekomen. Hieruit is tot een bepaalde mate af te leiden in welke situatie elke incentive potentieel beter zal presteren. Dit biedt de mogelijkheid om met een bepaalde voorzichtigheid te suggereren in welke context de incentives beter zullen werken. Uit de interviews zijn bijvoorbeeld de volgende elementen van context aan bod gekomen: de ontwikkeling van de bouwkosten; de mate van huurregulering; de regionale verschillen in samenstelling van huursegmenten en regels voor verhuur en verkoop; de business model van de corporaties; en de financiën van de overheden. De suggesties over welke incentive in welke context beter zal werken kan worden gebaseerd op deze elementen van de context. Dit is voor de drie incentives van dit onderzoek weergegeven in tabel 5.1.

De incentive	De context waarin de incentives zouden presteren
<i>Incentive 1</i> Korting op grondprijs	<ul style="list-style-type: none"> • Rustige ontwikkeling van de bouwkosten waarbij deze gematigd toenemen • Regio's met relatief veel beschikbare bouwgrond • Gemeentefinanciën relatief minder onder druk
<i>Incentive 2</i> Korting op Vpb	<ul style="list-style-type: none"> • Toename van huurregulering in combinatie met de overheidsfinanciën die meer onder druk komen te staan • Het aandeel van de sociale huur van de corporaties in een regio is al van een redelijk niveau
<i>Incentive 3</i> Gunstige verhuurcondities	<ul style="list-style-type: none"> • Significante stijging van de bouwkosten • Aanwezigheid van gemeentes die corporaties faciliteren wat betreft de regels omtrent verhuur en verkoop • Corporaties waarbij exploitatiesubsidies onderdeel vormen van hun business model

Tabel 5.1. De context waarin de incentives beter zouden presteren. (eigen illustratie)

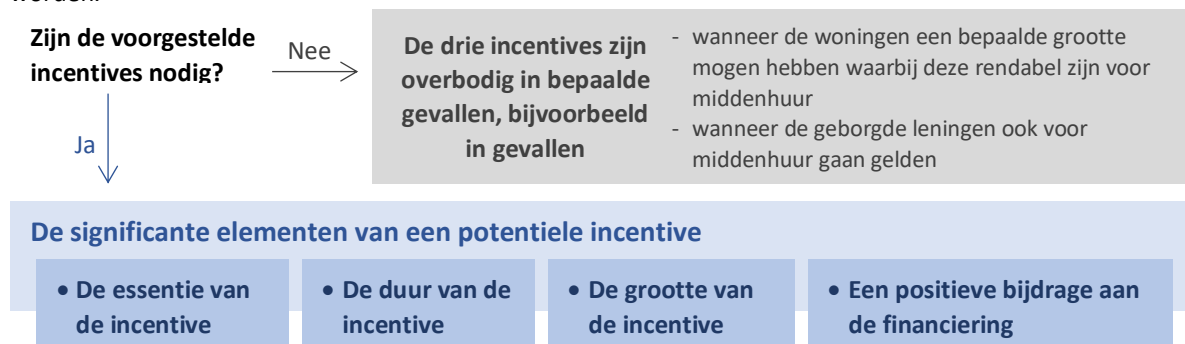
De *korting op grondprijs* zou de woningcorporaties meer kunnen stimuleren in: situaties waarbij de bouwkosten zich rustig ontwikkelen waarbij deze gematigd toenemen; in regio's met relatief veel bouwgrond beschikbaar; en in gemeentes waarvan de financiën relatief minder onder druk staan. Mochten de bouwkosten op termijn sterk gaan toenemen, dan kan dit lastiger tegemoet worden gekomen door middel van de korting op grondprijs. Deze korting heeft betrekking op de investeringskant van het project. En het heeft een directe werking waarbij de huren laag kunnen worden gehouden door de kleinere onrendabele top. Wanneer de bouwkosten sterk toenemen, dan neemt de druk voor de corporaties toe om dit via de huren te compenseren terwijl de huren in eerste instantie met de korting op grondprijs al laag zouden kunnen worden gehouden. Verder zou de korting beter werken in regio's met relatief veel bouwgrond, aangezien corporaties bij schaarste aan bouwgrond de voorkeur aan sociale huur zouden kunnen geven. Ook zou deze korting beter werken in gemeentes waarvan de financiën relatief minder onder druk staan, aangezien zij anders de (gemeentelijke) belastingen zouden kunnen verhogen ter compensatie van de korting op grondprijs. Dit zou dan indirect voor meer kosten zorgen voor de corporaties.

De *korting op Vpb* zou de woningcorporaties meer kunnen stimuleren als: de mate van huurregulering toeneemt in combinatie met de overheidsfinanciën die meer onder druk komen te staan; en het aandeel van de sociale huur van de corporaties in een regio al van een redelijk niveau is. De korting op Vpb betreft een stimulans gericht op de exploitatiefase van de woningen, waarmee het nadelige effect van de toegenomen huurregulering deels kan worden gecompenseerd. In het geval dat de overheidsfinanciën onder druk staan, kan het terugverdieneffect van deze stimulans de overheid tegemoet komen. De duur zolang de stimulans wordt gegeven zou kunnen worden beïnvloed door de mate waarin het wordt terugverdiend door de overheid. Verder kan de stimulans beter van pas komen in regio's waarin de sociale huur al ruim aanwezig is om het risico dat de middelen worden aangewend naar sociale huur te verkleinen.

De *gunstige verhuurcondities* zou de woningcorporaties meer kunnen stimuleren in een situatie waarbij: de bouwkosten significant blijven stijgen; er gemeentes zijn die corporaties faciliteren wat betreft de regels omtrent verhuur en verkoop; en er corporaties zijn waarbij exploitatiesubsidies onderdeel vormen van hun business model. Zoals eerder behandeld biedt deze incentive de corporaties de mogelijkheid om te anticiperen op hogere bouwkosten. Daardoor lijkt de gunstige verhuurcondities vergeleken met de andere incentives het meest adequaat voor de situatie waarin de bouwkosten significant blijven stijgen. Verder zou deze incentive de meeste baat hebben voor corporaties in gemeentes die meer faciliterend staan tegenover corporaties: bijvoorbeeld de tijd voordat de woningen naar de hogere huur mag of verkocht mag worden. Het is wel zo dat dit het risico van een perverse prikkel met zich meebrengt waarbij de woningen sneller uit het middensegment verdwijnen. Ook zal deze incentive meer baat hebben voor corporaties waarbij exploitatiesubsidies zoals de gunstige verhuurcondities past in hun business model, aangezien er in de interviews is gebleken dat er ook corporaties zijn die juist weer de voorkeur geven aan andere soorten incentives.

Significante elementen van een potentiële incentive bij het stimuleren van woningcorporaties

Uit de evaluatie van de incentives kan een aantal ideeën worden afgeleid over hoe corporaties te stimuleren met incentives. Het gaat hier om significante elementen van de incentive waar rekening mee gehouden zou moeten worden bij het ontwikkelen van incentives voor woningcorporaties. Figuur 5.1 geeft de significante elementen voor een potentiële incentive weer die uit de evaluatie van de incentives geïnterpreteerd kunnen worden.



Figuur 5.1. De significante elementen van een potentiële incentive. (eigen illustratie)

In eerste instantie is het gebleken dat de manier om de corporaties te stimuleren niet beperkt kan worden tot de drie geformuleerde incentives. De drie incentives kunnen namelijk als overbodig worden beschouwd in bepaalde gevallen: bijvoorbeeld wanneer de woningen een bepaalde grootte mogen hebben waarbij deze rendabel zijn voor middenhuur of wanneer de geborgde leningen ook voor middenhuur gaan gelden. In het geval dat er andere incentives nodig zijn, is hier gesuggereerd dat de volgende elementen van potentiële incentives in acht worden genomen.

- De *essentie van de incentive* is van belang bij het stimuleren van de corporaties. Er is behoefte aan verschillende incentives, waarbij er onderscheid gemaakt kan worden tussen incentives gericht op de investeringsfase van het project en incentives gericht op de exploitatiefase van het project.
- De *duur van de incentive* is ook van belang. Enerzijds is het voor de hand liggend dat er langdurige steun is in de vorm van het bieden van de incentive, die dan voor een lange tijd wordt gegeven voor middenhuur. Anderzijds zouden de corporaties, afhankelijk van de soort incentive, gestimuleerd kunnen worden doordat ze met de incentive kunnen aanpassen op de stijging van de bouwkosten.
- Verder kan worden gesuggereerd dat *de grootte van de incentive* een voor de hand liggende rol speelt, maar waarbij de incentive wel zodanig wordt ingesteld dat de grootte ervan toeneemt bij afname van het rendement. Het rendement kan afnemen door overheidsbeleid, bijvoorbeeld door huurregulering waardoor de onrendabele top kan toenemen. Ook kan rekening worden gehouden met economische ontwikkelingen waardoor het rendement afneemt, zoals bij stijging van de (rente en) bouwkosten.
- Incentives kunnen *een positieve bijdrage hebben aan de financiering* van de corporaties. Afhankelijk van de soort incentive heeft het een bepaald effect op de financiering.

5.2 Beperkingen en aanbevelingen

Er zijn een aantal beperkingen bij dit onderzoek, waarbij het gaat om beperkingen met betrekking tot de data en de methodologie die het onderzoeksproces hebben beïnvloed. Hieruit volgen een aantal aanbevelingen voor vervolgonderzoek.

5.2.1 Beperkingen van het onderzoek

Ten eerste was er niet veel kennis en onderzoek beschikbaar over woningcorporaties in relatie tot middenhuur. Er is bijvoorbeeld weinig onderzoek naar financiële incentives voor corporaties voor middenhuur. Dit is mede te verklaren met het feit dat er gewoonweg geen staatssteun betrokken mag worden bij niet-DAEB activiteiten waar middenhuur onderdeel van is, waardoor onderzoek naar dit onderwerp eventueel als onnodig beschouwd kan worden. Dit heeft implicaties gehad voor dit onderzoek: enerzijds bij het formuleren van de incentives en anderzijds bij het evalueren van de interviewbevindingen met de bestaande kennis en onderzoek. De kennis over financiële stimulansen voor corporaties voor middenhuur is namelijk niet breed, waardoor bij het formuleren van de incentives maar tot een bepaalde mate gebruik van de bestaande kennis hierover mogelijk was. Het exploratieve karakter van dit onderzoek beperkt de impact van dit probleem nog enigszins, aangezien het een doel was om door middel van de interviews meer kennis te verkrijgen over de geformuleerde incentives die zijn voorgesteld. Wel betekent het dat ook bij de evaluatie van de incentives maar tot een bepaalde mate gebruik is gemaakt van de bestaande kennis.

Een andere beperking van het onderzoek is dat er minder ideeën en opvattingen van de geïnterviewde woningcorporaties over de werking van de incentives is verkregen dan van te voren werd verwacht. Dit gaat onder andere over de essentie van elk incentive. Elke incentive heeft een ander dynamiek: bijvoorbeeld dat het bij de gunstige verhuurcondities gaat om een incentive aan de exploitatiekant van de investering en bij de korting op grondprijs om de investeringskant. Maar in de responses over de incentives is hier niet veel op ingegaan. Dit heeft te maken met de interviewaanpak, waarbij er in de geformuleerde vragen hier meer rekening mee gehouden moest worden. Het had kunnen helpen om vragen te stellen waarin direct wordt gerefereerd naar de essentie van de incentives. Ook is bij de vragen met de voorgestelde mogelijke effecten van de incentives (zoals het stimuleren van de investeringscapaciteit op lange termijn, het stimuleren van snellere opeenvolgende investeringen etc.) niet goed gelukt om te achterhalen waarom deze effecten worden

toegewezen aan bepaalde incentives. Aan de andere kant is het niet goed genoeg gelukt om te achterhalen wat voor aspecten van context van belang zijn specifiek bij elk van de drie incentives afzonderlijk. Dit is op te merken in het gegeven dat ruim de helft van de geïdentificeerde aspecten van context voor de incentives zijn aangemerkt als gemeenschappelijke aspecten die voor de incentives in het algemeen geldt. Hetzelfde zou gelden voor de mogelijke consequenties van de incentives. Als bij de interviewaanpak hier beter rekening mee werd gehouden, dan had een rijker beeld over de werking van de incentives kunnen worden verkregen.

Verder vormen de CMO-overzichten van de incentives (zoals behandeld in de resultaten hoofdstuk), waarmee de werking van de incentives wordt uitgelegd, geen compleet overzicht van alle aspecten die de werking uitleggen. Het zijn geen extensieve weergaves van alle aspecten van de incentives wat betreft de CMO-componenten: *toegeschreven effecten* van de incentive voor de corporatie; *significante aspect van de context* die een belangrijke rol spelen en *mogelijke consequenties* van de incentives. Het raamwerk is voornamelijk gebruikt om de interviewbevindingen te analyseren voor bevindingen die onder de CMO-componenten vallen. Dit betekent bijvoorbeeld niet dat met de overzichten wordt aangegeven dat de geïdentificeerde mogelijke consequenties van de incentives worden veroorzaakt door het samenspel tussen de toegeschreven effecten van de incentives en de aspecten van de context die zijn inbegrepen in de CMO-overzichten. Het CMO-raamwerk wordt in literatuur wel beschreven als een raamwerk waarmee kan worden achterhaald hoe een mechanisme onder bepaalde condities leidt tot bepaalde uitkomsten, en als het raamwerk strikt werd toegepast op dit onderzoek zoals beschreven in deze literatuur, dan zou het hebben geleid tot uitspraken in dit onderzoek zoals: 'deze *consequenties* komen voort uit de implementatie van een incentive met de bijbehorende *effecten* voor de corporatie onder deze *context-factoren*'. Maar dit was tevens niet het doel van dit onderzoek.

Een andere beperking is de relatief andere manier van beantwoording door de woningcorporaties. Ondanks dat er tot een bepaalde mate enigszins wel gelijkenissen en verschillen in de responses te identificeren zijn, was het vergelijken van de responses van de vijf woningcorporaties op de interviewvragen niet altijd mogelijk. Soms werden bijvoorbeeld algemene antwoorden gegeven op de vragen. Ook werden soms gewoonweg andere aspecten aangegegrepen in de responses. Wel is dit laatste eerder als een voordeel beschouwd in dit onderzoek aangezien de responses juist weer een aanvullende werking had op elkaar, bijvoorbeeld bij het identificeren van aspecten voor de CMO-componenten tijdens de CMO-analyses van de incentives.

Ook zijn er praktische beperkingen, waarbij de timing van het onderzoek van belang is voor de bruikbaarheid van de onderzoeksresultaten. Dit onderzoek is uitgevoerd in een tijd waarin het overheidsbeleid en plannen voor de woningnood nog in ontwikkeling zijn: bijvoorbeeld, de afschaffing van de verhuurderheffing gaat in vanaf 2023 en de Nationale Prestatieafspraken moeten nog vertaald worden in lokale plannen. In hoeverre de bevindingen over de incentives van nut zullen zijn hangt dus af van de verdere ontwikkelingen in overheidsbeleid. In het geval dat de woningcorporaties op een bepaalde manier verder gestimuleerd worden waarbij zij significant meer middenhuur kunnen realiseren, zouden de bevindingen van dit onderzoek wat minder relevant zijn in dat opzicht.

5.2.2 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

Het feit dat dit onderzoek een onderbelicht onderwerp betreft in Nederlandse context, met de zoektocht naar financiële incentives voor corporaties voor het realiseren van middenhuur, zorgt voor een opstap naar verder onderzoek. Aan de hand van de besproken beperkingen van het onderzoek kunnen bepaalde aanbevelingen voor vervolgonderzoek worden gemaakt.

Vervolgonderzoek om meer opvattingen van woningcorporaties over de drie incentives te verkrijgen kan ten goede komen voor het verbreden van de kennis over hoe woningcorporaties gestimuleerd kunnen worden voor middenhuur. De beperkingen van dit onderzoek zorgen daarbij voor een aantal richtingen. Bij een soortgelijk onderzoek kan de interviewaanpak zodanig worden georganiseerd dat er daarmee meer ideeën van woningcorporaties over de incentives worden verkregen. Er kan bijvoorbeeld meer vragen over de essentie van de incentives worden gesteld, zoals incentives (zoals de *korting op grondprijis*) die betrekking hebben op de investeringskant van een investering en incentives (zoals *gunstige verhuurcondities* en *korting op Vpb*) die

betrekking hebben op de exploitatiekant. Ook kan gedacht worden aan het verder detailleren van de incentives dan het is gedaan in dit onderzoek, om daarmee ook meer opvattingen over de incentives uit te lokken.

Daarnaast kan worden getracht de CMO-overzichten van de incentives verder aan te vullen, om op die manier een completer beeld te krijgen over de werking van de incentives. Aangezien ruim de helft van de aspecten van context en mogelijke consequenties gelden als gemeenschappelijke aspecten, zou het bijvoorbeeld interessant kunnen zijn om te onderzoeken in hoeverre de gemeenschappelijke aspecten van toepassing zijn op de incentives afzonderlijk.

Een andere invalshoek betreft een onderzoek naar dit onderwerp met een meer kwantitatieve karakter. In de interviews van dit onderzoek is maar een klein gedeelte van de corporatiewereld betrokken, waardoor kan worden aangenomen dat de bevindingen niet representatief genoeg zijn om die te extrapoleren voor de hele corporatiesector. Door middel van een kwantitatief onderzoek, bijvoorbeeld in de vorm van een survey gericht op tientallen woningcorporaties die actief zijn in de middenhuur, kan daarmee een statistisch beeld van de opvattingen over incentives worden verkregen. Ook kan bij een kwantitatieve invalshoek worden gedacht aan het koppelen van getallen aan de drie incentives om inzicht te verkrijgen over de onderlinge verschillen tussen de incentives wat betreft de nodige groottes ervan om de woningcorporaties te stimuleren.

Tevens is er onder de vijf geïnterviewde corporaties ook verschillen in opvattingen te identificeren, bijvoorbeeld als het gaat om de voorkeur voor een (voorgestelde) incentive. Daarom kan bij verder onderzoek worden gedifferentieerd naar bijvoorbeeld grootte van de corporatie wat betreft hun financiële mogelijkheden of de ambities van corporaties voor middenhuur. Ook kan onderzoek met een nauwere scope worden verricht, bijvoorbeeld naar corporaties binnen een bepaalde regio of stad met hoge woningnood die daarmee tot een bepaalde mate een gedeelde context hebben.

6. Conclusie en aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden de onderzoeksvragen beantwoord. Het probleem dat met dit onderzoek wordt aangekaart is dat woningcorporaties onvoldoende gestimuleerd zijn om middenhuur te realiseren en dit onderzoek is gericht op het aanvullen van het gebrek aan kennis over hoe woningcorporaties aan de hand van financiële incentives gestimuleerd kunnen worden om middenhuur te realiseren. Eerst worden de onderzoeksvragen beantwoord door middel van de interviewbevindingen en de behandelde bestaande kennis en onderzoek. Vervolgens wordt met behulp van de hoofdvraag een eindconclusie gegeven. Dit hoofdstuk eindigt met een beknopte weergave van de aanbevelingen voor vervolgonderzoek die in de discussie zijn behandeld.

6.1 Beantwoording onderzoeksvragen

Onderzoeksvraag 1: Hoe zijn de woningcorporaties gestimuleerd om middenhuur te realiseren door de ontwikkelingen in het woningbeleid?

Na de bestaande kennis en onderzoek te hebben bekeken kan op verschillende manieren worden benadrukt dat de woningcorporaties meer stimulansen nodig hebben voor het realiseren van middenhuur. Er wordt door verschillende bronnen gesuggereerd dat de woningcorporaties momenteel niet over voldoende financiële middelen beschikken voor de taken voor middenhuur, zoals dat woningcorporaties gecompenseerd zouden moeten worden voor de huurregulering van middenhuur en dat ze ondanks de afschaffing verhuurderheffing niet over genoeg financiële middelen beschikken voor de taken voor nieuwbouw. Verder blijkt uit een onderzoek van STEC dat behandeld is in hoofdstuk twee dat er bij woningcorporaties behoefte is aan verschillende soorten financiële maatregelen (incentives) voor het realiseren van middenhuur en dat een ruimte gedeelte van de deelgenomen woningcorporaties aangeven meer met middenhuur te willen doen (op het moment van het onderzoek). Ondanks dat dit onderzoek van STEC naar middenhuur gedateerd is, is het aan te nemen dat dit vandaag de dag nog relevant is aangezien dat tegenwoordig financiële ruimte voor de woningcorporaties voor middenhuur nog steeds nodig wordt geacht.

Uit de interviewbevindingen is af te leiden dat woningcorporaties momenteel maar deels gestimuleerd zijn voor het realiseren van middenhuur. Dit blijkt uit de responses over enerzijds de voorgelegde (via de vraagstelling) recente ontwikkelingen en anderzijds de responses over de noodzaak aan (financiële) stimulansen zoals uitgesproken door de geïnterviewde corporaties. In de interviews is er direct gevraagd naar de opvattingen van de corporaties over de recente ontwikkelingen zoals de afschaffing verhuurderheffing, Nationale Prestatieafspraken en huurregulering van middenhuur. Uit de interviewbevindingen kan worden afgeleid dat de afschaffing van de verhuurderheffing de woningcorporaties de middenhuur vooral indirect helpt. Het heeft vooral effect op de financiën van het DAEB-tak en het zou de woningcorporaties stimuleren om vaker een deel middenhuur te betrekken bij de projecten met sociale huur. De Nationale Prestatieafspraken worden vooral als een prikkel voor de corporaties gezien als het aankomt op het realiseren van middenhuur. Verder blijkt er behoefte te zijn aan zowel financiële als non-financiële stimulansen: bijvoorbeeld de suggestie van een corporatie om de geborgde leningen (voor sociale huur) ook voor middenhuur te laten gelden en de behoefte aan een bepaalde grootte van de woningen voor middenhuur waarbij die rendabel worden. Verder blijkt ook uit de wens voor minder huurregulering voor middenhuur dat de corporaties niet genoeg gestimuleerd zijn voor middenhuur.

Onderzoeksvraag 2: Welke soorten incentives zullen woningcorporaties stimuleren om middenhuur te realiseren?

Uit de bestaande kennis en onderzoek dat behandeld is in hoofdstuk twee kan op verschillende manieren worden opgemaakt wat voor incentives de woningcorporaties zouden kunnen stimuleren. Hier is bijvoorbeeld

te denken aan de suggestie over de verlaging van de ontwikkelingskosten voor woningcorporaties, maar ook is door middel van abstractie tot een bepaalde mate op te maken dat de woningcorporaties behoefte hebben aan verschillende soorten incentives: korting op een operationele belasting, korting op grondprijs en het recht om vrijer te verhuren en sneller te verkopen. Deze hebben tevens geleid tot de formulering van de drie incentives in dit onderzoek, die door middel van interviews zijn voorgesteld aan vijf woningcorporaties.

Uit de interviews komt voort dat elk incentive op zich de woningcorporaties wel zal stimuleren, waarbij er meer voorkeur blijkt voor de korting op grondprijs en gunstige verhuurcondities. Hierbij zijn er verschillende effecten toegeschreven aan de voorgestelde incentives, waarbij deze deels betrekking hebben op de essentie van elk incentive. De *korting op grondprijs* lijkt overwegend het meest gewenst te zijn. De essentie van deze incentive is dat de investeringskosten van het project worden verlaagd en wordt het als een investeringssubsidie aangemerkt. Andere effecten die worden toegeschreven aan dit incentive zijn: de praktische, directe werking van de incentive; de verminderde onrendabele top door verlaging van de investeringskosten, waardoor de huren lager kunnen worden gehouden; en de verminderde behoefte aan financiering. Het laatste impliceert dat er per project minder aan rente worden betaald doordat er minder financiering nodig is. De interviewvraag met daarin de voorgestelde mogelijke effecten als 'het stimuleren van de investeringscapaciteit op lange termijn' en 'het stimuleren van snelle opeenvolgende investeringen' heeft geleid tot een overwegend bevestigend antwoord in relatie tot deze incentive.

In mindere mate wordt de *gunstige verhuurcondities* ook als stimulerend gezien. De essentie van deze incentive is dat hiermee sneller een positieve business case kan worden verkregen. Daarnaast wordt het effect aan deze incentive toegewezen dat de financiering sneller kan worden afgelost door de flexibelere regels betreft de huren. De interviewvraag met daarin de voorgestelde mogelijke effecten als 'het stimuleren van snelle opeenvolgende investeringen' en 'het zorgen voor de minste druk om de huren te verhogen' heeft geleid tot een overwegend bevestigend antwoord in relatie tot deze incentive. Wel wordt het element van de kortere verplichte exploitatieperiode van deze incentive beschouwd als een negatieve prikkel.

Het minst stimulerend lijkt de *korting op Vpb*. Wat naar voren komt als de essentie van deze korting is dat het gaat om een korting op portefeuilleniveau. Deze incentive wordt relatief een mindere stimulerende effect toegewezen. Woningcorporaties die belastingen niet meenemen in de investeringsbesluiten zullen relatief minder hebben met deze incentive. En hoewel deze incentive voor meer middelen zorgt, wordt verwacht dat de vrijgekomen middelen eerder zullen worden gebruikt voor de sociale huur. Wel lijkt deze incentive te kunnen leiden tot een hoger aandeel van commerciële financiering voor de projecten, vanwege de stabielere organisatie met een lager risicoprofiel door de verminderde belastingafdrachten.

Naast dat deze incentives stimulerend kunnen werken, zijn door de geïnterviewde woningcorporaties ook andere mogelijke incentives voorgesteld, zoals de geborgde leningen voor middenhuur zoals bij sociale huur.

Onderzoeksvraag 3: Hoe zal de context een significante rol spelen in het stimuleren van woningcorporaties om middenhuur te realiseren door middel van de incentives?

Er zijn bepaalde aspecten van context aan bod gekomen in de bestaande kennis en onderzoek die van belang kunnen zijn voor de werking van de incentives, en hieruit zijn drie verschillende soorten (categorieën) context geabstraheerd: 'financiële situatie corporaties', 'beleidscontext' en 'macro-economische context'. De onvoldoende financiële middelen van de woningcorporaties is een significante factor, naast het gegeven dat er ontwikkelingen wat betreft de huurregulering voor middenhuur en dat de stijgende rente en bouwkosten impact heeft op de woningcorporaties. Deze soorten context zijn vervolgens gebruikt voor de interviews en zijn er bepaalde bevindingen uit voort gekomen.

Uit de interviewbevindingen kan worden opgemaakt welke aspecten van context van belang zijn voor de werking van de incentives, waarbij er aspecten zijn die betrekking hebben specifiek op een incentive en aspecten van context die voor elke incentive in het algemeen gelden. Hiernaast is er ook onderzocht wat mogelijke consequenties zijn die de woningcorporaties verwachten bij de incentives, waarbij ook hieronder aspecten zijn die in het algemeen en specifiek voor een incentive kunnen gelden. Uit de interviews is gebleken dat elk van de drie soorten (categorieën) context – financiële situatie corporaties, beleidscontext en macro-

economische context – een rol spelen in de werking van de incentive, waarbij de meeste aspecten van context die zijn geïdentificeerd in de interviews onder de beleidscontext vallen. Bijvoorbeeld, de beschikbaarheid aan locaties (in verband met *korting op grondprijis*) is een aspect van de context en die heeft te maken met gemeentebestuur waarbij woningcorporaties bij schaarste aan locaties de voorkeur aan sociale huur zouden kunnen geven in investeringen. Dit impliceert dat de korting op grondprijis voor middenhuur minder aangegrepen zou worden. Daarnaast zijn ook de gemeentelijke regels omtrent verhuur en verkoop van belang, dat bij de *gunstige verhuurcondities* bepaalt in hoeverre deze incentive stimuleert. Verder is er een verschillende mate steun van de overheid verwacht voor de incentives, dat onder andere te maken heeft met de financiën van de overheden (gemeente en rijksoverheid). De korting op grondprijis en Vpb hebben allebei een impact op de inkomsten van de overheden. Daarnaast heeft het ook te maken met het beleid van de gemeente wat betreft de inkomensgroepen in de stad.

Bij de geïdentificeerde aspecten van context die voor de incentives in het algemeen zouden gelden, komen ook de andere categorieën van context naar voren. Enerzijds beïnvloedt de business model van de woningcorporatie de soort incentive waar er behoefte aan is, en anderzijds beïnvloedt de stijging van onder andere de bouwkosten de mate van behoefte aan een incentive. Verder speelt ook de gemeentelijke eis aan de grootte van de woning een rol in de behoefte aan incentives, waarbij bij een bepaalde grootte er geen incentive nodig wordt geacht wanneer de investering bij die grootte op zich al rendabel wordt.

De werking van de incentive wordt op een indirecte manier ook bepaald door de mogelijke consequenties die de incentives kunnen voortbrengen. In de interviews zijn er mogelijke consequenties geïdentificeerd die in het algemeen voor de incentives en ook mogelijke consequenties die specifiek voor een incentive kunnen gelden, waaronder het gaat om zowel positieve als negatieve consequenties voor de corporatie (of de overheden). Onder de consequenties die specifiek gelden voor bepaalde incentives die direct betrekking hebben op de corporaties vallen de eventuele verhoging van gemeentelijke belastingen (bij *korting op grondprijis*), de mogelijkheid om te anticiperen op toename van bouwkosten (bij *gunstige verhuurcondities*), het afwenden van de middelen voor het sociale segment (bij *korting op Vpb*) en zowel het verdwijnen van de middenhuurwoningen uit het segment als de groei van de ambitie van de corporatie voor middenhuur (bij *gunstige verhuurcondities*). Verder kan er ook een economische boost met middeninkomens ontstaan voor de gemeente (naast de bovengenoemde verhoging van gemeentelijke belastingen), waardoor de gemeente meer aanzien zou kunnen hebben voor de *korting op grondprijis*. Ook wordt een terugverdieneffect voor de (rijks)overheid met inkomsten uit belastingen (Btw) in verband gebracht met de *korting op Vpb* in het geval dat dat leidt tot toegenomen investeringen. Betreffende de consequenties die in het algemeen voor de incentives zouden gelden, kan het voorkomen dat er strategisch gedrag bij gemeente en marktpartijen ontstaat en kan het effect van een incentive op termijn worden verminderd door beleid (ontwikkelingen in huurregulering) en economische ontwikkelingen (ontwikkelingen in bouwkosten).

6.2 Beantwoording hoofdvraag

Hoofdvraag: Hoe zouden woningcorporaties kunnen worden gestimuleerd om middenhuur te realiseren?

In het antwoord op de hoofdvraag kan zowel incentives als de context betrokken worden. Naast dat uit dit onderzoek gebleken is dat woningcorporaties behoefte hebben aan incentives voor het realiseren van middenhuur, is ook gebleken dat dit op verschillende manieren kan gebeuren. Hoe de woningcorporaties op verschillende manieren kunnen worden gestimuleerd hangt deels af van de context. Verder is op te maken uit dit onderzoek dat er rekening gehouden moet worden met significante elementen van een potentiële incentive.

Dit onderzoek heeft geleid tot inzichten over de soort context waarin de geformuleerde incentives de corporaties beter zouden stimuleren. Hierbij heeft de rol van de context betrekking zowel op de incentives in het algemeen als op de geformuleerde incentives afzonderlijk. De geformuleerde incentives kunnen namelijk als overbodig worden beschouwd wanneer de geborgde leningen gelden voor middenhuur of wanneer de woningen met een bepaalde grootte mogen worden gebouwd waarbij deze rendabel zijn. Dit laat zien dat de manieren om corporaties te stimuleren niet kan worden beperkt tot de geformuleerde incentives in dit

onderzoek, en dat corporaties niet uitsluitend via financiële incentives gestimuleerd zullen worden. Hiernaast zijn er ook aspecten van context geïdentificeerd die betrekking hebben op incentives in het algemeen. De gemeenschappelijke aspecten hebben betrekking op verschillende categorieën van context, zoals de ‘financiële situatie corporaties’, ‘beleidscontext’ en ‘macro-economische context’.

De rol van de context voor de incentives komt duidelijker naar voren met de aspecten van context die betrekking hebben op de incentives afzonderlijk. Het feit dat voor elke incentive, naast de gemeenschappelijke aspecten van context en mogelijke consequenties, ook aspecten van context en mogelijke consequenties zijn geïdentificeerd die specifiek betrekking hebben op de incentives afzonderlijk maakt het mogelijk om tot een bepaalde mate uitspraken te doen over welke incentive in welke context beter zal werken. De evaluatie van de incentives, met daarbij de nadruk op zowel de aspecten van context als de toegewezen effecten en mogelijke consequenties, hebben geleid tot de volgende uitspraken.

- De *korting op grondprijs* zou de woningcorporaties meer kunnen stimuleren in: situaties waarbij de bouwkosten zich rustig ontwikkelen waarbij deze gematigd toenemen; in regio's met relatief veel bouwgrond beschikbaar; en in gemeentes waarvan de financiën relatief minder onder druk staan.
- De *korting op Vpb* zou de woningcorporaties meer kunnen stimuleren als: de mate van huurregulering toeneemt in combinatie met de overheidsfinanciën die meer onder druk komen te staan; en het aandeel van de sociale huur van de corporaties in een regio al van een redelijk niveau is.
- De *gunstige verhuurcondities* zou de woningcorporaties meer kunnen stimuleren in een situatie waarbij: de bouwkosten significant blijven stijgen; er gemeentes zijn die corporaties faciliteren wat betreft de regels omtrent verhuur en verkoop; en er corporaties zijn waarbij exploitatiesubsidies onderdeel vormen van hun business model.

De evaluatie van de incentives heeft ook geleid tot een aantal ideeën dat in acht zouden moeten worden genomen voor potentiële incentives. In het geval dat de beleidsmakers ervoor kiezen om woningcorporaties te stimuleren, kunnen ze bij het formuleren van een potentiële incentive rekening houden met verschillende significante elementen. Het gaat hier om de volgende significante elementen van een potentiële incentive:

- de essentie van de incentive;
- de duur van de incentive;
- de grootte van de incentive;
- en de bijdrage van de incentive aan de financiering.

6.2 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

Dit onderzoek heeft na het evalueren van de interviewbevindingen met behulp van de bestaande kennis en onderzoek (behandeld in hoofdstuk twee) geleid tot een aantal aanbevelingen voor vervolgonderzoek met betrekking tot het onderwerp van dit onderzoek. Deze aanbevelingen worden hier beknopt opgesomd.

- Om meer ideeën van woningcorporaties over de incentives te verkrijgen kan bij een soortgelijke interviewaanpak meer rekening worden gehouden met de essentie van de incentives, waarbij de incentives eventueel wat meer worden gedetailleerd.
- De CMO-overzichten kunnen worden getracht verder aan te vullen, om op die manier een completer beeld te krijgen over de werking van de incentives.
- Een kwantitatieve onderzoek naar dit onderwerp kan worden gedaan door middel van een survey met tientallen woningcorporaties voor een statistisch beeld over de opvattingen over incentives dat meer representatief is voor de corporatiesector, waarbij eventueel ook getallen worden gekoppeld aan de incentives.
- Er kan bij vervolgonderzoek worden gedifferentieerd naar bijvoorbeeld grootte van de corporatie wat betreft hun financiële mogelijkheden, de ambities van corporaties voor middenhuur, of regio/stad om de verschillen in opvattingen van corporaties in dit onderzoek nader te bekijken.

7. Reflectie

In deze reflectie wordt teruggeblikt op het onderzoek. Eerst wordt op de keuze voor het onderwerp van dit onderzoek gereflecteerd, met de maatschappelijke en academische relevantie van het onderzoek. Daarna wordt teruggeblikt op de keuze voor de methode. Verder wordt er gereflecteerd op het verloop van het onderzoek tijdens het lange proces en hoe feedback van de docenten het onderzoek heeft geholpen het onderzoek te bevorderen.

Onderzoeksonderwerp en relevantie

De keuze voor dit onderzoeksonderwerp komt voor uit de interesse voor de problematiek rondom de woningnood en de wil om iets bij te dragen aan het gesprek en discussie over dit probleem. Nadat de woningnood al heel lang onderdeel is van de maatschappelijke discussie, kwam de vraag naar boven waarom het nog steeds niet is opgelost. Tijdens het verdiepen in de problematiek werd het duidelijk dat er niet veel bekend is over woningcorporaties door middel van incentives gestimuleerd kunnen worden om middenhuur te realiseren. Dit heeft deels te maken met het feit dat de woningcorporaties al een lange tijd zijn ingeperkt in hun mogelijkheden, waarbij het middenhuur geen onderdeel meer uitmaakt van de kerntaken. Maar de trend dat woningcorporaties steeds meer gefaciliteerd worden om middenhuur te realiseren heeft gezorgd voor een interessant onderwerp voor onderzoek. Dit onderzoek vormt onderdeel van de Housing Management departement van de master track Management in the Built Environment (MBE). Door middel van dit onderzoek is dan ook meer kennis verkregen over de werking van de woningmarkt en de positie van de woningcorporaties. Ook komt dit deels door het feit dat er een overmaat aan bronnen zijn geraadpleegd in het lange proces van dit onderzoek, in de volgende paragrafen nader zal worden behandeld.

Dit onderzoek draagt mogelijk bij aan de discussie over de woningnood, met name over hoe woningcorporaties meer gefaciliteerd kunnen worden in verband met middenhuur. Hiermee wordt getracht te zorgen een nieuwe laag in het discours, namelijk over staatssteun voor middenhuur dat geïmpliceerd is in de geformuleerde incentives voor middenhuur gericht aan de corporaties. Dit zal samenlopen met de trend waarbij woningcorporaties steeds meer gefaciliteerd worden om middenhuur te realiseren. Verder zou het onderzoek ook kunnen bijdragen aan het gesprek binnen de corporatiewereld, waarbij er in de publieke sfeer stimulansen voor middenhuur meer het onderwerp van gesprek zou kunnen zijn. Dit onderzoek zou ook kunnen bijdragen aan de beleidsvorming van de overheid wat betreft het implementeren van mogelijke incentives voor het vergroten van het middensegment.

Ook kan dit onderzoek zorgen voor een stap richting meer onderzoek naar dit onderwerp: er is namelijk relatief weinig onderzoek naar financiële stimulansen voor woningcorporaties voor middenhuur. Er is kennis verkregen over hoe de woningcorporaties denken over de voorgestelde incentives, waarbij onder andere blijkt dat elk voorgestelde incentive wel tot een bepaalde mate stimulerend wordt bevonden, en heeft het geleid tot kennis over de mogelijke implicaties die de incentives hebben voor de woningcorporaties. Hierop zou verder gebouwd kunnen worden. Bijvoorbeeld, er kan door middel van exploratief onderzoek naar meer kennis over deze incentives worden gezocht. Ook kan dit een opstap zijn richting meer kwantitatief onderzoek waarbij een groter aantal woningcorporaties worden betrokken.

Methode en aanpak

Dit onderzoek heeft een moeizaam traject gekend, waarbij het interviewaanpak en de manier om de bevindingen van de interviews te analyseren pas in een laat stadium bekend werd. In dit langdurige traject is het belang van een adequate methodologie voor het onderzoek is duidelijk geworden. Hierbij is ook geleerd hoe om te gaan met veel informatie.

Aan het begin ontbrak het aan een duidelijke methodologie, waarbij de stappen voor het onderzoek vooraf bekend zou moeten zijn. Ondanks dat het aanpak van begin af aan inhield dat er drie incentives zou worden geformuleerd en getest, is het niet goed gelukt om deze essentie van het onderzoek centraal te houden gedurende het traject. Dit is te zien aan het P2 stadium van dit onderzoek, waarbij het pas na een lange tijd gelukt is om dit door te ontwikkelen naar een P3 (en P4). Het besef kwam namelijk laat dat het onderzoeksrapport bij de P2 veel elementen bevatte dat geen functie heeft en daarom te beschouwen is als ballast. Voorbeelden hiervan zijn elementen als een 'marktonderzoek' hoofdstuk met kwantitatieve gegevens zoals het woningaanbod gedifferentieerd naar bezit en huur/koop, het woningtekort in de grote steden, de scheefwoners, huurquotes etc.; de focus op de business case met de zoektocht naar getallen voor de hoogte van de incentive en huur etc.; het uitvoerig behandelen van verschillende 'housing welfare systems' van Europese landen; en later ook de beschrijving van buitenlandse cases van stimulansen voor het realiseren van betaalbare woningen. Hierdoor is het voor een lange tijd niet gelukt om tot een interviewplan te komen. Een oorzaak is dat ik mijn interesse voor de woningnood als onderwerp van het onderzoek te veel de boventoon heb laten voeren, waardoor al deze elementen zijn bekeken en vervolgens verwerkt in het rapport.

Pas na een lange tijd is er een duidelijke methodologie ontwikkeld, waarbij met de introductie van het CMO-raamwerk duidelijker werd hoe de data te verzamelen en te analyseren. Dit heeft het belang van structuur in onderzoek benadrukt. Het CMO-raamwerk zorgde voor de nodige structuur bij het ontwikkelen van een interviewaanpak en het analyseren van de bevindingen. Het raamwerk heeft het vormen van overzichten van de werking van de incentives gefaciliteerd, doordat het interview is gestructureerd aan de hand van dit raamwerk wat de analyse van de bevindingen beter mogelijk heeft gemaakt. Zonder deze structuur was dit lastiger geweest, aangezien er geregeld ook geantwoord is op de interviewvragen zonder directe betrekking op de incentives.

Ondanks dat het met de huidige aanpak weliswaar is gelukt om de onderzoeksvragen te beantwoorden, is hier ook het nodige op aan te merken met oog op de methodologie. De les hier is dat, ondanks dat het CMO-raamwerk een adequaat raamwerk is voor de verzameling en analyse van data, het raamwerk geen garantie geeft voor significante bevindingen voor de beantwoording van de onderzoeksvragen. Hier zijn de interviewaanpak met de interviewvragen van belang. Het doel van de interviews was tevens om opvattingen over de incentives uit te lokken. Hierbij is tot het inzicht gekomen dat vooraf aan de interviews de incentives niet heel gedetailleerd hoeven te worden om er opvattingen (van corporaties) over uit te kunnen lokken om daarmee de werking van de incentive uit te leggen. Wel had de tijd vooraf aan de interviews beter benut kunnen worden voor een meer doordachte interviewaanpak. Ook heeft de beperkte bestaande kennis en onderzoek over woningcorporaties in relatie tot middenhuur de beantwoording van de onderzoeksvragen beperkt, aangezien dit de evaluatie van de interviewbevindingen aan de hand van dit beperkte kennis dus tot een beperkte mate mogelijk heeft gemaakt.

Proces en planning

Het onderzoeksproces heeft in dit lange traject verschillende wendingen gehad. Het onderzoek is in langere tijd afgerond dan de gebruikelijke jaar. Ondanks dat de drie richtingen voor de incentives voor een lange tijd al min of meer bekend was, is het niet gelukt om dit tijdig door te ontwikkelen tot een interviewplan. Hierbij zijn deadlines voor P2/P4 niet in één keer gehaald. Dit heeft getornd aan de motivatie en voortgang, samen met de omstandigheden zoals de ingrijpende Corona-maatregelen en de daarbij komende maatschappelijke bewegingen. Hier zijn de nodige lessen geleerd.

De betrekking van het CMO-raamwerk heeft het onderzoeksproces significant bevorderd. Zoals in de vorige paragraaf aangegeven zijn er bij dit onderzoek gedurende het lange traject veel elementen betrokken. Ik heb lang geen duidelijk idee gehad over welke activiteiten nodig waren voor de voortgang. Door de vele elementen bij het rapport te betrekken als het maar met het onderwerp te maken was de gedachte dat de hoeveelheid aan opgenomen informatie de voortgang ten goede zou komen. Maar integendeel is de focus in het onderzoek hiermee er niet beter op geworden. Toen het CMO-raamwerk erbij werd betrokken werd het duidelijker welke activiteiten er nodig waren en hoe deze in dienst van de twee fases van het onderzoek te laten zijn. Het onderzoek kwam in meerdere opzichten op gang: verfijning onderzoeksvragen en doelen; reduceren van het

aantal elementen activiteiten op basis van functionaliteit; beperken van de behandelde informatie en actualiteit over het probleem; het simpel houden van de incentives om bij de essentie te blijven etc. Of een activiteit het proces ten goede komt kon sneller worden achterhaald door de structuur dat het raamwerk biedt.

Het belang van begeleiding voor het proces is duidelijk geworden. Er zijn fases geweest waarbij er heel lang bezig is geweest om informatie en data uit te pluizen. Maar dit heeft niet altijd voortgang gegarandeerd. En naarmate contact met de docenten verder werd uitgesteld, nam ook de onzekerheid over het proces toe. Op feedback momenten werd het bijvoorbeeld snel duidelijk dat het niet nodig was om veel tijd aan het verzamelen van veel informatie en data over dit onderwerp te besteden. Ditzelfde geldt ook voor mijn zoektocht naar een methodologie. Een duidelijke methodologie was nodig, maar dit had niet hoeven betekenen om mezelf voor een lange tijd kwijt te raken in het vele literatuur over methodologie en onderzoek-filosofie. Door de docenten met regelmaat te benaderen had dit proces aanzienlijk minder tijd ingenomen. Dat is een les om mee te nemen in het vervolg van mijn carrière.

Ook is het belang van planning voor het onderzoeksproces duidelijk geworden. De activiteiten in dit onderzoek zijn lang niet altijd goed gepland. Over het proces tot aan de betrekking van het CMO-raamwerk is het nodige hierboven behandeld. Vanaf dit punt in het proces is de feedback over het vroeg afnemen van de interviews en daarmee de nodige tijd over te houden voor de analyse ervan was cruciaal gezien het drukke verloop van de rest van de tijd. Een belangrijke les dat ik geleerd heb wat betreft planning is om altijd rekening te houden met onverwachte extra werk dat naast het geplande werk niet vooraf verwacht wordt maar wel gedurende de tijd nodig blijkt te zijn. Hiervoor moet altijd een buffer worden ingepland of moet de deadline iets meer naar voren worden gehaald. Verder zijn er praktische kwesties zoals het maken van transcripties. Het maken van de transcripties heeft bijvoorbeeld de nodige tijd ingenomen. Hierbij is de locatie van het interview ook van belang. Eén van de interviews is gehouden in een publieke ruimte en het maken van de transcriptie heeft meer tijd gekost dan normaal vanwege het achtergrondgeluid.

Referenties

- Aedes. (2022). 'Met Nationale Prestatieafspraken tekenen we voor de toekomst'. Geraadpleegd van: <https://aedes.nl/nationale-prestatieafspraken/met-nationale-prestatieafspraken-tekenen-we-voor-de-toekomst-0>
- Amisi, M. M., Marais, L., & Cloete, J. S. (2018). The appropriateness of a realist review for evaluating the South African Housing Subsidy Programme. *South African Journal of Science*, 114(11-12), 1-9.
- Astbury, B., & Leeuw, F. L. (2010). Unpacking black boxes: mechanisms and theory building in evaluation. *American journal of evaluation*, 31(3), 363-381.
- Baggerman, K. (2022). *Onderzoek: hoge rente raakt ook corporaties, afschaffen verhuurderheffing niet genoeg*. Geraadpleegd van: <https://stadszaken.nl/artikel/4394/onderzoek-hoge-rente-raakt-ook-corporaties-afschaffen-verhuurderheffing-niet-genoege>
- Bos, R. (2020). Corporaties: meer woningen voor starters en middeninkomens. Geraadpleegd van: <https://aedes.nl/nieuwbouw/corporaties-meer-woningen-voor-starters-en-middeninkomens>
- Brink. (2021). Consequenties huurprijsregulering – Analyse en doorberekening van mogelijke maatregelen. Geraadpleegd van: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2021/09/09/consequenties-huurprijsregulering---analyse-en-doorberekening-van-mogelijke-maatregelen>
- Conijn, J. (2019). Kennis is als een fata morgana. Hervorming van de woningmarkt: resultaten en lessen voor de toekomst.
- Conijn, J., Dioncre, J. & Van Son, M. (2022). *Afschaffen verhuurderheffing onvoldoende voor opgaven sector*. Geraadpleegd van: <https://finance-ideas.nl/afschaffen-verhuurderheffing-onvoldoende-voor-opgaven-sector/>
- Geuting, E., Lentferink, L. & Timmen, B. (2020). *Corporatiebenchmark middenhuur*. Benchmark van ruim 60 corporaties en hun strategie op middenhuur. Stec groep. Geraadpleegd van: <https://stec.nl/stec-groep-corporaties-benchmark-middenhuur-1/>
- Geuting, E., Lentferink, L., de Leve, E. & Schouten, J. (2021). *Verkenning beleidsopties voor huurprijsregulering van de vrijesectorhuur*. Stec groep. Geraadpleegd van: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2021/09/01/verkenning-beleidsopties-voor-huurprijsregulering-van-de-vrijesectorhuur>
- Greenhalgh, T., Pawson, R., & Wong, G. (2017a). Realist evaluation, realist synthesis, realist research—what's in a name? The RAMESES II project.
- Greenhalgh, T., Pawson, R., Wong, G., Westhorp, G., Greenhalgh, J., Manzano, A., & Jagosh, J. (2017b). Developing realist programme theories. *The RAMESES II Project*.
- Haans, R. (2020). *Onbetaalbaar wonen voor middeninkomens*. Bijdrage Aedes - Rondetafelgesprek Tweede Kamer. Geraadpleegd van: <https://aedes.nl/media/146>
- Hekwolter, M., Nijskens, R., & Heeringa, W. (2017). The housing market in major Dutch cities. *De Nederlandsche Bank NV: DNB PUBLIC*.
- HM Treasury. (2020). Magenta Book 2020. *Supplementary Guide: Realist Evaluation*. Geraadpleegd van: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/879435/Magenta_Book_supplementary_guide_Realist_Evaluation.pdf
- Hochstenbach, C. & Van Gent, W. (2018). Betaalbaar wonen verder weggedrukt: De sociale en ruimtelijke implicaties van de Woningwet 2015
- Intrac. (2017). Realist evaluation. Geraadpleegd van: <https://www.intrac.org/resources/realist-evaluation/>

- Lawson, J. 2006. *Critical Realism and Housing Research*. London: Routledge.
- Lemire, S., Kwako, A., Nielsen, S. B., Christie, C. A., Donaldson, S. I., & Leeuw, F. L. (2020). What is this thing called a mechanism? Findings from a review of realist evaluations. *New Directions for Evaluation*, 2020(167), 73-86.
- Lennartz, C., Baarsma, B., & Vrieselaar, N. (2019). Exploding House Prices in Urban Housing Markets: Explanations and Policy Solutions for the Netherlands. In *Hot Property* (pp. 207-221). Springer, Cham.
- Mercer, T. & Lacey, P. (2021). A brief introduction to realist evaluation. Geraadpleegd van: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/1004663/Brief_introduction_to_realist_evaluation.pdf
- Milligan, V. R. (2003). *How different? Comparing housing policies and housing affordability consequences for low income households in Australia and the Netherlands* (Doctoral dissertation).
- Milligan, V., Phibbs, P., Gurran, N., & Fagan, K. (2007). Approaches to evaluation of affordable housing initiatives. *Research Paper*, 7.
- Ministerie van BZK. (2022). Nationale Prestatieafspraken. Geraadpleegd van: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2022/06/30/nationale-prestatieafspraken-woningcorporaties>
- Nieboer, N. & V. Gruis (2011). Terugtrekkende bewegingen in de corporatiesector. *Rooilijn* Jg. 44 (3), 214-221
- OECD. (2020). *Social housing: A key part of past and future housing policy*. Employment, Labour and Social Affairs Policy Briefs. OECD. Paris.
- Owen, J. M. & Rogers, P. (1999). *Program Evaluation: Forms and Approaches*. SAGE.
- Pawson, R. (2008). Causality for beginners. ESRC/NCRM research methods festival.
- Pawson, R. & Tilley, N. (1997). *Realistic evaluation*. sage.
- Pawson, R. & Tilley, N. (2004). *Realist evaluation*. Geraadpleegd van: http://www.communitymatters.com.au/RE_chapter.pdf
- Plasschaert, N. (2020). Samenspel in stedelijke vernieuwing. *A+ BE | Architecture and the Built Environment*, (11), 1-306.
- Van Eijs, J. & Heidinga, B. (2022). *Nationale Prestatieafspraken volkshuisvesting goed voor ruim 108 miljard aan investeringen*. Geraadpleegd van: <https://aedes.nl/nationale-prestatieafspraken/nationale-prestatieafspraken-volkshuisvesting-goed-voor-ruim-108>
- Van Gent, W., & Hochstenbach, C. (2020). The neo-liberal politics and socio-spatial implications of Dutch post-crisis social housing policies. *International Journal of Housing Policy*, 20(1), 156-172.
- Van Gijzel, R. (2018). Samen bouwen aan middenhuur. Ervaringen van één jaar Samenwerkingstafel middenhuur.
- Westhorp, G. (2014). Realist impact evaluation: an introduction. *London: Overseas Development Institute*, 1-12.
- Witjes, B. (2022). Kabinetsplannen betaalbaarheid: positief voor middeninkomens, zeer negatief voor 700.000 sociale woninghuurders. Geraadpleegd van: <https://aedes.nl/huurbeleid-en-betaalbaarheid/kabinetsplannen-betaalbaarheid-positief-voor-middeninkomens-zeer>

Appendix

Appendix I	Interviewopzet en vragen
Appendix II	De geïdentificeerde thema's voor de CMO-analyse van de incentives
Appendix III	De gemeenschappelijke aspecten van context en mogelijke consequenties
Appendix IV	De CMO-overzichten van elk incentive, voortgekomen uit de CMO-analyses

Appendix I – Interviewopzet en vragen

Interview opzet

Naar aanleiding van de aankomende afschaffing van de verhuurdersheffing, ben ik benieuwd naar of woningcorporaties meer incentives nodig zouden hebben om middenhuur te realiseren.

Doel onderzoek:

- Onderzoeken hoe woningcorporaties door middel van financiële incentives gestimuleerd kunnen worden om middenhuur te realiseren

Het onderzoek is geïnspireerd door het CMO-raamwerk (context-mechanism-outcome) dat gebruikt wordt bij 'Realistic Evaluation'-onderzoek, en in dat soort onderzoek worden interventies onderzocht met de focus:

- *What works, for whom, under what circumstances, how and why?*

Doelen interview:

- Nagaan welke betekenis de geïnterviewde hecht aan de incentives en waarom de incentives wel of niet goed worden bevonden
- Nagaan welke condities/context invloed hebben in of de incentives wel of niet zullen werken
 - En nagaan welke condities nodig zullen zijn om het wel te laten werken
- Bij de argumentatie nagaan of het aan de incentive zelf ligt, of het aan de context ligt, of dat het ligt aan dat het niet de outcome

De drie modellen

- 1) Korting op de grondprijs** (of erfpacht in geval dat dat gehanteerd wordt in desbetreffende stad)
 - Bijvoorbeeld een vast % aan korting op grondprijs/erfpacht per middenhuurwoning van een project
- 2) Korting op de vennootschapsbelasting**
 - Bijvoorbeeld een vast % aan korting op de vennootschapsbelasting over de hele middenhuur portefeuille
- 3) Gunstige verhuurcondities**
 - Bijvoorbeeld een % van de middenhuurwoningen van een project toe te wijzen aan hogere inkomens met vrije huren, als compensatie voor het gereguleerde middenhuur
 - In combinatie met kortere verplichte exploitatie termijn van bv 10 jaar voor de middenhuurwoningen

Vraagstellingen kunnen afwijken door het stellen van bijvragen of de keuzes van andere vragen, afhankelijk van hoe het interview loopt en het tijdsverloop.

Begindeel

- 1) Wat is jouw positie in de organisatie en de betrokkenheid bij besluitvorming over investeringen in het middensegment?
- 2) Zullen volgens jou de aangekondigde maatregelen (aanschaffing verhuurderheffing, Nationale Prestatieafspraken, huurregulering middenhuur) de woningnood voor middeninkomens significant oplossen?
- 3) Vind je dat corporaties naast de aangekondigde maatregelen meer stimulansen nodig hebben om middenhuur te realiseren?
 - Denk je dat in dat geval staatssteun nodig is voor het middensegment?

Tussendeel

- 4) Wat zijn volgens jou de barrières en enablers voor investeringen in het middensegment?
 - Is daarbij het investeringscapaciteit een belangrijke factor, of misschien wel de belangrijkste?
- 5) Zouden de incentives jullie als corporatie stimuleren om middenhuur te realiseren, en waarom?
- 6) En springt er een eruit die het meest stimulerend zou kunnen werken, en waarom?
 - Kan daarmee gezegd worden dat die incentive ook zal leiden tot de meeste middenhuur, vergeleken met de andere incentives?
 - Kan gezegd worden of er met een van de incentives de onrendabele top op lange termijn het meeste kan tegemoetkomen?
 - Is er ook een incentive die het minst stimulerend zou werken, en waarom?
- 7) Welke incentive zou de investeringscapaciteit op de langere termijn het meest kunnen waarborgen/stimuleren, en waarom?
- 8) Welke incentive zou snellere investeringen (projecten met middenhuur achter elkaar) het meeste stimuleren, en waarom?
- 9) Bij welke incentive zou je minder druk voelen om de huren te verhogen of maximaliseren (onder de WWS-systeem dat ingevoerd zou worden), en waarom?

In gaan op de incentive die het meest stimulerend is bevonden, anders incentives van 1,2,3 langslopen.

- 10) Welke context-factoren zijn van belang bij de werking van de incentive, en waarom?
 - Bijvoorbeeld als we denken aan beleidscontext, woningmarkt-context, organisatorische context, financiële situatie corporatie
- 11) Zijn er verwachte veranderingen in de context die de werking van de incentive negatief (of positief) kunnen beïnvloeden?
 - Welke zijn dat, en waarom die?
- 12) Eventueel verdere bijvragen hierbij
- 13) Hoe zou je de invloed van externe ontwikkelingen (zoals ontwikkelingen in **bouwkosten**, **rente** op leningen, **marktwaarde** etc.) op de werking van de incentives kunnen beschrijven?
 - En op de realisatie van middenhuur?
- 14) Zou een incentive kunnen zorgen voor een dempend effect op de **financieringskosten**?
 - Welke en waarom?

Eindeel

- 15) Bij welk model verwacht je dat het eerder steun van de overheid zal krijgen, vergeleken met de andere modellen, en waarom?
 - En welke het laatste?
- 16) Zijn er naast de verwachte positieve effecten van de incentives ook eventuele negatieve uitkomsten te verwachten?

Appendix II – De geïdentificeerde thema's voor de CMO-analyse van de incentives

Thema's betreffende de toegeschreven effecten van incentive 1 - korting op grondprijs	
Quotes van interviewees	
Praktische incentive met directe werking	<p><i>Dus hoe goedkoper de grond, hoe betaalbaarder we kunnen bouwen, hoe meer we kunnen bouwen. Dat is het meest concrete. (HA3:6)</i></p> <p><i>Nou ja, die korting op de grondprijs. Heb je wel het meeste aan. Ik denk dat dat het meeste effect heeft gelijk. Dat is gelijk direct. (HA4:6)</i></p> <p><i>Dus moet ik een keuze maken, zou ik voor de lage grondprijs gaan. Het is systematiek, dat kan op elk segment worden toegepast, commercieel, niet commercieel, sociaal. Dat lijkt me het beste ook. (HA5:6)</i></p> <p><i>Eén (incentive model 1) is het snelste om te doen. Als je het nu introduceert 'vanaf morgen wordt de grondprijs onder de niet-DAEB woningen gewoon residueel berekend, of met een korting erop', dat levert het meeste baat op. (HA5:8)</i></p>
Verlagend effect op huren, door kleinere onrendabele top	<p><i>Dan moet je de onrendabele top beet pakken. Dus voor dat soort dingen heb je wel de financiële stimulansen nodig. Dus dan zou zo een korting op de Vpb of de korting op de grondprijs zou enorm helpen ja. (HA1:3)</i></p> <p><i>Dus de korting op de grondprijs zorgt ervoor dat we de grond betaalbaar kunnen kopen en dus lagere investeringskosten hebben en dat we de huur laag kunnen houden. (HA3:5)</i></p> <p><i>Met name (incentive) één zorgt voor het minste onrendabele top. (HA3:6)</i></p> <p><i>Als je de grondprijzen verlaagt, dan verlaag je ook gelijk je onrendabele top. (HA4:7)</i></p> <p><i>... doordat wij goedkoper kunnen bouwen kunnen we ook de huur laag houden. (HA3:9)</i></p>
Investeringssubsidie	<p><i>En erfpachtkorting is een investeringssubsidie eigenlijk, eenmalig. (HA2:9)</i></p> <p><i>Als je een korting geeft op grondprijs, dan worden de stichtingskosten lager, dus wordt het rendement beter. (HA4:5)</i></p> <p><i>Het (korting op de grondprijs) leidt ertoe dat, bij dezelfde huur, de investeringskosten zou verlagen, dan lijkt het erop dat je dan makkelijker rendabel projecten gaat realiseren. (HA2:5)</i></p>
Minder financiering nodig door deze incentive	<p><i>Want hoe goedkoper de grondprijs, hoe goedkoper de business case. Dus dan hoeven we minder te financieren. (HA3:14)</i></p> <p><i>Kijk, lagere grondkosten betekent dat lagere financiering nodig is. Dat betekent ook lagere rente. Zo simpel is het dan. (HA4:14)</i></p>

Thema's betreffende aspecten van context geassocieerd met incentive 1 - korting op grondprijz

Quotes van interviewees

Weinig steun van de gemeente en relatief meer steun van de overheid

Maar in Amsterdam op dit moment staat de gemeentefinanciën behoorlijk onder druk. Men heeft behoorlijk wat tekorten. En men wil heel veel doen, dus er is altijd meer vraag naar geld dan aanbod. Dus ja, ook daar voor geldt voor de gemeente, die moet dan ook de afweging maken 'ga ik grondprijzen verlagen in dit voorbeeld, of niet?'. (HA4:11)

Want de gemeente en het rijk zitten daar verschillend in. De gemeente zal zeggen 'doe die vennootschapsbelasting maar', die voelen ze zelf niet. En het Rijk zal zeggen 'doe die grondprijz maar naar beneden', even heel gechargeerd. ... want dat kost ze (overheid) geen geld, allebei (eerste en derde incentive) niet. (HA1:15)

Voor gemeente is dit (incentive 1) altijd makkelijk weg te geven, het geld is nog niet binnen namelijk. Subsidies bij de gemeente is altijd lastig, dan hebben ze geld binnen en moeten ze het uitgeven. Maar bij grondprijzen heb je het geld nog niet binnen, dus dan mis je het ook niet als ze zegt 'doe maar dat dat iets minder binnen komt' bij wijze van spreken. (HA2:15)

En één, de korting op de grondprijz geldt ook dus met name voor gemeentes is dat hun belangrijkste inkomstenbron, om nog grond te verkopen. (HA3:15)

Dus ik denk vanuit de overheid, ik denk dat de overheid lagere grondkosten niet zo gauw zal steunen, want dan schieten ze in eigen voet. (HA4:15)

Ik denk dat de overheid het beeld heeft 'woningcorporaties moeten het gewoon oplossen'. Als ik een keuze moet maken, ik denk dat de overheid geen extra incentives zal geven. Ik denk dat ze gewoon denken 'corporaties los het op, jullie bulken van het geld, ga aan de bak ermee'. ... En als er toch steun moet zijn voor het niet-DAEB deel, ik denk dat de beste steun nog in zit, dat ze dan eventueel denken aan die grondkosten, dat dat nog helpt. Dat kost hun het minst... (HA5:15)

Voor de gemeente is dat een afweging, 'willen wij betaalbare woningen in onze stad of dorp, dan moeten we er iets aan doen om te zorgen dat we partijen als corporaties ons kunnen binden en hun kunnen motiveren om te bouwen voor onze groep sociale huurders of middenhuur'. Maar als de politiek in een bepaalde stad of dorp zegt 'nee, we willen alleen maar de rijkste inwoners of mensen met hogere inkomens', dan zullen ze hier niet aan meewerken. Dat verschilt per gemeenteraad. (HA3:16)

Beschikbaarheid grondlocaties

Ik zou zeggen een belangrijke, omdat dus die enablers niet alleen financieel zijn. Er moeten wel gewoon locaties zijn. En stel nou even dat wij als corporatie horen van de gemeente 'jongens, voor jullie hebben we deze twee locaties', dan zullen wij misschien meer inzetten op sociale huur want daar hebben we ook gewoon een probleem. ... Dus, als er schaarste is in locaties, dan ga je eerder toch wel alleen maar sociaal bouwen met een heel klein beetje middenhuur. Dus ik denk dat ook een heel belangrijke in Nederland toch ook de beschikbaarheid van grond is. (HA1:4)

Ik denk dat er een paar belemmeringen zijn om ook middenhuurwoningen te bouwen. Dat is één, er moeten wel locaties zijn. Er moeten wel plekken zijn waarop ze gebouwd kunnen worden. Punt twee, denk ik dat de grondprijzen wel vaak heel stevig zijn. (HA4:4)

Thema's betreffende de potentiële consequenties van incentive 1 - korting op grondprijz

Quotes van interviewees

Mogelijk verhoging andere (gemeentelijke) belastingen

Wij kunnen wel willen dat grondprijzen lager worden, maar dan moet betekenen dat de gemeente lagere inkomsten uit grond heeft. Die moet ook de ruimtelijke ordening organiseren natuurlijk. (HA4:10)

Dus als zij zeggen 'we gaan de grondprijzen verlagen', moeten ze elders weer meer geld ophalen. Dus dan moet de de OZB omhoog of de andere belastingen omhoog, of moeten ze elders minder geld aan uitgeven. Dus ja, alles wat je doet heeft elders wel weer effecten denk ik. (HA4:11)

Economische boost voor gemeente/stad

...dat ze de gemeente ook financieel daarmee meer draagkracht, economische kracht in de gemeente haalt. Dus hoe meer dat soort woningen je hebt, hoe meer koopkracht wat ook je gemeente binnenbrengt. (HA1:4)

Zeker als het de gemeente zijnde is het natuurlijk wel heel raar. Gemeentes houden grondprijzen hoog, verdienen erop. Maar aan de andere kant willen ze ook dat de middenhuurwoningen worden gebouwd. Dat is natuurlijk een soort prisoners dilemma die ze krijgen dan. (HA5:6)

Thema's betreffende de toegeschreven effecten van incentive 2 - korting op Vpb

Quotes van interviewees

Door indirecte werking mogelijk gezien als minder effectief	<i>Die belastingen, dat is een indirect effect als je ziet dat je meer geld overhoudt dat je zegt van 'ik heb meer geld om te investeren ook in de niet-DAEB of de DAEB, dat kan aan twee kanten ontstaan. Dus dat je zegt van 'ik heb wat meer vrije kasstromen', maar dat is meer indirect. ... De minst effect is, omdat het meer een indirecte effect heeft in mijn beleving, is dat nummer 2 omdat dat meer indirect is. (HA2:5)</i>
Toename investeringscapaciteit op termijn	<i>En vennootschapsbelasting, dat is net zo belangrijk, want hoe meer geld wij onder de streep over houden, hoe meer wij investeringscapaciteit krijgen. En daarmee kunnen we ook woningen bouwen. ... Dus niet één de beste, maar één en twee, als het gaat om investeringscapaciteit voor middenhuur. (HA3:6)</i> <i>En het financiële situatie. De verhuurdersheffing is nu afgeschaft, maar dat wil nog niet betekenen dat we nu alles kunnen. Ik had het net over de vennootschapsbelasting, want als we die ook kunnen afschaffen, dan wordt onze financiële positie ook nog beter. Daarmee kan je veel langere termijn investeringen doen. (HA3:10)</i>
Korting over portefeuille niveau	<i>Want ik ben er hartstikke voor dat die Vpb gewoon verlaagd wordt überhaupt voor woningcorporaties, het is gewoon een heel raar mechanisme. En ook dat helpt natuurlijk ook om aan ons opgave te kunnen voldoen, waarvan dus nu die niet-DAEB een van de opgaves is die staan in de prestatieafspraken. Dus dat is meer een recht toe recht aan instrument. Je krijgt een korting op de Vpb dat op de percentage Vpb dat woningcorporaties verlaagd. Dus dat is een vrij... instrument, dat gaat zeker helpen. (HA1:5)</i>
Hoger aandeel commerciële financiering mogelijk door toegenomen stabiliteit	<i>Als je dan plotseling helemaal geen belasting hoeft te betalen, dan heb je vrij snel dat je, ten opzichte van de situatie dat je wel belasting moet betalen, heel veel vet op de bot krijgt. Dan wordt je eigen-vreemd vermogen verhouding anders. Kijk, als je 10 miljoen belasting moet betalen of 5 miljoen belasting betalen in de niet-DAEB sfeer per jaar, dat zou theoretisch wegvallen, dan heb je binnen 5 jaar 25 miljoen. Dan is je verhouding wat anders. Dan heb je kans dat je in een investeringsbesluit geen 50% gefinancierd krijgt, maar 60% ofzo. ... (vraag over of de hoogte van rente verandert bij verlaagde risico) Nee. Ik verwacht eerder de beschikbaarheid van het geld, dat ze daarmee wat schuiven als je gewoon een solide organisatie bent. ... En wanneer ben je nou meer solide. Als je geen belasting hoeft te betalen gaat het vrij snel. Als je investeert en je moet het verdienen, dan duurt het een tijdje voordat je dat verdiend hebt. Terwijl als je de belasting niet hoeft te betalen, dat is gelijk elk jaar zoveel minder cash out. Dat gaat natuurlijk sneller. (HA2:14)</i>

Thema's betreffende aspecten van context geassocieerd met incentive 2 - korting op Vpb

Quotes van interviewees

Vpb gezien als ongepast vanwege maatschappelijke taken	<i>Korting op de vennootschapsbelasting. Dus wij hebben ook geen winsttoogmerk en toch moeten we vennootschapsbelasting betalen over je winst. Dus wij hebben een heel maatschappelijk product en daar moeten we ook winstbelasting over betalen. Dat is onzin. Want we willen dat we zo veel mogelijk geld maatschappelijk investeren. Dus die vennootschapsbelasting zou er wat mij betreft helemaal af moeten, zodat we zo veel mogelijk geld overhouden om maatschappelijk te investeren. (HA3:5)</i>
Weinig steun overheid en relatief meer steun van gemeente	<p><i>...onder andere misschien Europese invalshoeken, dat je de vraag kunt stellen van 'kunnen we geen belastingvoordelen krijgen', maar dat is niet zo realistisch. Ik denk dat corporaties moeten accepteren dat we gewoon vennootschapsbelasting moeten betalen. (HA2:7)</i></p> <p><i>Mijn vermoeden is dan ook dat bij financiën woningcorporaties ook heel veel gezien worden natuurlijk als onderdeel van het vullen van de rijksschatkist. (HA5:11)</i></p> <p><i>Ja welke overheid. Want de gemeente en het rijk zitten daar verschillend in. De gemeente zal zeggen 'doe die vennootschapsbelasting maar', die voelen ze zelf niet. En het Rijk zal zeggen 'doe die grondprijzen maar naar beneden', even heel gechargeerd. Dat is mijn best educated guess denk ik. (HA1:15)</i></p> <p><i>Die belasting verwacht ik helemaal niet. Dat heeft te maken met gelijke speelveld en dat soort dingen, met de commerciële partijen en pensioenfondsen, noem het allemaal maar op. En ook vanwege die hele ATAD discussie. Het is eerder andersom nog, dat corporaties extra worden belast tot nu toe bij wijze van spreken. Ze hebben natuurlijk al een gebaar gemaakt vanuit Den Haag over de verhuurdersheffing, dus ik verwacht niet dat er daarna nog iets in zit. Je weet het nooit. (HA2:15)</i></p> <p><i>Als we maatregel twee wordt doorgevoerd, dan krijgt de overheid minder inkomsten binnen. Dus dat heeft direct impact op de rijksbegroting, want dat is een manier om geld te verdienen voor de overheid. (HA3:15)</i></p>

Thema's betreffende de potentiële consequenties van incentive 2 - korting op Vpb

Quotes van interviewees

Vrijgekomen middelen mogelijk afgewend naar sociale huur	<p><i>Dus ik denk afschaffen vennootschapsbelasting krijg je meer middelen, maar die zullen ze meer gebruiken voor meer betaalbaarheid in sociale segment, meer investeringen in bestaand bezit gaan doen voor het sociale segment dan dat ze dat in het niet-DAEB segment gaan doen. (HA5:6)</i></p> <p><i>Dus primair als maatregel, de afschaffing van de ATAD geeft meer middelen, renteaftrekbeperking. Tweede, natuurlijk de hele Vpb afschaffing he, zou nog meer middelen geven. Maar de vraag is, wat ik aan het begin zei, stimuleert dat die middensegment? Ik denk dat ze dat meer gaan gebruiken om de sociale huurwoningen mee op te lossen. Dat men dat veel schrijnender vindt en groter vindt nog, dan alleen het middensegment. (HA5:11)</i></p>
Terugverdieneffect voor overheid	<p><i>Je wilt borgen dat woningcorporaties meer kunnen doen, ze hebben te weinig geld om dingen te kunnen doen. Ja, schaf die Vpb dan af. Het aardige daarvan is, er is een bijvangst. Op elke euro dat wij investeren betalen wij 21% Btw die wij niet kunnen verrekenen, omdat per huur aan woning is onbelaste verhuur voor de Btw. Dus je betaalt het wel, maar je kunt de Btw niet aftrekken. Dat betekent eigenlijk dat elke euro investering die ik doe, betaal ik dus eigenlijk 21% gaat naar de schatkist toe. Dus als ze mij meer korting geven op de Vpb, kan ik meer investeren, betaal ik ook weer meer aan de schatkist als zijnde Btw-afdracht. Dus de overheid heeft er zelfs baat bij dat ik meer investeer, want dan krijgen ze meer opbrengsten ook. Je zou zelfs kunnen berekenen dat de afschaffing van de Vpb, dat inzetten dan voor extra investeringen zelfs een keer budgettair neutraal voor de overheid kan zijn, in een andere verhouding. Ik bedoel, daar kun je nog wat mee, daar kun je nog wat extra maatregelen nemen als overheid ook nog. (HA5:11)</i></p>

Thema's betreffende de toegeschreven effecten van incentive 3 - gunstige verhuurcondities

Quotes van interviewees

Projecten makkelijker rendabel te maken	<p><i>Kijk, hoe meer regulering er is, hoe minder makkelijk het waarschijnlijk is om een rendabele casus op te zetten. Dus dan zou ik liever voor minder huurregulering hebben, dan kun je het waarschijnlijk sneller rendabel maken. Vanuit het beleid wat <corporatie> voor staat, kijk ik er op dit moment zo naar. (HA2:2)</i></p> <p><i>Op het moment dat de investeringsbedrag hetzelfde blijft, alleen je kunt het gunstiger verhuren, ja dan heb je ook sneller een positievere business case. Dus aan de kostenkant en aan de opbrengstenkant. En bij de opbrengsten kun je ook denken aan verkopen of naar een hogere huursegment. ... Dus deze twee (incentive 1 en 3) hebben direct effect, zoals ik kijk naar onze besturingsmodel dat <corporatie> hanteert. Misschien dat een andere corporatie een ander besturingsmodel hanteren, maar wij kijken heel erg naar hoe onrendabel zijn projecten. ... Dus, omdat er in 3 ook een mogelijkheid zit om te verkopen bijvoorbeeld, of dat je naar de vrije sector mag, het effect daarvan is groter. Dus dan heeft 3 iets groter effect, behalve dan als je heel veel korting krijgt. Deze (incentive 3) is waarschijnlijk iets groter omdat de effecten wat groter kunnen zijn. (HA2:5)</i></p>
Kruissubsidie element	<p><i>(vraag over kruissubsidie bij incentive model 3). Dat begrijp ik. Daarom wordt het aantrekkelijker. Maar als ik 100 middenhuurwoningen kan bouwen, dan wil ik ook bij voorkeur daar 100 mensen of gezinnen in huisvesten die ook in die categorie van middenhuur vallen. Dan kan ik er wel 20 in de duurdere huur doen waardoor het project haalbaar wordt, maar liever niet. (HA4:5)</i></p>
Bevordering van de exploitatie	<p><i>Maar dan zou je zeggen 'op lange termijn, als je goeie exploitatie draait, dus niet te veel verliezen maar ook dingen exploiteert waar je ook positieve exploitatie behaald, dan groei je op lange termijn'. Dus dat heb je eigenlijk nodig. Dan zit je eerder aan (incentive) 3 te denken. Dat je een beetje de ruimte hebt om de huren te kunnen vragen die je wilt vragen, ten minste naar rato van de investeringen die je moet doen. Dus ik zou ook geen business model willen hebben op basis van subsidies, maar op basis van exploitatie. (HA2:7)</i></p> <p><i>En als je nu dus kijkt, het grootste effect heeft nu in mijn beleving de exploitatiekant. Dus welke huur mag ik vragen. En als je daar dus ruimte biedt voor corporaties, en dat is dan in combinatie tussen de huur die je vraagt en de woning die je levert. (HA2)</i></p> <p><i>Kijk, als de onrendabele top wordt weg gesubsidieerd, dan heb je geen financiële noodzaak om de huren te verhogen. Maar dat zijn vaak subsidies die groter zijn dan een korting van 5000 euro op de grondprijs of 10.000 euro op de grondprijs. Dat zijn vaak exploitatiesubsidies om tekorten te dekken. (HA2:9)</i></p>
Financiering sneller aflossen	<p><i>Je bouwkosten en je grond moet je financieren, dus als ik hogere huur vraag, dan moet ik nog steeds die twee financieren. Alleen, dan kan ik sneller aflossen en van de financiering afkomen weer. (HA4:14)</i></p>

Thema's betreffende aspecten van context geassocieerd met incentive 3 - gunstige verhuurcondities

Quotes van interviewees

Gemeentelijke regels omtrent verhuur en verkoop	<p><i>Nog even los van, je kunt natuurlijk onbeperkt subsidiëren en onbeperkt belastingvoordelen geven. Maar als je daarbinnen zoekt, dan zit het vooral in het programma wat je kan realiseren, de vrijheid aan het huur die je kan vragen binnen het middensegment en eventueel verkopen op termijn, dat soort dingen. (HA2:4)</i></p> <p><i>Dus je hebt beleidscontext, dus inderdaad wat mogen wij dan bouwen in het middensegment, wat wil de gemeente dat de woningen hoe groot ze zijn, voor welke doelgroepen eventueel. Hoe vrij ben je dan als corporatie om dat soort dingen te bepalen. De beleidscontext is vrij belangrijk. Mag je na een jaar of 10 of na een jaar of 25, mag je dan naar de vrije sectorhuur, mag je verkopen. Die beleidscontext heeft invloed. (HA2:10)</i></p>
Steun van overheid en gemeente verwacht	<p><i>Kijk, je zou kunnen zeggen dat zoiets (derde incentive) krijgt het makkelijkst steun van de overheid, want dat kost ze geen geld, allebei (eerste en derde incentive) niet. (HA1:15)</i></p> <p><i>Voor de overheid is de goedkoopste maatregel de derde maatregel, want die kost de overheid geen geld. ... En drie gaat veel meer over regels, dit zijn de regels. En dat kost ze geen geld, snap je? Dus voor de overheid zou de derde het meest gunstige zijn. Als ze daarmee het probleem zouden kunnen oplossen, zouden ze alleen voor drie kiezen. (HA3:15)</i></p> <p><i>Ja, die andere twee zit ik even hardop over na te denken. Kijk, vanuit de overheid is het makkelijk om te zeggen van 'doe maar hogere huren'. Want die betalen zij niet, maar die betaalt de huurder. (HA4:15)</i></p>

Thema's betreffende de potentiële consequenties van incentive 3 - gunstige verhuurcondities

Quotes van interviewees

Perverse prikkel waarbij woningen het middensegment verlaten	<p><i>... (kortere verplichte exploitatie termijn) vind ik niet zo een hele goede, want dat is een perverse prikkel, dus een negatieve incentive. Want je ziet dat dan beleggers of rijke particulieren woningen gaan bouwen voor de middenhuur, de eerste tien jaar goedkoop verhuren en na tien jaar zeggen 'na tien jaar mag ik de huur verhogen, dan gaan we het dubbele vragen' bijvoorbeeld. En daarmee verlies je die woningen weer voor de middenhuur. (HA3:5)</i></p> <p><i>En dat geldt ook een beetje voor de 10-jaars termijn. Liever niet, ik denk niet dat dat nou een oplossing is, want dan zijn het tijdelijke middenhuurwoningen, dan gaan ze weer gelijk weg uit de markt. (HA4:5)</i></p> <p><i>En die verhuurcondities helpen natuurlijk ook, maar betekent eigenlijk dat je een product aan het maken bent wat later weer iets anders wordt. (HA4:7)</i></p> <p><i>Hogere huur helpt ook wel natuurlijk, maar nogmaals, dan kom je in een ander segment terecht. Dan zijn het geen middenhuurwoningen meer, maar worden het dure woningen. (HA4:8)</i></p> <p><i>En hogere huren, dan krijgen ze andere mensen in jouw woningen, dat is dan wat er gebeurt. (HA4:10)</i></p>
Minder neiging om terug te trekken uit middensegment	<p><i>Ik zie eerder een negatieve ontwikkeling nu. Je ziet dus de overheid juist aan die verhuurknop nog meer wilt gaan draaien. Energielasten omhoog. Dus dan wordt eigenlijk gedacht 'de huur moet nog meer naar beneden toe'. Wat echt fnuikend is, echt slecht is voor het vertrouwen van de markt, is elke keer veranderen in de opbrengstenplan ... Stabiel opbrengstenbeleid, als huurbeleid, geeft het meeste vertrouwen. Maar elke keer die knoppen te veranderen... Maar ze compenseren nu te veel met een soort alleen met de huren, 'dan moet de huur naar beneden, naar beneden..'. Dat kan, daarmee borg je de betaalbaarheid. Maar het neveneffect is, het is dan zodanig verlieslatend, dat beleggers zich op die markt terugtrekken en dat woningcorporaties op termijn ook uit die markt veel meer gaan terugtrekken omdat het niet interessant is in de regel. (HA5:11)</i></p>
Mogelijkheid te anticiperen op hogere bouwkosten	<p><i>Want wat ik al zei, hogere bouwkosten veranderen ook je business case en als je niet alles terug krijgt met je huur, dan krijg je de business case dus niet sluitend. (HA1:10)</i></p>

Appendix III – De gemeenschappelijke aspecten van context en mogelijke consequenties

Gemeenschappelijke aspecten van context voor de incentives

Ambities / business model van corporatie voor middenhuur	<p><i>Dus deze twee (incentive 1 en 3) hebben direct effect, zoals ik kijk naar onze besturingsmodel dat <de woningcorporatie> hanteert. Misschien dat een andere corporatie een ander besturingsmodel hanteren, maar wij kijken heel erg naar hoe onrendabel zijn projecten. (HA2:5)</i></p> <p><i>Een business model op subsidies, nou wij zijn een not-for-profit, we zijn geen non-profit maar non-for-profit, dat is net wat anders. Een non-profit hangt van subsidies aan elkaar. Maar wij als corporatiesector vind ik van niet. Je moet naar een verdienmodel kijken waarbij er toekomstperspectief is. Dat zit bij ons vooral aan de huurkant. Dus dat zou mijn antwoord zijn. (HA2:7)</i></p>
Invloed stijging bouwkosten op behoefte incentives	<p><i>Dat zijn natuurlijk wel hele bepalende factoren die het belang van deze incentives. Als opeens de bouwkosten extreem laag worden, dan heb je die incentives minder nodig. De business case wordt positiever. (HA1:13)</i></p>
Gemeentelijke eis aan grootte van de woning	<p><i>En dan steeds, als de overheden willen dat wij woningen van 100 vierkante meter bouwen met een markthuur van 2000 euro of 1500 euro en die moeten we in het middensegment voor 1000 euro zetten, dan heb je de kans dat het niet rendabel is. Als we die 1000 euro mogen vragen voor een woning van 80 vierkante meter is, dan heb je qua huur een woning in het middensegment die ook rendabel is, dan heb je geen verdere stimulering nodig. (HA2:3)</i></p> <p><i>Dus om te beginnen dat je inderdaad in de vierkante meters van de woningen die je moet bouwen dat je dus niet wordt geconfronteerd dat je te grote woningen in de middensegment moet bouwen. Want die zijn niet onrendabel, terwijl kleinere middensegment woningen wel rendabel zijn. (HA2:4)</i></p> <p><i>Als de gemeente wil dat we grote woningen bouwen en dan heel veel huuraflslag doen, dat moet de gemeente eigenlijk subsidiëren met korting op de grondprijzen. (HA2:5)</i></p>
Tijdsduur van overheidssteun	<p><i>Als je het nu doet (ingrijpen als overheid zijnde), dan moet je als overheid de komende jaren erin blijven staan. ... Als je nu wilt oppakken, dan moet je het echt komende jaren bijhouden, want het is niet éénmalig iets. Moet je langdurig blijven koesteren ook... (HA5:16)</i></p> <p><i>Dus ik denk dat een lagere residueel grondkostenprijs of een korting op de grondkosten, dat je daar dan op de langere termijn het meeste baat hebt als je dan dat hulp borgt voor de lengte van jaren. Ik weet niet nu of je het doet, maar dat moet je de komende 10 jaar tijd wel volhouden. (HA5:7)</i></p>

Gemeenschappelijke mogelijke consequenties voor de incentives

Effect van een stimulan op termijn verminderd, door beleid en economische omstandigheden	<p><i>Op het moment dat je wat gaat stimuleren, of het nou met korting op grondprijs is of dat je wat kleinere woningen mag bouwen voor iets hogere huurprijs, op het moment dat je inderdaad een hoge rentestijging krijgt en een hoge bouwkostenstijging, dan ben je heel snel dat geld ook weer kwijt. ... Een aantal corporaties zijn er ook heel bang voor dat die korting op de verhuurdersheffing, dat op politieke druk dat we huurmatiging moeten doen of huurbetreezing. Als je dat een twee drie keer achter elkaar krijgt ben je zomaar dat weer kwijt, die verhuurdersheffingskorting. (HA2:11)</i></p> <p><i>De bouwkosten die stijgen enorm en de grondposities zijn er niet. Als de maatschappij nu verwacht dat wij heel veel gaan bouwen omdat wij veel minder belasting hoeven te betalen, dan zie je een deel van dat voordeel al is weggevloeid omdat we de huur niet mogen verhogen, vervolgens zie je dat een deel van dat voordeel al wegvloeit omdat de bouwkosten zo gestegen zijn en vervolgens zie je ook nog dat er eigenlijk überhaupt geen grond is om te bouwen. (HA2:16)</i></p>
Mogelijk strategisch gedrag gemeente en marktpartijen	<p><i>In de huidige context, kan de gemeente ook gewoon minder aantrekkelijk zijn om dan een locatie aan te gaan bieden. Dus dan heeft de gemeente financiële incentives om hem niet als middenhuur corporaties aan te bieden, omdat ze dan de sociale grondprijs eraf moeten halen of moeten rekenen. En daarmee dus minder ervoor vangen, dan als ze het gewoon aan een commerciële ontwikkelaar geven. (HA1:5/6)</i></p> <p><i>En echt negatieve effecten, kijk op het moment dat je dus belastingen gaat veranderen, dan heb je dus een kans dat het IVBN naar de Europese hof gaat om die belastingvoordelen voor corporaties aan te vechten. Hetzelfde geldt met die grondprijzen, dat beleggers naar de rechter gaan met 'waarom krijgen zij wel korting op de grondprijs en wij niet voor hetzelfde segment?'. (HA2:16)</i></p> <p><i>Kijk, op het moment dat als marktpartijen weten dat wij hele lage grondprijzen hebben, aannemers weten dat of ontwikkelaars, die denken ook residueel. Dus op het moment dat wij lagere kosten krijgen, dan gaan anderen zeggen 'dan kan ik hogere bouwkosten vragen'. Dus anderen ook buiten de corporaties gaan uiteindelijk reageren op de incentives die in de corporatie wereld gestoken worden. (HA2:16)</i></p>

Appendix IV – De CMO-overzichten van elk incentive, voortgekomen uit de CMO-analyses

Korting op grondprijzen

Incentive 1

Context - *significant aspects van context voor de incentive*

Steun van overheid in verschillende mate

De gemeente zou tegen verlaging van de grondprijzen kunnen zijn, vooral als hun financiën onder druk staan aangezien de grondprijzen de belangrijkste inkomstenbron is, terwijl het Rijk dit eerder zal steunen dan een korting op de Vpb. Verder zou de gemeente zo een korting kiezen boven een stimulans in de vorm van uitgave van geld. Onder de gemeentes zou de steun voor korting op de grondprijzen ook nog kunnen verschillen afhankelijk van de visie van de gemeente op de inkomensgroepen in de stad.

Beschikbaarheid grondlocaties

De schaarste aan grond wordt gezien als een barrière, waarbij de corporatie de voorkeur voornamelijk aan sociale huur zou kunnen geven in de projecten ten opzichte van middenhuur. Hierbij worden de hoge grondprijzen in verband gebracht.

gemeenschappelijke aspecten van context

Ambities / business model van corporatie voor middenhuur

De manier van besturen en de business model dat de corporatie hanteert beïnvloeden de soort stimulans waar de corporatie behoefte aan heeft.

Gemeentelijke eis aan grootte van de woning

De grootte van de woningen die gebouwd worden bepaalt mede of er behoefte is aan een stimulans voor middenhuur, aangezien kleinere woningen bij eenzelfde huur op zich rendabel kunnen zijn. Anders wordt bijvoorbeeld de korting op de grondprijzen wel gezien als een mogelijke stimulans. Een voorbeeld van de grootte van een rendabele woning zou 80 vierkante meter kunnen zijn, maar die grootte verschilt per stad.

Invloed stijging bouwkosten op behoeftes incentives

De behoefte aan incentives kan veranderen afhankelijk van hoe de bouwkosten zich ontwikkelen, waarbij er minder behoefte is aan incentives bij sterk gedaalde bouwkosten.

Tijdsduur van overheidssteun

De overheid zou stimulansen voor een lange tijd moeten geven aan de corporaties. Verder is het benadrukt dat de korting op de grondprijzen vooral baat heeft als het voor lange tijd wordt gegeven, bijvoorbeeld voor tien jaar.

Mechanismen - *toegeschreven effecten aan de incentive*

Praktische incentive met directe werking

Dit incentive wordt praktische nut toegewezen. Het heeft een direct effect. Het zou per direct kunnen worden ingevoerd en gericht op middenhuur. Verder wordt ook de residuele grondprijzen als effectiever gezien.

Verlagend effect op huren, door kleinere onrendabele top

De onrendabele top wordt gelijk verdeeld door de zogenaamde financiële stimulans dat het biedt. De huur kan laag worden gehouden.

Investeringssubsidie

Het wordt gezien als een investeringssubsidie dat de investeringskosten verlaagt. Hierbij worden de projecten gaar rendabel gezien.

Minder financiering nodig door deze incentive

De betere business case zorgt ervoor dat er minder financiering (via commerciële lening) nodig is voor middenhuur, dat met name komt doordat de korting op de grondprijzen zorgt voor lagere investeringskosten.

Outcome - *potentiele (positieve and negatieve) consequenties*

Mogelijk verhoging andere (gemeentelijke) belastingen

Deze stimulans leidt ultiem tot afdalen inkomsten uit grond voor de gemeente, waarbij hun taken onder druk kunnen komen te staan. Dit zouden ze kunnen tegengaan door het verhogen van andere belastingen voor meer inkomsten, dat weer nadelig kan zijn voor de corporatie.

Economische boost voor gemeente/stad

De korting op de grondprijzen zou kunnen zorgen voor meer middeninkomen in de stad die voor een economische boost kunnen zorgen. Hierdoor kan de gemeente sneller kiezen voor het stimuleren van corporaties met korting op de grondprijzen.

gemeenschappelijke potentiële consequenties

Effect van een stimulans op termijn verminderd, door beleid en economische omstandigheden

De stimulans door de korting op de grondprijzen (of een andere incentive) kan in de loop van de tijd verdampen, enerzijds door overheidsbeleid met betrekking op de huur met eventuele huurmateriële, en anderzijds door de economische omstandigheden zoals stijging van de rente en bouwkosten. Verder kunnen er valse verwachtingen worden gewekt met kortingen wanneer er weinig grond beschikbaar is.

Mogelijk strategisch gedrag gemeente en marktpartijen

De korting op de grondprijzen kan leiden tot strategisch gedrag van gemeente en marktpartijen. Aan de ene kant kan de gemeente terughoudend zijn met het aanbieden van de grond aan corporaties. Aan de andere kant zouden ontwikkelaars bij betrokken projecten van corporaties kunnen reageren op de korting door meer te bouwen van de corporaties en kunnen andere marktpartijen het ongelijke speelveld aanvechten dat ontstaat door de corporatie-gerichte korting.

Korting op Vpb Incentive 2

Context - significante aspecten van context voor de incentive

Vpb gezien als ongepast vanwege maatschappelijke taken

Vanwege de maatschappelijke taak wordt de belasting over de winst als ongepast beschouwd. Corporaties hebben geen winsttoegemerk en geven het geld liever zo veel mogelijk uit aan de maatschappelijke taken.

gemeenschappelijke aspecten van context

Ambities / business model van corporatie voor middenhuur

De manier van besturen en de business model dat de corporatie hanteert beïnvloeden de soort stimulans waar de corporatie behoefte aan heeft.

Gemeentelijke eis aan grootte van de woning

De grootte van de woningen die gebouwd worden bepaalt mede of er behoefte is aan een stimulans voor middenhuur, aangezien kleinere woningen bij dezelfde huur op zich rendabel kunnen zijn. Anders wordt bijvoorbeeld de korting op de grondprijs wel gezien als een mogelijke stimulans. Een voorbeeld van de grootte van een rendabele woning zou 80 vierkante meter kunnen zijn, maar die grootte verschilt per stad.

Weinig steun overheid verwacht

De korting voor corporaties zou het gelijke speelveld verslechteren en ten opzichte van de andere incentives zal dit incentive weinig steun krijgen van het Rijk. Verder worden de corporaties met de verhuurdersheffing al tegemoet gekomen.

Invloed stijging bouwkosten op behoefte incentives

De behoefte aan incentives kan veranderen afhankelijk van hoe de bouwkosten zich ontwikkelen, waarbij er minder behoefte is aan incentives bij sterk gedaalde bouwkosten.

Tijdsduur van overheidssteun

De overheid zou stimulansen voor een lange tijd moeten geven aan de corporaties. Verder is het benadrukt dat de korting op de grondprijs vooral baat heeft als het voor lange tijd wordt gegeven, bijvoorbeeld voor tien jaar.

Mechanismen - toegeschreven effecten aan de incentive

Door indirecte werking mogelijk gezien als minder effectief

De korting heeft een indirecte werking doordat er geld wordt overgehouden in de kasstromen, waardoor de incentive als ineffectief beschouwd kan worden.

Toename investeringscapaciteit

Door de korting zou de financiële positie van corporaties zodanig kunnen verbeteren dat er geïnvesteerd kan worden met een langere termijn focus. De financiële positie wordt beter.

Korting over portefeulie niveau

Dat de korting op Vpb zou gelden voor de afdrachten van de corporaties over de hele woningportefeulie zou sommige van hen kunnen aanspreken.

Hoger aandeel commerciële financiering mogelijk door meer stabiliteit

Door minder belasting te hoeven betalen wordt de corporatie meer solide, waardoor er meer geld vanuit een commerciële lening (per project) verkregen zou kunnen worden.

Outcome - potentiële (positieve en negatieve) consequenties

Vrijgekomen middelen mogelijk afgewend naar sociale huur

Mogelijk worden de door de korting vrijgekomen middelen meer gebruikt voor sociale huur dan voor middenhuur door corporaties die sociale huur belangrijker vinden.

Terugverdieneffect voor overheid

De korting op de Vpb zou kunnen leiden tot meer investeringen die weer zorgen voor toegenomen Btw inkomsten, waardoor de korting op termijn mogelijk terugverdiend zou kunnen worden.

gemeenschappelijke potentiële consequenties

Effect van een stimulans op termijn verminderd, door beleid en economische omstandigheden
De stimulans door de korting op de grondprijs (of een andere incentive) kan in de loop van de tijd verdampen, enerzijds door overheidsbeleid met betrekking op de huur met eventuele huurmatiging, en anderzijds door de economische omstandigheden zoals stijging van de rente en bouwkosten. Verder kunnen erwase verwachtingen worden gewekt met kortingen wanneer er weinig grond beschikbaar is.

Mogelijk strategisch gedrag gemeente en marktpartijen

De korting op de grondprijs kan leiden tot strategisch gedrag van gemeente en marktpartijen. Aan de ene kant kan de gemeente terughoudend zijn met het aanbieden van de grond aan corporaties. Aan de andere kant zouden ontwikkelaars bij betrokken projecten van corporaties kunnen reageren op de korting door meer te bouwen en vragen van de corporaties en kunnen andere marktpartijen het ongelijke speelveld aanvechten dat is ontstaan door de corporatie-gerichte korting.

Gunstige verhuurcondities

Incentive 3

Context - significante aspecten van context voor de incentive

Gemeentelijke regels omtrent verhuur en verkoop

De regels omtrent verhuur en verkoop in het middensegment worden belangrijk geacht, met daarbij de vrijheid aan de hoogte van de huur en de optie tot verkoop. Hierbij wordt ook de tijd voordat het naar de hogere huur mag of het verkocht wordt benadrukt.

Overwegend steun overheid verwacht

Doordat dit incentive de overheid geen geld kost zou er steun van de overheid verwacht kunnen worden voor dit soort incentives.

gemeenschappelijke aspecten van context

Ambities / business model van corporatie voor middenhuur

De manier van besturen en de business model dat de corporatie hanteert beïnvloeden de soort stimulans waar de corporatie behoefte aan heeft.

Gemeentelijke eis aan grootte van de woning

De grootte van de woningen die gebouwd worden bepaalt mede of er behoefte is aan een stimulans voor middenhuur, aangezien kleinere woningen bij eenzelfde huur op zich rendabel kunnen zijn. Anders wordt bijvoorbeeld de korting op de grondprijs wel gezien als een mogelijke stimulans. Een voorbeeld van de grootte van een rendabele woning zou 80 vierkante meter kunnen zijn, maar die grootte verschilt per stad.

Invoel stiging bouwkosten op behoefte incentives

De behoefte aan incentives kan veranderen afhankelijk van hoe de bouwkosten zich ontwikkelen, waarbij er minder behoefte is aan incentives bij sterk gedaalde bouwkosten.

Tijdsduur van overheidssteun

De overheid zou stimulans en voor een lange tijd moeten geven aan de corporaties. Verder is het benadrukt dat de korting op de grondprijs vooral baat heeft als het voor lange tijd wordt gegeven, bijvoorbeeld voor tien jaar.

Mechanismen - toegeschreven effecten aan de incentive

Projecten makkelijker rendabel te maken

Met minder huurregulering zouden projecten sneller rendabel gemaakt kunnen worden. De mogelijkheid om naar de hogere huursegment te gaan of te verkopen zorgt ervoor dat er meer opbrengsten worden gemaakt.

Kruissubsidie element

De mogelijkheid om een deel van de woningen met hogere huren te verhuren wordt erkend als iets dat een project haalbaarder maakt. Dit kruissubsidie element maakt de incentive aantrekkelijker.

Financiering sneller aflossen

Met de vrijere huurcondities kunnen de huurinkomsten gunstiger worden op termijn, waardoor leningen sneller afgelost kunnen worden.

Outcome - potentiële (positieve en negatieve) consequenties

Perverse prikkel waarbij woningen het middensegment verlaten

Door de relatief kortere verplichte exploitatietermijn zal er een perverse prikkel zijn om daarna hogere huren te vragen, waardoor de middeninkomens niet meer worden bediend.

Terugtrekkende corporaties uit middensegment te voorkomen

Terugtrekking van de corporaties uit het middensegment door onzeker huurbeleid zou voorkomen kunnen worden door stabilere opbrengsten vanwege de gunstige verhuurcondities.

Mogelijkheid te anticiperen op hogere bouwkosten

Met de gunstige verhuurcondities wordt de mogelijkheid gezien om op termijn te anticiperen toename van de bouwkosten.

gemeenschappelijke potentiële consequenties

Effect van een stimulans op termijn verminderd, door beleid en economische omstandigheden

De stimulans door de korting op de grondprijs (of een andere incentive) kan in de loop van de tijd verdampen, enerzijds door overheidsbeleid met betrekking op de huur met eventuele huurmatiging, en anderzijds door de economische omstandigheden zoals stijging van de rente en bouwkosten. Verder kunnen er valse verwachtingen worden gewekt met kortingen wanneer er weinig grond beschikbaar is.

Mogelijk strategisch gedrag gemeente en marktpartijen

De korting op de grondprijs kan leiden tot strategisch gedrag van gemeente en marktpartijen. Aan de ene kant kan de gemeente terughoudend zijn met het aanbieden van de grond aan corporaties. Aan de andere kant zouden ontwikkelaars bij betrokken projecten van corporaties kunnen reageren op de korting door meer te bouwen vragen van de corporaties en kunnen andere marktpartijen het ongelijke speelveld aanvechten dat is ontstaan door de corporatie-gerichte korting.