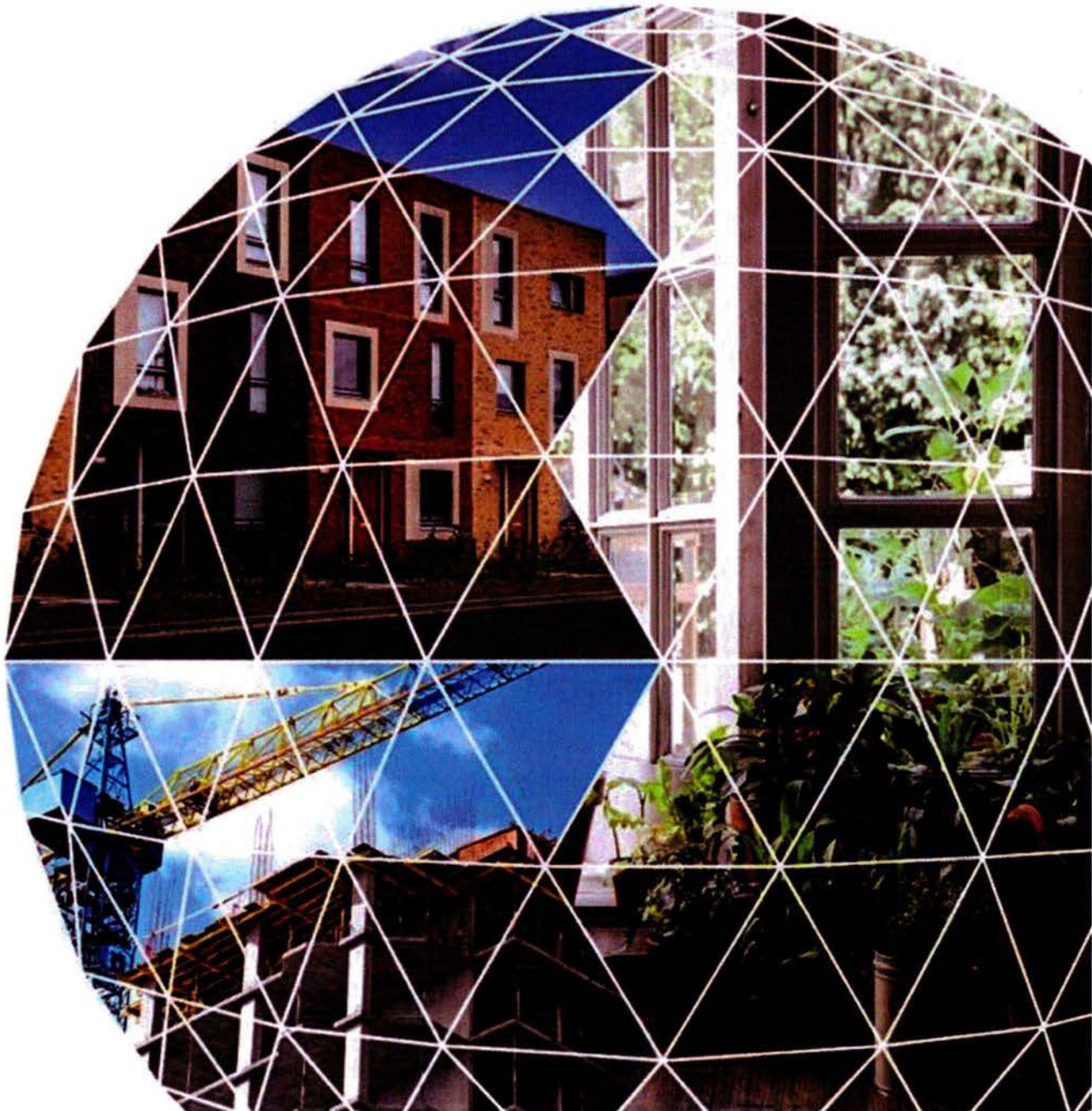


Evaluatie heffingsverminderingen verhuurderheffing

Eindrapport

Opdrachtgever: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Rotterdam/Amsterdam, 30 december 2019



Evaluatie heffingsverminderingen verhuurderheffing

Eindrapport

Opdrachtgever: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Ecorys

Michel Briene

Jessica Slaats

SEO Economisch Onderzoek

Carl Koopmans

Nils Verheuvél

Rotterdam/ Amsterdam, 30 december 2019

Inhoudsopgave

Voorwoord	7
Samenvatting	8
1 Inleiding	14
1.1 Achtergrond en vraagstelling	14
1.2 Werkwijze en inkadering	14
1.3 Leeswijzer	16
2 Toelichting instrument heffingsverminderingen	18
2.1 Doelstelling en beoogde effecten	18
2.1.1 Beoogde effecten heffingsverminderingen	18
2.1.2 Beleidstheorie	18
2.2 Beoordeling en toekenning middelen	19
2.2.1 Relevante locaties en type investeringen	19
2.3 Uitvoering regeling	20
3 Doeltreffendheid	22
3.1 Inleiding	22
3.2 Algemeen beeld doelbereik	22
3.2.1 Gebruik en aanvragen	22
3.2.2 Beeld vanuit de sector	35
3.3 Causale effecten doeltreffendheid	35
3.4 Conclusies doeltreffendheid	38
4 Doeltreffendheid per investeringscategorie	41
4.1 Inleiding	41
4.2 Doelbereik per type heffingsvermindering	41
4.2.1 Nieuwbouw	41
4.2.2 Onttrekkingen (sloop en samenvoegingen)	41
4.2.3 Verbouw	42
4.2.4 Woningverbeteringen	42
4.3 Causale effecten per investeringscategorie	43
4.3.1 Onttrekkingen (sloop en samenvoeging)	43
4.3.2 Nieuwbouw en verbouw	44
4.4 Doelbereik naar gebiedstype	44
4.4.1 Doelbereik voor Rotterdam-Zuid	44
4.4.2 Doelbereik overig Nederland en schaarstegebieden	44
4.4.3 Doelbereik voor krimpgebieden	45
4.5 Conclusies doeltreffendheid per type heffingsvermindering	45
5 Doelmatigheid	47
5.1 Inleiding	47

5.2	Algemeen beeld doelmatigheid	47
5.3	Doelmatigheid per investeringscategorie	49
5.3.1	Onttrekkingen (samenvoeging en sloop)	49
5.3.2	Nieuwbouw en verbouw	49
5.4	Alternatieven	51
5.5	Administratieve lasten en uitvoering	52
5.6	Conclusies doelmatigheid	52
6	Conclusies	55
	Geraadpleegde bronnen	59
	Bijlage A Gedetailleerde verdeling aanvragen	61
	Bijlage B Methodologie verklarende analyse	71
	Methodologie	71
	Beschrijvende statistiek verklarende analyse	73

Voorwoord

Verhuurders die meer dan 50 huurwoningen bezitten, betalen een heffing over de WOZ-waarde van de huurwoningen. Het gaat hierbij om huurwoningen met een huur onder de liberalisatiegrens. De verhuurderheffing is in 2013 bij wet ingesteld. In 2014 volgde een aantal heffingsverminderingen die verhuurders konden aanvragen als zij investeerden in bepaalde maatschappelijk opgaven. In 2016 zijn naar aanleiding van de eerste evaluatie van de verhuurderheffing verschillende wijzigingen binnen de verhuurderheffing en de heffingsverminderingen doorgevoerd.

Voor begin 2020 is een nieuwe evaluatie van de verhuurderheffing gepland waarbij ook gekeken wordt naar de doeltreffendheid en doelmatigheid van de heffingsverminderingen. Het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) heeft Ecorys en SEO Economisch Onderzoek gevraagd om de evaluatie van de heffingsverminderingen uit te voeren. In deze rapportage worden de bevindingen gepresenteerd.

Binnen Ecorys zijn de werkzaamheden uitgevoerd door Michel Briene (projectleider) en Jessica Slaats. Vanuit SEO Economisch Onderzoek waren Carl Koopmans en Nils Verheuvél betrokken bij de uitvoering van de werkzaamheden. Vanuit de zijde van de opdrachtgever is het project begeleid door Wesley van Ommen (ministerie van BZK), Jeroen van der Waart (ministerie van BZK), José Haring-Lohman (ministerie van Financiën) en Derck Stäbler (ministerie van Financiën).

Wij zijn de opdrachtgever erkentelijk voor de constructieve samenwerking en het in ons gestelde vertrouwen. Uiteraard berust de eindverantwoordelijkheid voor aanpak en resultaten uitsluitend bij ECORYS en SEO Economisch Onderzoek.

Samenvatting

1 Achtergrond en vraagstelling

Invoering verhuurderheffing en heffingsverminderingen

De verhuurderheffing is in 2013 bij wet ingevoerd en wordt bij verhuurders geheven over de waarde van hun, voor verhuur bestemde huurwoningen met een huur onder de liberalisatiegrens (in 2019 €720). De verhuurderheffing maakt onderdeel uit van verschillende maatregelen die in het Regeer- en Gedoogakkoord en het Begrotingsakkoord 2013 zijn opgenomen voor de woningmarkt met als doel de woningmarkt beter te laten functioneren via een evenwichtig pakket maatregelen voor zowel het koop- als het huursegment. De primaire doelstelling van de verhuurderheffing is het realiseren van een budgettaire opbrengst¹.

In 2014 volgde een aantal heffingsverminderingen die verhuurders konden aanvragen als zij investeerden in bepaalde maatschappelijke opgaven. In 2016 zijn naar aanleiding van de eerste evaluatie van de verhuurderheffing verschillende wijzigingen binnen de verhuurderheffing en de heffingsverminderingen doorgevoerd. Het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties beoogde om vanaf 2014 € 280 miljoen aan heffingsvermindering uit te keren. Vanaf 1 april 2017 is dit bedrag opgehoogd met € 418,5 miljoen tot € 698,5 miljoen.

Evaluatie heffingsverminderingen input voor nieuwe evaluatie verhuurderheffing

Voor begin 2020 is een nieuwe evaluatie van de verhuurderheffing gepland. Als onderdeel van de evaluatie van de verhuurderheffing dient ook gekeken te worden naar de doeltreffendheid en doelmatigheid van de heffingsverminderingen. Het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) heeft Ecorys en SEO Economisch Onderzoek gevraagd om de evaluatie van de heffingsverminderingen uit te voeren. In deze rapportage worden de bevindingen gepresenteerd.

2 Werkwijze en inkadering

Bepaling doeltreffendheid en doelmatigheid heffingsverminderingen conform RPE

Om de doeltreffendheid en doelmatigheid van de heffingsverminderingen in de verhuurderheffing goed te kunnen bepalen moeten de effecten van de heffingsverminderingen op de uitkomsten op de woningmarkt worden onderscheiden van veranderingen op de woningmarkt onder invloed van andere, exogene factoren. Om de werking van het instrument te kunnen scheiden van de invloed van relevante exogene factoren, worden in onze aanpak verschillende methodieken gecombineerd.

Methodiek en informatieverzameling

De basis van de analyses wordt gevormd door de dataset van aangevraagde, toegewezen en definitieve heffingsverminderingen van RVO.nl die door het ministerie van BZK ter beschikking zijn gesteld voor deze opdracht. Verder is openbare data gebruikt voor o.a. de investeringen van corporaties. Genoemde data zijn gebruikt voor een beschrijving van het gebruik van de regeling en het uitvoeren van een verklarende (statistische) analyse om de causaliteit tussen de regeling en het investeringsgedrag te kunnen vaststellen. Om duiding en context te geven aan de kwantitatieve analyses zijn interviews gehouden met corporaties.

¹ <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/kst-33407-3.html>

3 Kenmerken en gebruik van het instrument

Relevante locaties en type investeringen

De hoogte van de vermindering van de verhuurderheffing en de indieningstermijn hangt af van de hoogte van de investering in de huurwoningen en de locatie van de huurwoningen. Afhankelijk van de investeringscategorie kunnen nadere voorwaarden gelden voor huurprijzen lager of hoger dan en/of gelijk aan de 1e aftoppingsgrens. Afhankelijk van de locatie van de huurwoningen krijgt een belastingplichtige verhuurder heffingsvermindering voor een of meerdere investeringen. In onderstaande tabel is per onderscheiden locatie inzichtelijk gemaakt welke investeringen relevant zijn. De onderscheiden categorieën en locaties geven tegelijkertijd inzicht in de gekozen "maatschappelijk dringende kwesties" en hiervan af te leiden (beleids)doelen.

Tabel 0.1 Overzicht relevante locaties en type investeringen

Investering per gebied	Rotterdam Zuid a)	Krimpgebieden a)	Schaarste gebieden a)	Nederland
1. Verbouw van niet voor bewoning bestemde ruimten tot huurwoningen	Ja	Ja	Ja	Ja
2. Sloop van huurwoningen	Ja	Ja	Nee	Nee
3. Samenvoeging van huurwoningen	Ja	Ja	Nee	Nee
4. Nieuwbouw huurwoningen hoger/gelijk 1 ^e aftoppingsgrens	Ja	Nee	Nee	Nee
5. Nieuwbouw huurwoningen lager dan 1e aftoppingsgrens	Ja	Ja	Ja	Ja
6. Kleinschalige verbouw van huurwoningen	Ja	Nee	Nee	Nee
7. Grootschalige verbouw van huurwoningen	Ja	Nee	Nee	Nee

a) Gebiedsafbakeningen en een nadere toelichting bij de randvoorwaarden zijn opgenomen in

<https://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/voorwaarden-vermindering-verhuurderheffing>

Toegewezen heffingsverminderingen

In totaal is er € 1,5 miljard toegewezen aan heffingsverminderingen². Dit bedrag is aanzienlijk hoger dan het eerder beoogde bedrag (afgerond € 0,7 miljard). Echter niet al deze voorlopige heffingsverminderingen zullen omgezet gaan worden in definitieve heffingsverminderingen. Sommige aanvragen voldoen niet meer aan de eisen, halen de termijnen niet, of worden om andere redenen niet definitief gerealiseerd. Alle aanvragen die wel voldoen aan alle eisen en termijnen, krijgen de volledige heffingsvermindering toegekend. In onderstaande tabellen zijn enkele nadere uitsplitsingen en detailleringen van het gebruik van de heffingsverminderingen opgenomen.

² En op de peildatum van de dataset niet afgewezen of ingetrokken.

Tabel 0.2 Verhuurders hebben voor € 1,5 miljard aan heffingsverminderingen toegewezen gekregen

Aanvraagjaar	Totale Heffings- vermindering (x miljoen)	Aandeel van totaal	Aantal aanvragen	Gemiddelde heffingsvermin- dering per aanvraag
2014	€ 47,5	3 %	3.841	€ 12.354
2015	€ 36,3	2 %	3.326	€ 10.928
2016	€ 62,4	4 %	6.082	€ 10.260
2017	€ 548,6	36 %	33.916	€ 16.175
2018	€ 834,7	55 %	50.438	€ 16.550
Totaal	€ 1.529,5	100 %	97.603	€ 15.671

Tabel 0.3 Totaal toegewezen heffingsverminderingen per investeringscategorie

Investeringscategorie	Totale heffingsvermin- dering (x miljoen)	Aandeel van totaal	Aantal aanvragen	Gemiddelde heffingsvermin- dering per aanvraag
Grootschalige verbouw	€ 89,5	6 %	3.938	€ 22.749
Kleinschalige verbouw	€ 23,2	2 %	2.324	€ 10.000
Nieuwbouw	€ 873,4	57 %	54.669	€ 15.978
Sloop en samenvoeging	€ 307,5	20 %	13.104	€ 23.468
Verbouw tot huurwoningen	€ 235,7	15 %	23.568	€ 10.000
Totaal	€ 1.529,5	100 %	97.603	€ 15.671

4 Algemeen beeld doeltreffendheid

Heffingsverminderingen hebben financieel bijgedragen aan toename en kwaliteit woningvoorraad

Het doelbereik van de heffingsvermindering is groot. Circa 77% van de corporaties heeft er gebruik van gemaakt en verhuurders hebben zoals gezegd voor € 1,5 miljard aan heffingsverminderingen toegewezen gekregen. De regeling is op basis van het beeld uit de interviewgesprekken maximaal ingezet door corporaties waar dat mogelijk was. Met bijdragen vanuit de regeling hebben corporaties investeringen gedaan in de maatschappelijk gewenste doelen zoals nieuwbouw en woningverbetering. Daarmee heeft de regeling bijgedragen aan het verminderen van het woningtekort en voor (Rotterdam-Zuid) de verbetering van de kwaliteit van de woningvoorraad.

Geen causaal effect heffingsverminderingen op investeringsgedrag aangetoond

Hoewel er sprake is van doelbereik is de volgende vraag of de heffingsvermindering ook heeft geleid tot investeringen die zonder de heffingsvermindering niet hadden plaatsgevonden of kleiner waren geweest. De uitgevoerde verklarende analyse biedt hiervoor echter geen aanwijzingen. Er is statistisch op basis van de uitgevoerde analyse in de periode 2012-2016 geen significant positief verband geconstateerd tussen de mate van intensiteit van heffingsvermindering en de investeringsratio. Naast het effect van de intensiteit van heffingsverminderingen zijn er op basis van de uitgevoerde statistische analyse ook geen aanwijzingen dat woningcorporaties die heffingsvermindering toegekend hebben gekregen ook meer investeren. Bij de uitkomsten van de statistische analyse moet worden benadrukt dat de in beschouwing genomen periode relatief kort is en de regeling bovendien tussentijds is gewijzigd. Daarnaast is de analyse gebaseerd op diverse aannames.

Gesprekken met sector bevestigen beeld dat heffingsverminderingen niet hebben geleid tot meer investeringen

De uitkomsten van de uitgevoerde statistische analyse worden bevestigd door de uitkomsten van de gevoerde gesprekken met de sector. In deze gesprekken wordt aangegeven dat de sector vanuit de eigen visie en opgaven al investeringsplannen heeft ontwikkeld voor maatschappelijke doelen zoals het tegengaan van het woningtekort. Het instrument heffingsverminderingen heeft op de hoogte van de met deze opgave gemoeide investeringen geen effect gehad. De corporaties die zijn geïnterviewd in het kader van dit onderzoek hebben aangegeven dat het feit of zij wel of niet investeren meer afhangt van andere factoren en de financiële positie van de corporatie. De financiële positie wordt volgens de geïnterviewde corporaties door de heffingsvermindering niet zodanig verbeterd dat dit leidt tot een significante toename in investeringen.

5 Doeltreffendheid per investeringscategorie

Heffingsvermindering en vermindering woningtekort

In de Nationale Woonagenda 2018-2021 is vastgesteld dat er tot 2025 700.000 woningen bij moeten komen, wat gelijk is aan ongeveer 75.000 woningen per jaar (Ministerie van BZK, 2018). Het sociale huursegment speelt hierin een grote rol. Op basis van het aantal aanvragen voor de verschillende investering categorieën kan worden vastgesteld dat de heffingsverminderingen substantieel bijdragen aan de vermindering van genoemd tekort. Voor Nederland als geheel zijn er 26.563 aanvragen gedaan voor verbouw tot huurwoningen. Daarvan zijn 23.568 aanvragen toegekend. Dit betekent dat, naast de 54.699 toegekende nieuwbouwaanvragen, er nog eens circa 23 duizend woningen van de 700.000 woningen (circa 3,4%) via transformatie met gebruik van de heffingsvermindering gerealiseerd worden. Tezamen met nieuwbouw (7,8%) gaat het derhalve om ruim 11% van de woningbouwopgave in Nederland tot 2025.

Woningverbetering in Rotterdam-Zuid

Binnen het instrument heffingsverminderingen zijn de investeringscategorieën "kleinschalige en grootschalige verbouw van huurwoningen" alleen van toepassing op Rotterdam-Zuid. In totaal zijn er 8.718 aanvragen en 6.262 toegekende aanvragen voor de heffingsvermindering 'grootschalige verbouw' en 'kleinschalige verbouw' geweest. Dat betekent dat 17,9% van de opgave van 35.000 woningen uit het Nationaal Programma verbeterd zijn middels renovatie. Of er sprake is van een causaal verband kon niet in de statistische analyse worden meegenomen door beperkingen in de data.

Doeltreffendheid heffingsverminderingen

Per investeringscategorie is op basis van een statistische analyse gekeken naar de causaliteit tussen de betreffende regeling en het daarmee samenhangende investeringsgedrag. De resultaten laten zien dat heffingsverminderingen voor investeringen in sloop en samenvoeging niet doeltreffend zijn geweest in de periode tot en met 2016. Er zijn geen aanwijzingen voor een positief verband tussen heffingsverminderingen en investeringen. Daarnaast zijn er ook geen aanwijzingen dat woningcorporaties die heffingsvermindering toegekend hebben gekregen ook meer investeren, los van het effect van de heffingsverminderingen zelf.

Heffingsverminderingen voor nieuwbouw en verbouw zijn daarentegen mogelijk doeltreffend geweest, met een vertraging van één jaar. Er zijn aanwijzingen dat heffingsverminderingen voor nieuwbouw en verbouw in een bepaald jaar leiden tot een significant hoger investeringsratio in het daaropvolgende jaar.

Redenen om investeringsgedrag door heffingsverminderingen niet aan te passen

De redenen dat de heffingsverminderingen in zijn algemeenheid niet hebben geleid tot meer investeringen zijn divers. De belangrijkste reden hiervoor die uit de interviews naar voren kwam is dat het bedrag niet substantieel genoeg is om extra projecten te realiseren of de besluitvorming te beïnvloeden. Daarnaast wordt de heffingsvermindering door een groot deel van de corporaties niet aan de voorkant ingerekend bij investeringsbeslissingen, vanwege de onzekerheid over het ontvangen van de heffingsvermindering door alle voorwaarden en termijnen waaraan de realisatie moet voldoen. De tijdspanne vanaf het moment dat de heffingsvermindering kon worden aangevraagd tot aan het jaar waarop het gerealiseerd moet zijn is relatief kort vergeleken bij de termijnen waarmee corporaties te maken hebben bij projecten. Daarnaast moet de corporatie eerst investeren voordat er gebruik kan worden gemaakt van de heffingsvermindering, de corporatie moet als het ware de heffingsvermindering deels voorfinancieren.

Heffingsvermindering leidde bij corporaties wel tot andere gedragsveranderingen

Heffingsvermindering heeft wel op andere manieren een positief effect gehad op het investeringsgedrag van de corporaties. Uit de gesprekken zijn de volgende veranderingen naar voren gekomen:

- Gebruik van de extra verkregen financiële ruimte voor versnelling van volgende projecten, omdat de heffingsvermindering pas na realisatie van een project verkregen wordt.
- Het maken van andere keuzes ten opzichte van kwantiteit of kwaliteit vanwege de heffingsvermindering. In sommige gevallen konden er enkele extra woningen gerealiseerd worden binnen een project of werd de heffingsvermindering ingezet om de kwalitatieve aspecten van de woningen te verhogen zonder hier een huurverhoging tegenover te stellen.
- Daarnaast heeft de heffingsvermindering er bij een aantal corporaties toe geleid dat zij een ander huurbeleid voor het project hebben gehanteerd, waarbij de huren omlaag konden worden gebracht.

6 Doelmatigheid

Beperkte doeltreffendheid impliceert beperkte doelmatigheid

De waarschijnlijk beperkte doeltreffendheid van de heffingsverminderingen impliceert dat ook de doelmatigheid waarschijnlijk beperkt is. Als de effecten klein of nul zijn, staan de effecten niet in een goede verhouding tot de kosten.

Administratieve lasten van de regeling zijn redelijk

In de interviews is ook ingegaan op de administratieve lasten van de heffingsvermindering. De administratieve lasten zouden idealiter kleiner zijn, met name de invoer per woning werd daarbij als intensief ervaren. Daarentegen worden de administratieve lasten vergeleken bij andere subsidieregelingen als redelijk beschouwd.

7 Alternatieven voor het instrument heffingsvermindering

Alternatieven voor inzet en vormgeving van het instrument heffingsvermindering

Uit de interviews met de sector zijn alternatieven naar voren gekomen voor de heffingsvermindering die in de ogen van de sector tot een andere of betere inzet van middelen zou leiden. Genoemde mogelijkheden zijn:

- **Afschaling verhuurderheffing zonder het stellen van voorwaarden:**
- **Afschaling verhuurderheffing gekoppeld aan investeringsverplichting:** Voordeel hiervan zou zijn dat het minder tijd en inzet kost in het kader van de uitvoering van de regeling.

Denkbaar is ook dat de geformuleerde verplichting niet gericht is op specifieke doelgroepen, maar een generiek karakter krijgt.

- ***Verruiming werkingsduur heffingsverminderingen:*** de korte doorlooptijd die nu wordt gehanteerd voor het aanvragen en verkrijgen van een heffingsvermindering sluit onvoldoende aan op de langere termijn investeringsbeslissingen van corporaties en leidt tot onzekerheden of de gestelde termijnen behaald kunnen worden, waardoor er volgens corporaties niet optimaal gebruik kan worden gemaakt van de heffingsvermindering.
- ***Inzet heffingsverminderingen voor andere doelen en opgaven waaronder verduurzaming.***

1 Inleiding

1.1 Achtergrond en vraagstelling

Invoering verhuurderheffing en heffingsverminderingen

De verhuurderheffing is in 2013 bij wet ingevoerd. Deze heffing wordt bij verhuurders geheven over de waarde van hun, voor verhuur bestemde huurwoningen met een huur onder de liberalisatiegrens (in 2019 €720). De verhuurderheffing maakt onderdeel uit van verschillende maatregelen die in het Regeer- en Gedoogakkoord en het Begrotingsakkoord 2013 zijn opgenomen voor de woningmarkt met als doel de woningmarkt beter te laten functioneren via een evenwichtig pakket maatregelen voor zowel het koop- als het huursegment. De primaire doelstelling van de verhuurderheffing is het realiseren van een budgettaire opbrengst³.

In 2014 volgde een aantal heffingsverminderingen die verhuurders konden aanvragen als zij investeerden in bepaalde maatschappelijke problemen. In 2016 zijn naar aanleiding van de eerste evaluatie van de verhuurderheffing verschillende wijzigingen binnen de verhuurderheffing en de heffingsverminderingen doorgevoerd. Het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties beoogde om vanaf 2014 € 280 miljoen aan heffingsvermindering uit te keren. Vanaf 1 april 2017 is dit bedrag opgehoogd met € 418,5 miljoen tot € 698,5 miljoen.

Evaluatie heffingsverminderingen input voor nieuwe evaluatie verhuurderheffing

Voor eind 2019/ begin 2020 is een nieuwe evaluatie van de verhuurderheffing gepland. De nieuwe evaluatie borduurt voort op de evaluatie uit 2016. Een belangrijk verschil is het feit dat de vorige evaluatie vooral was gericht op de heffing als zodanig en de heffingsverminderingen in de verhuurderheffing slechts kort zijn belicht. Er is toen weliswaar gekeken naar het gebruik van de heffingsverminderingen, maar niet naar de mogelijke impact daarvan op de markt. Een gebrek aan data en aan complete heffingsverminderingen zorgden er toen voor dat een dergelijke impactanalyse niet kon worden opgenomen. Daarom zullen in de aankomende evaluatie van de verhuurderheffing de ingevoerde heffingsverminderingen ook geëvalueerd worden. Belangrijke elementen hierbij zijn het bepalen van de doeltreffendheid en doelmatigheid van de heffingsverminderingen. Het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) heeft Ecorys en SEO Economisch Onderzoek gevraagd om de evaluatie van de heffingsverminderingen uit te voeren. Het uit dit onderzoek volgende rapport dient als input voor de evaluatie van de verhuurderheffing en zal als bijlage van de evaluatie meegestuurd worden naar de Tweede Kamer.

1.2 Werkwijze en inkadering

Bepaling doeltreffendheid en doelmatigheid heffingsverminderingen conform RPE

De evaluatie van de heffingsverminderingen in de verhuurderheffing moet voldoen aan de regels van de RPE (Regeling Periodiek Evaluatieonderzoek). De RPE is een regeling van de Minister van Financiën en bevat onder andere eisen over de wijze waarop beleidsevaluaties moeten worden uitgevoerd⁴. In de evaluatie van de heffingsverminderingen verhuurderheffing sluiten we hierbij aan. Onderdeel van de eisen van de RPE bij een evaluatie is het toetsen van de doeltreffendheid en doelmatigheid van beleid. Om de doeltreffendheid en doelmatigheid van de heffingsverminderingen

³ <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/kst-33407-3.html>

⁴ <https://wetten.overheid.nl/BWBR0040754/2018-03-27>

in de verhuurderheffing goed te kunnen bepalen moeten de effecten van de heffingsverminderingen op de uitkomsten op de woningmarkt worden onderscheiden van veranderingen op de woningmarkt onder invloed van andere, exogene factoren. Om de werking van het instrument te kunnen scheiden van de invloed van relevante exogene factoren, worden in onze aanpak verschillende methodieken gecombineerd.

Analyse op verschillende ruimtelijke schaalniveaus

Van belang voor de uitvoering van de analyse is het feit dat de mogelijkheid tot heffingsvermindering is gekoppeld aan investeringen in vooraf bepaalde maatschappelijke opgaven en bovendien geldt voor verschillende regio's. De hiermee beoogde effecten spelen derhalve op verschillende ruimtelijke schaalniveaus. Bij het vaststellen van de methodiek en bij de beschreven analyses in de navolgende hoofdstukken is hiermee rekening gehouden.

Gebruikte data

De basis van de analyses wordt gevormd door de dataset van toegekende heffingsverminderingen die door het ministerie van BZK ter beschikking zijn gesteld voor deze opdracht. Verder is openbare data gebruikt voor o.a. de investeringen van corporaties uit dVi die staat voor 'de Verantwoordingsinformatie'. In de dVi is informatie opgenomen over onder andere de activiteiten, financiële verantwoording, bedrijfswaarde en waardering van het bezit van de corporatie het afgelopen jaar. De bronnenlijst aan het einde van dit rapport bevat een overzicht van de gebruikte bronnen.

Interviews met corporaties

Om duiding en context te geven aan de kwantitatieve analyses in deze evaluatie zijn interviews gehouden met corporaties. Tijdens de interviews zijn vragen gesteld die gaan over investeringsgedrag, hoe de heffingsvermindering die al dan niet heeft beïnvloed en welke afwegingen er zijn gemaakt over het gebruik van de heffingsvermindering. Daarnaast zijn aanverwante zaken aan de orde gekomen zoals de administratieve lasten van de heffingsvermindering.

Bij de selectie van corporaties is getracht een representatieve afspiegeling te krijgen van de sector. In 2018 waren er 312 woningcorporaties in Nederland (www.rijksoverheid.nl). Voor dit interview zijn 16 corporaties geïnterviewd. Om een representatieve afspiegeling te krijgen van de sector zijn de te interviewen corporaties bepaald aan de hand van de volgende relevante variabelen:

- *Afspiegeling van de regio's die in de regeling worden onderscheiden: Rotterdam Zuid, Krimpgebieden, Schaarstegebieden, Nederland;*
- *Geografische spreiding; ten minste één corporatie per provincie;*
- *Investeringscategorieën; ten minste één corporatie per investeringscategorie;*
- *Corporaties die gebruik hebben gemaakt of maken van de regeling versus corporaties die er geen gebruik van hebben gemaakt;*
- *Corporatie die veel gebruik hebben gemaakt van regeling versus corporaties die weinig of gemiddeld gebruik hebben gemaakt van de regeling;*
- *Corporatie in verschillende grootteklassen.*

Particuliere verhuurders zijn niet geïnterviewd, ondanks dat er een groot aantal particuliere verhuurders zijn die verhuurderheffing afdragen en van de heffingsverminderingen gebruik maken. De corporaties bezitten doorgaans grotere aantallen woningen, waardoor de corporaties in 2018

voor ongeveer 95 procent bijdragen aan de verhuurderheffing.⁵ Doordat corporaties voor 95 procent aan de totale verhuurderheffing bijdragen, zijn zij ook de belangrijkste grootgebruikers van de heffingsverminderingen.

1.3 Leeswijzer

- In **hoofdstuk 2** wordt een nadere toelichting gegeven op het instrument heffingsverminderingen. Achtereenvolgens wordt gekeken naar de doelstelling en beoogde effecten, de toegekende middelen en de wijze van uitvoering van de regeling.
- **Hoofdstuk 3** gaat in op de doeltreffendheid van het instrument als geheel. Relevante aspecten hierbij zijn onder andere het doelbereik van de heffingsverminderingen en de mate waarin sprake is van een causaal verband tussen de gestelde doelen en de bereikte resultaten.
- De doeltreffendheid per investeringscategorie staat centraal in **hoofdstuk 4**. Naast het doelbereik wordt ook hier gekeken naar het causale verband tussen de gestelde doelen en het bereikte resultaat per investeringscategorie.
- Een belangrijke vraag in deze evaluatie heeft betrekking op het vaststellen van de doelmatigheid. In **hoofdstuk 5** wordt hierop nader ingegaan voor de heffingsverminderingen als geheel en voor de verschillende investeringscategorieën.
- **Hoofdstuk 6** bevat een overzicht van de belangrijkste conclusies.

In de **bijlagen** zijn nadere detailleringen en uitwerkingen opgenomen. Het rapport wordt voorafgegaan door een **samenvatting**.

⁵ Tot en met 2017 was dit percentage ongeveer 90 procent. Door invoering van de heffingsvrije voet van 50 woningen in 2018 is het percentage gestegen naar 95 procent (Bron: directe communicatie van Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties).

2 Toelichting instrument heffingsverminderingen

2.1 Doelstelling en beoogde effecten

2.1.1 *Beoogde effecten heffingsverminderingen*

In september 2013 heeft het kabinet de hervormingsagenda voor de woningmarkt gepresenteerd (Kamerstuk 32 847, nr. 87). Deze agenda is gericht op de gehele woningmarkt (huur, koop, het corporatiestelsel en de bouw) en schetst de samenhang tussen de verschillende maatregelen, waaronder de introductie van de verhuurderheffing die is uitgewerkt in het wetsvoorstel Maatregelen woningmarkt 2014 (Kamerstuk 33 756). In genoemd voorstel is voor bepaalde gevallen een mogelijkheid tot heffingsvermindering opgenomen, om daarmee de aanpak van maatschappelijk dringende kwesties te ondersteunen. Doel van de faciliteit (alle heffingsverminderingen) is het op peil houden van investeringen.

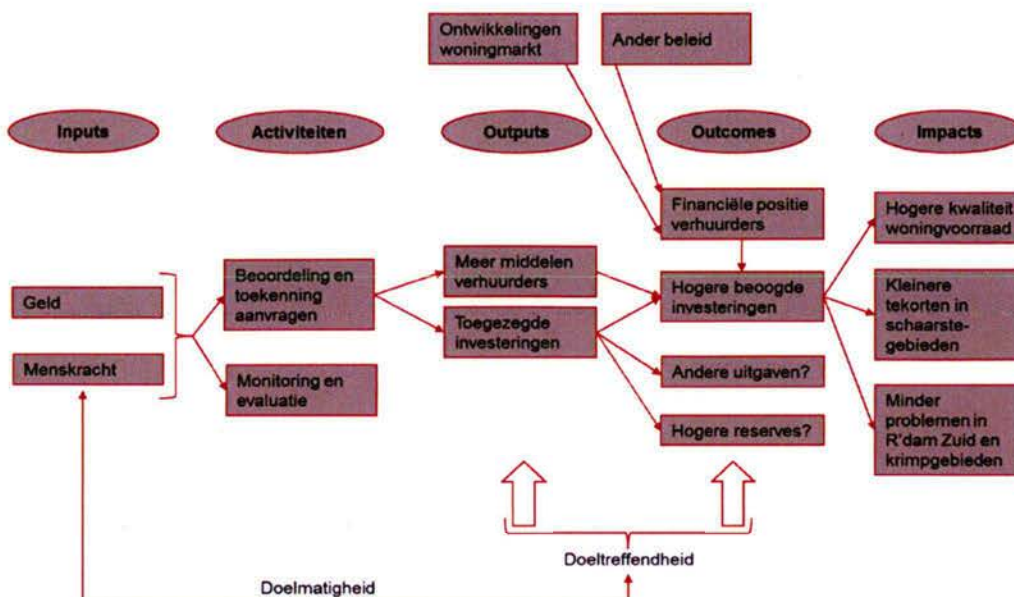
Elke investeringscategorie van de heffingsvermindering heeft een subdoel. Voor krimpgebieden is de regeling met name bedoeld om leegstand en verloedering tegen te gaan. Voor Rotterdam Zuid wordt beoogd om de leefomgeving van bewoners in Rotterdam Zuid te verbeteren (Kamerstuk 32 847, nr. 76). Zoals in het Nationaal Programma Rotterdam Zuid wordt omschreven heeft men de ambitie om in 2031 Rotterdam-Zuid een locatie te maken waar iedere doelgroep (hoge en lage inkomens, jong en oud, etc.) een goede woning in een prettig woonmilieu kan vinden. Om dit te bereiken is als doel gesteld om 35.000 woningen te verbeteren door middel van renovatie, samenvoegen of sloop-nieuwbouw (NPRZ, 2019). Vanaf 2017 is hier de investeringscategorie nieuwbouw onder de eerste aftoppingsgrens voor heel Nederland aan toegevoegd. Het voornaamste doel van de investeringscategorie nieuwbouw is om de schaarste aan woningen in Nederland tegen te gaan en de woningkwaliteit (met name in relatie tot duurzaamheid) te verbeteren. Ten slotte is de regeling ook (voor Nederland als geheel) bedoeld als ondersteuning voor de omvorming (transformatie) van leegstaand vastgoed zoals kantoren of zorginstellingen naar huurwoningen. Voordeel hierbij is dat leegstand en verloedering van gebouwen wordt tegengegaan en tegelijkertijd de voorraad huurwoningen zal toenemen.

2.1.2 *Beleidstheorie*

Op basis van de doelstellingen van de heffingsvermindering wordt in figuur 2.1 de beleidstheorie ('theory of change') weergegeven. Deze laat zien hoe inputs (geld, menskracht) leiden tot outputs (heffingsverminderingen), die op hun beurt invloed hebben op outcomes (investeringen) en impacts (woonkwaliteit). Daarnaast laat de beleidstheorie zien welke exogene factoren de uitkomsten kunnen beïnvloeden. Dit speelt vooral bij de outcomes en impacts.

Elke pijl in de figuur is een mogelijk oorzakelijk verband. In het onderzoek ligt de focus op de verbanden die de vermindering van de verhuurderheffing koppelen aan de investeringen die daardoor worden ondersteund. Daardoor komt de doeltreffendheid in beeld waar het gaat om outputs en outcomes. De doelmatigheid wordt zichtbaar aan de hand van de verhouding tussen outputs respectievelijk outcomes en de daarvoor ingezette middelen.

Figuur 2.1 Beleidstheorie voor heffingsvermindering bij de verhuurderheffing



2.2 Beoordeling en toekenning middelen

2.2.1 Relevante locaties en type investeringen

De hoogte van de vermindering verhuurderheffing en de indieningstermijn hangt af van de hoogte van de investering in de huurwoningen en de locatie van de huurwoningen. Afhankelijk van de investeringscategorie kunnen nadere voorwaarden gelden voor huurprijzen lager of hoger dan en/of gelijk aan de 1e aftoppingsgrens. Afhankelijk van de locatie van de huurwoningen krijgt een belastingplichtige verhuurder vermindering voor een of meerdere investeringen.

In onderstaande tabel is per onderscheiden locatie inzichtelijk gemaakt welke investeringen relevant zijn. De onderscheiden categorieën en locaties geven tegelijkertijd inzicht in de gekozen "maatschappelijk dringende kwesties" en hiervan af te leiden (beleids)doelen.

Tabel 2.1 Overzicht relevante locaties en type investeringen

Investering per gebied	Rotterdam Zuid a)	Krimpgebieden a)	Schaarste gebieden a)	Nederland
1. Verbouw van niet voor bewoning bestemde ruimten tot huurwoningen	Ja	Ja	Ja	Ja
2. Sloop van huurwoningen	Ja	Ja	Nee	Nee
3. Samenvoeging van huurwoningen	Ja	Ja	Nee	Nee
4. Nieuwbouw huurwoningen hoger/gelijk 1 ^e aftoppingsgrens	Ja	Nee	Nee	Nee
5. Nieuwbouw huurwoningen lager dan 1 ^e aftoppingsgrens	Ja	Ja	Ja	Ja
6. Kleinschalige verbouw van huurwoningen	Ja	Nee	Nee	Nee
7. Grootschalige verbouw van huurwoningen	Ja	Nee	Nee	Nee

a) Gebiedsafbakeningen en een nadere toelichting bij de randvoorwaarden zijn opgenomen in

<https://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/voorwaarden-vermindering-verhuurderheffing>

2.3 Uitvoering regeling

De regeling wordt, in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken, uitgevoerd door RVO.nl. De regeling is bedoeld voor corporaties en particuliere verhuurders van huurwoningen onder de liberalisatiegrens. Om voor heffingsvermindering in aanmerking te komen moet er aan een aantal voorwaarden worden voldaan.

De aanvrager moet belastingplichtig zijn in het kader van de verhuurderheffing. Dit houdt onder meer in dat de belastingplichtige meer dan 50 woningen verhuurt en het gaat om huurwoningen met een huurprijs die niet hoger is dan de liberalisatiegrens.⁶

De hoogte van de vermindering verhuurderheffing en de indieningstermijn hangen af van de hoogte van de investering in de huurwoningen en de locatie van de huurwoningen. Bovendien is voor enkele investeringscategorieën het bedrag na 1 april 2017 aangepast.

Tabel 2.2 Overzicht relevante locaties en type investeringen

Heffingsvermindering per gebied	Rotterdam Zuid	Krimp-gebieden	Schaarste gebieden	Nederland
1. Verbouw van niet voor bewoning bestemde ruimten tot huurwoningen	€ 10.000			
2. Sloop van huurwoningen	€ 15.000 a) € 25.000 b)			
3. Samenvoeging van huurwoningen	€ 15.000 a) € 25.000 b)			
4. Nieuwbouw huurwoningen hoger/gelijk 1 ^e aftoppingsgrens	€ 25.000			
5. Nieuwbouw huurwoningen lager dan 1 ^e aftoppingsgrens	€ 25.000 a) € 35.000 b)	€ 10.000	€ 20.000	€ 10.000
6. Kleinschalige verbouw van huurwoningen	€ 10.000			
7. Grootschalige verbouw van huurwoningen	€ 15.000 a) € 25.000 b)			

a) voor 1-4-2017

b) na 1-4-2017

De aanvrager kan een voorgenomen investering digitaal aanmelden bij RVO.nl. Elke voorgenomen investering/huurwoning moet apart vermeld worden. Bij die melding moet de datum van de omgevingsvergunning vermeld worden indien de investering vergunningsplichtig is. RVO.nl controleert vervolgens of de gemelde voorgenomen investering in aanmerking komt voor de regeling. Indien de investering in aanmerking komt voor de heffingsvermindering stuurt het RVO.nl een voorlopige investeringsverklaring. De behandeltermijn voor een melding is acht weken.

Vervolgens voert de aanvrager de voorgenomen investering uit. Voor verschillende soorten investeringen gelden verschillende realisatietermijnen, variërend van 3 tot 5 jaar. Voor sloop, samenvoeging en kleinschalige verbouw geldt de termijn van 3 jaar. Voor nieuwbouw van huurwoningen, grootschalige verbouw en verbouw van niet voor bewoning bestemde ruimten tot huurwoningen geldt de termijn van 5 jaar. Na de uitvoering van de investering kan deze via een digitaal loket aangemeld worden. RVO.nl controleert dan op basis van onder andere vergunning, werkzaamheden, facturen en betaalbewijzen of er is voldaan aan de voorwaarden van de regeling. Wanneer dit het geval is ontvangt de aanvrager een definitieve investeringsverklaring.

⁶ Voor 2018 ging het om meer dan 10 woningen.

Met de definitieve investeringsverklaring kan het bedrag van de verhuurderheffing worden verminderd met het in de verklaring opgenomen bedrag van de heffingsvermindering. Die heffingsvermindering kan maximaal tot en met 3 jaar na het jaar waarin de definitieve investeringsverklaring is ontvangen, verwerkt worden in de aangifte verhuurderheffing.

3 Doeltreffendheid

3.1 Inleiding

Om de doeltreffendheid (effectiviteit) van het instrument heffingsvermindering te beoordelen wordt onderzocht wat de resultaten zijn geweest van de heffingsverminderingen. Hierbij wordt gekeken naar de vraag in hoeverre er gebruik van de heffingsvermindering is gemaakt en hoe de regeling heeft bijgedragen aan de algemene opgaven en daarbij behorende doelen van het beleid. De uitgevoerde verklarende analyse toont aan of er een causaal verband is tussen heffingsverminderingen en investeringen. In het volgende hoofdstuk zal op de doelmatigheid van de heffingsvermindering worden ingegaan.

3.2 Algemeen beeld doelbereik

De verhuurderheffing legt in combinatie met andere ontwikkelingen, zoals duurzaamheidsambities en stijgende bouwkosten, druk op het investeringsvermogen van verhuurders. Het instrument heffingsvermindering is een faciliteit die is bedoeld om de investeringen van verhuurders in maatschappelijke dringende kwesties op peil te houden. Naast het algemene doel van het op peil houden van investeringen, heeft elke investeringscategorie binnen de heffingsvermindering ook één of meerdere opgaven waar de heffingsvermindering aan bij zou moeten dragen. Deze opgaven en het feitelijk gebruik worden in de hiernavolgende subparagrafen nader toegelicht.

3.2.1 Gebruik en aanvragen

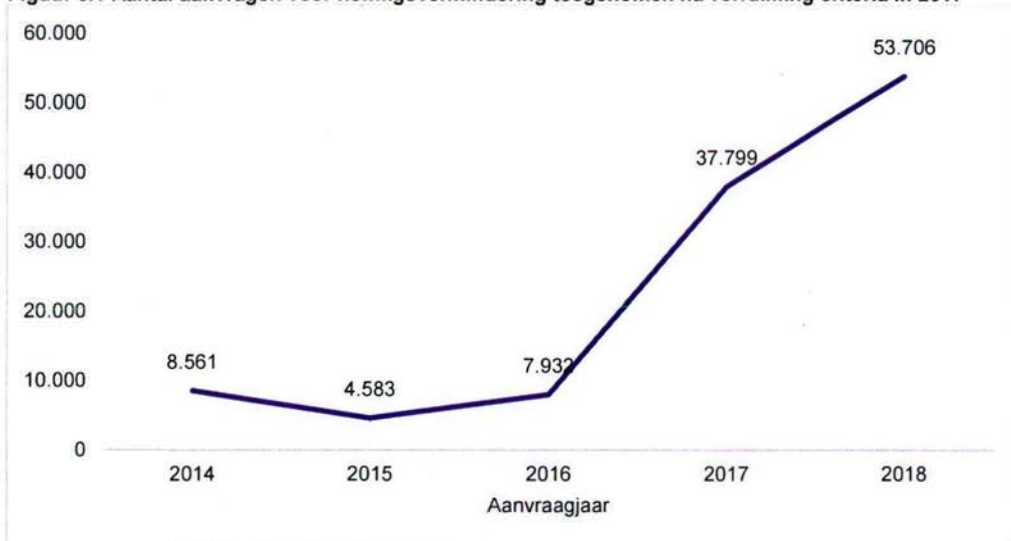
Er hebben 246 van de 320 corporaties (77%) in Nederland gebruik gemaakt van de heffingsvermindering. Daarentegen hebben 74 corporaties (23% van het totaal) van de corporaties geen gebruik gemaakt van de heffingsvermindering. Dit zijn voor een groot deel kleinere corporaties (t/m grootteklasse S volgens de Aedes indeling). Er zijn ook enkele grotere corporaties die geen gebruik hebben gemaakt van de regeling. Dit betreft een aantal corporaties die bijvoorbeeld onder verscherpt financieel toezicht stonden en daardoor niet konden investeren.

Uit data van RVO.nl blijkt dat er tot 1 juli 2018⁷ in totaal 112.581 aanvragen voor een heffingsvermindering zijn ingediend door 248 woningcorporaties en andere verhuurders. Voor elke woning moet apart een aanvraag worden ingediend. In totaal is 75 procent van de aanvragen door een woningcorporatie ingediend en de resterende 25 procent door een ander type verhuurder.

Het aantal aanvragen bedroeg jaarlijks tussen de 4.500 en 8.500 in 2014 t/m 2016, maar is substantieel gestegen vanaf 2017 (Figuur 3.1). Dit komt door een uitbreiding van de criteria vanaf 2017. Zo kwamen aanvragen voor nieuwbouw en verbouw tot huurwoningen niet alleen voor Rotterdam Zuid, maar ook voor andere regio's in aanmerking voor een heffingsvermindering. Daarnaast is het bedrag van de heffingsvermindering in 2017 verhoogd, waardoor het aantrekkelijker werd om een heffingsvermindering aan te vragen.

⁷ De sluitingsdatum voor het aanvragen van de heffingsverminderingen.

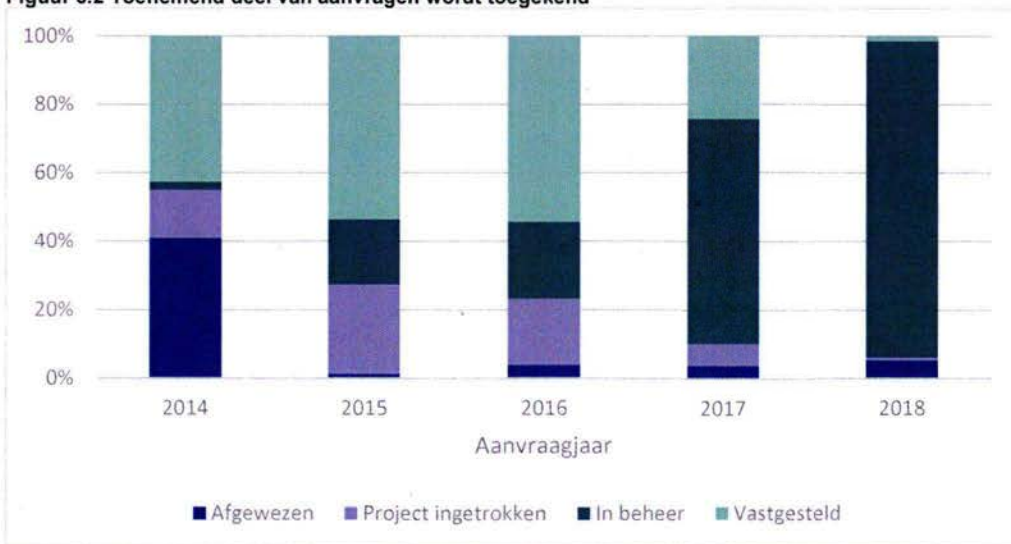
Figuur 3.1 Aantal aanvragen voor heffingsvermindering toegenomen na verruiming criteria in 2017



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*.
De getallen in de grafiek verwijzen naar het totaal aantal aanvragen per jaar.

In 2014 werd ongeveer 40 procent van de aanvragen nog afgewezen, maar vanaf 2015 zijn er relatief weinig afwijzingen geweest (Figuur 3.2). Blijkbaar hebben de betreffende partijen aan het systeem moeten wennen en zijn de ingediende aanvragen na verloop van tijd van betere kwaliteit geworden. Een klein deel van de aanvragen is ingetrokken en jaarlijks is tussen de 40 en 90 procent van de aanvragen toegekend. De aanvragen die 'in beheer' zijn, zijn toegekend maar er is nog geen definitieve investeringsverklaring ontvangen door de verhuurder, bijvoorbeeld omdat het project nog niet afgerond is. Indien de aanvraag is 'vastgesteld', dan is het de investeringsverklaring ook ontvangen. Zowel projecten in beheer als vastgestelde projecten zijn dus toegekend.

Figuur 3.2 Toenemend deel van aanvragen wordt toegekend

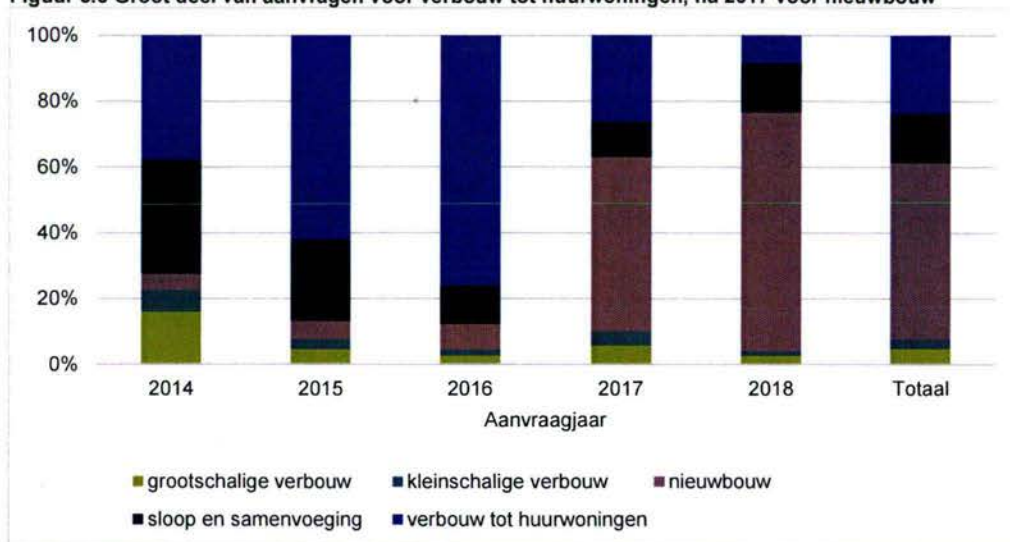


Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*.
Op de linker-as staat het aandeel aanvragen per dossierstatus. Aanvragen in beheer en vastgestelde aanvragen zijn beiden toegekend.

Figuur 3.3 laat zien dat in 2014, 2015 en 2016 de meeste aanvragen werden gedaan voor de verbouw tot huurwoning, in 2016 bedroeg dat zelfs 76 procent. Van de aanvragen voor verbouw tot huurwoningen is 68 procent gedaan door particuliere verhuurders, en 32 procent door woningcorporaties. Met ingang van 2017 zijn er meer aanvragen voor nieuwbouw gekomen, aangezien vanaf 2017 de criteria zijn verruimd.

Daarnaast is de tegemoetkoming in 2017 verhoogd, wat te zien is in een toename in alle categorieën. Ongeveer 70 procent van alle aanvragen in 2018 betrof een nieuwbouwproject.

Figuur 3.3 Groot deel van aanvragen voor verbouw tot huurwoningen, na 2017 voor nieuwbouw



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*.

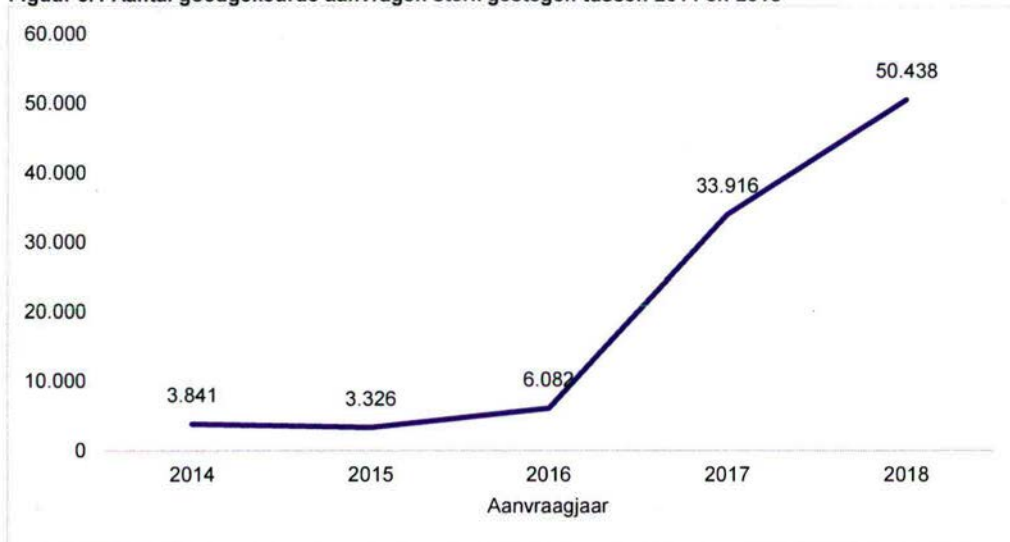
Op de linkeras staat het aandeel aanvragen per investeringscategorie. De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1^e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1^e aftoppingsgrens'. In de figuur zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1^e aftoppingsgrens.

Voor 2017 konden alleen in Rotterdam-Zuid heffingsverminderingen voor nieuwbouwprojecten worden aangevraagd. Dit betrof zowel nieuwbouw boven de eerste aftoppingsgrens als nieuwbouw onder de eerste aftoppingsgrens. Vanaf 2017 konden ook in andere regio's heffingsverminderingen voor nieuwbouw onder de eerste aftoppingsgrens worden aangevraagd. Dit leidde tot een grote toename in aanvragen voor heffingsverminderingen voor nieuwbouw vanaf 2017. In Rotterdam-Zuid was er ook een grote toename in aanvragen, maar dit betrof vooral aanvragen voor nieuwbouw boven de eerste aftoppingsgrens.

Toegekende aanvragen

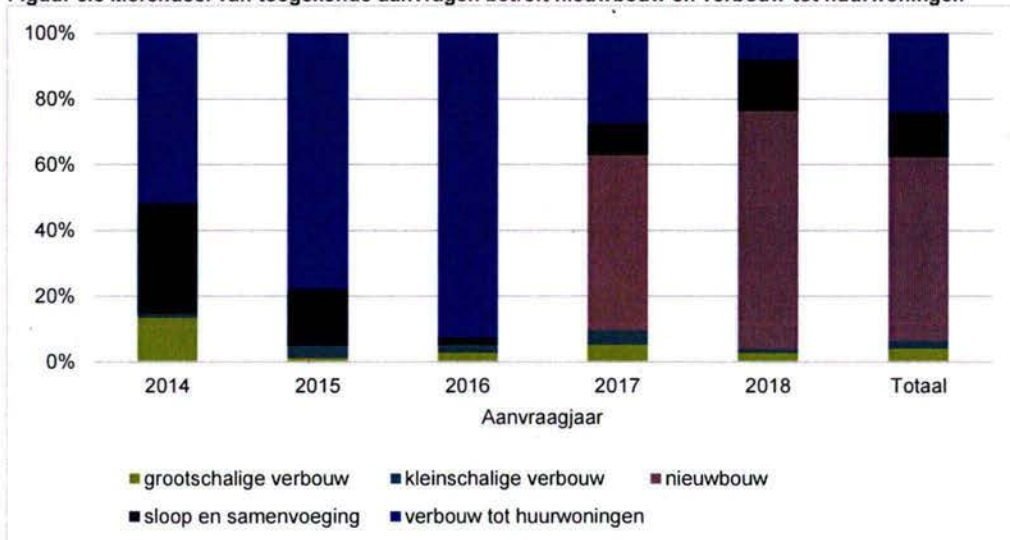
Het aantal toegekende aanvragen is van 2014 tot 2018 sterk toegenomen (Figuur 3.4). Voor 2017 en 2018 is het grootste deel hiervan nog in beheer. Toegekende aanvragen zijn in beheer als er nog geen definitieve investeringsverklaring is afgegeven en zijn vastgesteld als er wel een definitieve investeringsverklaring is afgegeven. De meeste toegekende aanvragen zijn voor de verbouw tot huurwoningen, nieuwbouw en sloop (Figuur 3.5). In 2017 en 2018 betrof een aanzienlijk deel van de toegekende aanvragen nieuwbouw.

Figuur 3.4 Aantal goedgekeurde aanvragen sterk gestegen tussen 2014 en 2018



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*.
De getallen in de grafiek verwijzen naar het totaal aantal toegekende aanvragen per jaar.

Figuur 3.5 Merendeel van toegekende aanvragen betreft nieuwbouw en verbouw tot huurwoningen

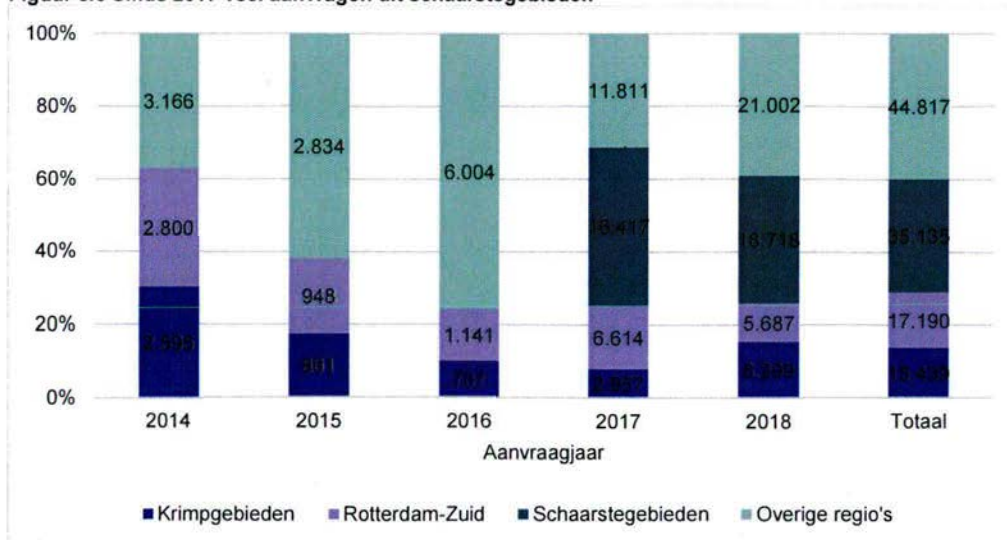


Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*.
Op de linker as staat het aandeel aanvragen per investeringscategorie. De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1^e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1^e aftoppingsgrens'. In de figuur zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1^e aftoppingsgrens.

Aantal aanvragen per regio

Ongeveer 13 procent van alle toegekende aanvragen is voor een project in krimpgebieden en 12 procent voor projecten in Rotterdam-Zuid (Figuur 3.6). Vanaf 2017 komen projecten in de rest van Nederland ook in aanmerking voor een heffingsvermindering. Het aandeel van de aanvragen in schaarstegebieden bedraagt 34 procent van het totaal aantal toegekende aanvragen. Van alle toegekende aanvragen is 41 procent voor een project in overige regio's in Nederland.

Figuur 3.6 Sinds 2017 veel aanvragen uit schaarstegebieden

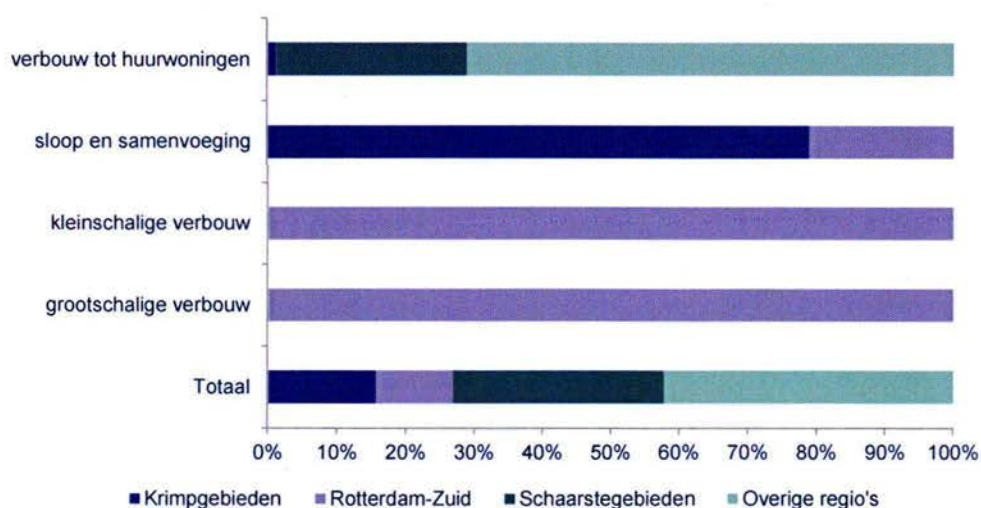


Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*.

Op de linker as staat het aandeel aanvragen per regio. De getallen in de grafiek verwijzen naar het aantal aanvragen per regio per jaar.

Aanvragen voor verbouw tot huurwoningen (onder de eerste aftoppingsgrens) zijn voornamelijk toegekend in schaarstegebieden en in overige regio's, slechts een klein deel was bestemd voor krimpgebieden en Rotterdam-Zuid (Figuur 3.7). Daarentegen konden heffingsverminderingen voor sloop en samenvoeging uitsluitend in krimpgebieden en Rotterdam-Zuid worden aangevraagd. De helft van de aanvragen voor een nieuwbouwproject betrof nieuwbouw in schaarstegebieden en ruim 40 procent betrof nieuwbouw in een overige regio. Ongeveer 10 procent van de aanvragen voor nieuwbouw had betrekking op krimpgebieden en Rotterdam-Zuid.

Figuur 3.7 Merendeel aanvragen verbouw tot huurwoningen en nieuwbouw voor schaarstegebieden en overige regio's



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*.

Op de as staat het aandeel van regio's in totale aanvragen per investeringscategorie. De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1^e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1^e aftoppingsgrens'. In de figuur zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1^e aftoppingsgrens.

Het gebruik van de heffingsvermindering verschilt per gebied. In Tabel 3.1 wordt weergegeven hoe het gebruik van de regeling per gebied zich verhoudt tot de grootte van het corporatiebezit in dat gebied. De tabel laat zien dat er ten opzichte van de grootte van het bezit relatief veel heffingsvermindering is aangevraagd en toegekend in met name krimpgebieden en Rotterdam-Zuid. In absolute zin is er veel

aangevraagd en toegekend in schaarstegebieden, maar daar bevindt zich ook een groot deel van het corporatiebezit in Nederland. In de overige regio's in Nederland is relatief weinig aangevraagd en toegekend als dit wordt afgezet tegen het grote aandeel corporatiebezit in dit gebied.

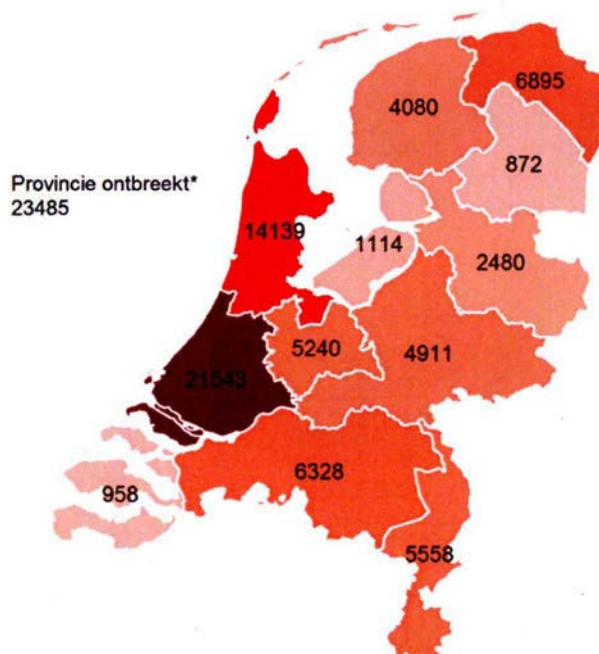
Tabel 3.1 Gebruik heffingsvermindering door woningcorporaties: versus grootte corporatiebezit per gebied

Regio	Woning- voorraad per 1/1/2018	Woning- voorraad %	Aantal aanvragen	Aantal aanvragen toegekend	Heffings- verminde- ring bedrag	Heffings- verminde- ring bedrag toe- gewezen
Krimpgebied	164.190	7,1%	17,5%	16,6%	21,4%	20,8%
Rotterdam-Zuid	50.290	2,2%	17,9%	14,6%	21,4%	18,5%
Schaarstegebieden	792.317	34,2%	32,0%	35,1%	37,5%	40,6%
Overige regio's NL	1.311.876	56,6%	32,5%	33,7%	19,7%	20,1%
Totaal (absoluut)	2.318.673	2.318.673	84.216	73.238	€ 1.39 mld.	€ 1.23 mld.

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings* en CBS Statline (2019).

De meeste toegekende aanvragen zijn gedaan voor projecten in Zuid-Holland en Noord-Holland (Figuur 3.8). Groningen en Noord-Brabant volgen ver daarachter en in Flevoland, Zeeland en Drenthe zijn de minste aanvragen toegekend. Deze verdeling naar provincies volgt ook uit het woningbezit per provincie, en uit de opzet van de heffingsverminderingen (Figuur 3.9). Rotterdam-Zuid is een speciale regio voor heffingsverminderingen en dit is terug te zien in de cijfers voor Zuid-Holland. Overigens zijn ruim 23 duizend aanvragen, 24 procent van het totaal, niet in te delen naar provincie, met name aanvragen voor nieuwbouw. De verdeling van het aantal aanvragen naar provincie is dus indicatief.

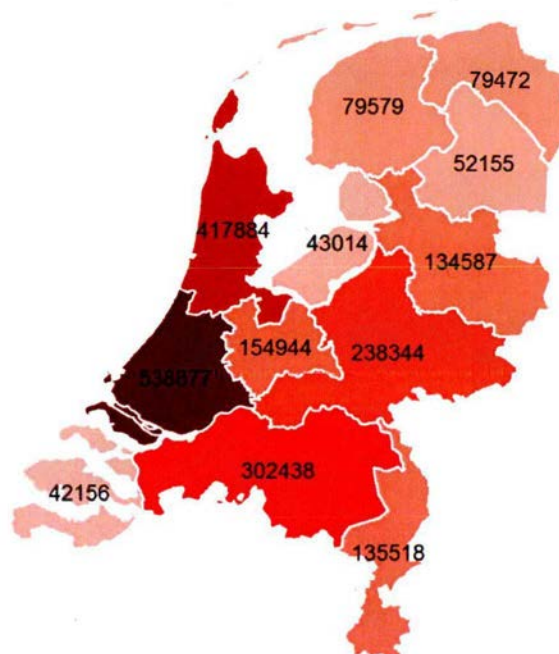
Figuur 3.8 Meeste aanvragen toegewezen in Zuid-Holland en Noord-Holland



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*. De getallen in de tekst verwijzen naar aantal toegekende aanvragen per provincie.

* De provincie is bepaald op basis van de postcode in RVO.nl (2019) *Voorgenomen investerings*. Voor een groot aantal aanvragen, voornamelijk aanvragen voor nieuwbouw, was er echter geen postcode bekend en kon er dus geen indeling naar provincie worden gemaakt. Deze aanvragen zijn aangegeven onder "Provincie ontbreekt".

Figuur 3.9 Verdeling woningbezit over provincies



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2019). Aantal woningen in bezit van woningcorporaties per provincie in 2017.

Beoogde budget voor heffingsvermindering

Het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties beoogde om vanaf 2014 € 280 miljoen aan heffingsvermindering uit te keren. Vanaf 1 april 2017 is dit bedrag opgehoogd met € 418,5 miljoen. Het doel van deze verminderings is het stimuleren van de aanpak van maatschappelijk dringende kwesties. In totaal is beoogd dat € 698,5 miljoen uitgekeerd gaat worden aan heffingsverminderingen. Indien er meer aanvragen worden goedgekeurd dan verwacht, dus ook meer heffingsverminderingen worden toegekend dan het initieel geraamde bedrag, zullen deze heffingsverminderingen volledig uitgekeerd worden. Het is dus mogelijk dat er meer dan € 698,5 miljoen aan heffingsverminderingen worden toegekend.

Vanwege het aantal aanmeldingen werd de mogelijkheid tot aanvraag voor heffingsvermindering per 1 juli 2018 stopgezet. De aankondiging en de achtergrond daarvan is opgenomen in de bijbehorende Kamerbrief⁸. Dit betekent dat de regeling per 1 juli 2018 is gesloten voor aanmeldingen voor voorgenomen investeringen. Tot 1 juli 2018 kon van de regeling gebruik gemaakt worden en konden nog aanvragen worden ingediend.

Aangevraagde heffingsverminderingen

Tot en met 2018 was er in totaal voor ongeveer € 1,7 miljard aan heffingsverminderingen aangevraagd (Tabel 3.2). Het grootste deel hiervan is in 2017 en 2018 aangevraagd, namelijk bijna € 1,5 miljard. Gemiddeld is er rond € 15.480 heffingsvermindering per woning aangevraagd. Het gemiddelde bedrag per aanvraag is in 2017 en 2018 toegenomen, wat logisch is gezien de verhoging van de bedragen per 2017. In schaarstegebieden en overige regio's zijn heffingsverminderingen vooral voor nieuwbouw aangevraagd. De gemiddelde heffingsvermindering per aanvraag in deze categorie is met € 15.538 hoger dan het jaarlijks gemiddelde voor 2014 tot 2016 (zie Tabel 3.3)

⁸ <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2018/04/16/kamerbrief-over-stand-van-zaken-heffingsverminderingen-verhuurderheffing>

Tabel 3.2 Verhuurders hebben voor € 1,7 miljard aan heffingsverminderingen aangevraagd

Aanvraagjaar	Totale heffingsvermindering	Aandeel van totaal	Aantal aanvragen	Gemiddelde heffingsvermindering per aanvraag
2014	€ 109.445.000	6 %	8.561	€ 12.784
2015	€ 53.830.000	3 %	4.583	€ 11.746
2016	€ 88.070.000	5 %	7.932	€ 11.103
2017	€ 612.395.000	35 %	37.799	€ 16.201
2018	€ 879.025.000	50 %	53.706	€ 16.367
Totaal	€ 1.742.765.000	100 %	112.581	€ 15.480

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*.

Som van jaren kan afwijken van totaal door afrondingen.

Navolgende tabel geeft weer dat meer dan de helft van alle heffingsverminderingen (ongeveer € 959 miljoen) is aangevraagd voor nieuwbouw. Voor sloop en verbouw tot huurwoningen is ook relatief veel aangevraagd, respectievelijk € 373 miljoen en € 266 miljoen. Gemiddeld is er per aanvraag € 15.480 aan heffingsvermindering aangevraagd. Het gemiddeld aangevraagde bedrag is het hoogst bij sloop, samenvoeging en grootschalige verbouw. Het bedrag per woning is het laagst voor kleinschalige verbouw en verbouw tot huurwoningen. De bedragen per aanvraag komen overeen met de bedragen in de wet, of zijn gemiddelden van verschillende bedragen in de wet (zie ook hoofdstuk 2).

Tabel 3.3 De helft van de totaal aangevraagde heffingsverminderingen is voor nieuwbouw

Investeringscategorie	Totale heffingsvermindering	Aandeel van totaal	Aantal aanvragen	Gemiddelde heffingsvermindering per aanvraag
Grootschalige verbouw	€ 112.995.000	6 %	5.436	€ 20.786
Kleinschalige verbouw	€ 32.820.000	2 %	3.282	€ 10.000
Nieuwbouw	€ 958.625.000	55 %	60.307	€ 15.896
Sloop en samenvoeging	€ 372.695.000	21 %	16.993	€ 21.932
Verbouw tot huurwoningen	€ 265.630.000	15 %	26.563	€ 10.000
Totaal	€ 1.742.765.000	100 %	112.581	€ 15.480

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*.

De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1^e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1^e aftoppingsgrens'. In de tabel zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1^e aftoppingsgrens.

Toegewezen heffingsverminderingen

In totaal is er € 1,5 miljard toegewezen aan heffingsverminderingen (Tabel 3.4). De verdeling per jaar is ongeveer gelijk aan de verdeling in Tabel 3.2. Ruim € 870 miljoen aan heffingsverminderingen is toegewezen aan nieuwbouwprojecten (Tabel 3.5). Daarnaast is ruim € 300 miljoen toegewezen voor verbouw sloop en ongeveer € 236 miljoen voor verbouw tot huurwoningen. Voor grootschalige en kleinschalige verbouw is ongeveer € 113 miljoen aan heffingsverminderingen toegewezen.

Het toegewezen bedrag (€ 1,5 miljard) is aanzienlijk hoger dan het eerder beoogde bedrag (afgerond € 0,7 miljard). Doordat niet alle voorlopige heffingsverminderingen omgezet gaan worden in definitieve heffingsverminderingen, kan het bedrag van € 1,5 miljard in de loop van de tijd nog verminderen. Sommige aanvragen voldoen niet meer aan de eisen, halen de termijnen niet, of worden om andere redenen niet definitief gerealiseerd. Alle aanvragen die wel voldoen aan alle eisen en termijnen, krijgen de volledige heffingsvermindering toegekend.

Tabel 3.4 Verhuurders hebben voor € 1,5 miljard aan heffingsverminderingen toegewezen gekregen

Aanvraagjaar	Totale heffingsvermindering	Aandeel van totaal	Aantal aanvragen	Gemiddelde heffingsvermindering per aanvraag
2014	€ 47.450.000	3 %	3.841	€ 12.354
2015	€ 36.345.000	2 %	3.326	€ 10.928
2016	€ 62.400.000	4 %	6.082	€ 10.260
2017	€ 548.585.000	36 %	33.916	€ 16.175
2018	€ 834.740.000	55 %	50.438	€ 16.550
Totaal	€ 1.529.520.000	100 %	97.603	€ 15.671

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen Investerings.

Tabel 3.5 Totaal toegewezen heffingsverminderingen per investeringscategorie

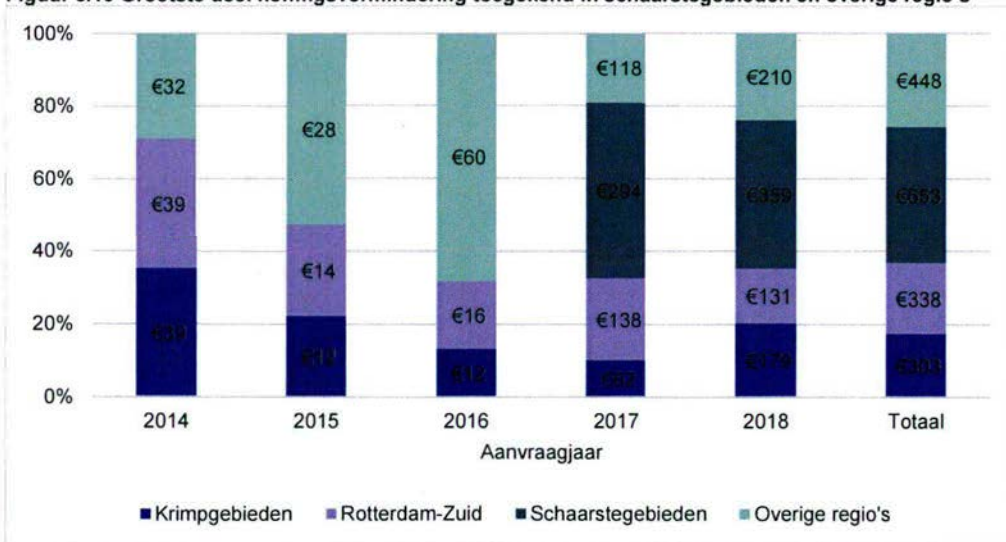
Investeringscategorie	Totale heffingsvermindering	Aandeel van totaal	Aantal aanvragen	Gemiddelde heffingsvermindering per aanvraag
Grootschalige verbouw	€ 89.585.000	6 %	3.938	€ 22.749
Kleinschalige verbouw	€ 23.240.000	2 %	2.324	€ 10.000
Nieuwbouw	€ 873.495.000	57 %	54.669	€ 15.978
Sloop en samenvoeging	€ 307.520.000	20 %	13.104	€ 23.468
Verbouw tot huurwoningen	€ 235.680.000	15 %	23.568	€ 10.000
Totaal	€ 1.529.520.000	100 %	97.603	€ 15.671

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen Investerings.

Toegewezen heffingsvermindering per regio

Het grootste deel van de toegewezen heffingsvermindering heeft betrekking op schaarstegebieden en overige regio's, namelijk 1,1 miljard euro (Figuur 3.10). Krimpgebieden en Rotterdam-Zuid hebben een gelijk aandeel in de heffingsvermindering. Dit beeld komt goed overeen met de verdeling van toegewezen aanvragen per regio.

Figuur 3.10 Grootste deel heffingsvermindering toegekend in schaarstegebieden en overige regio's

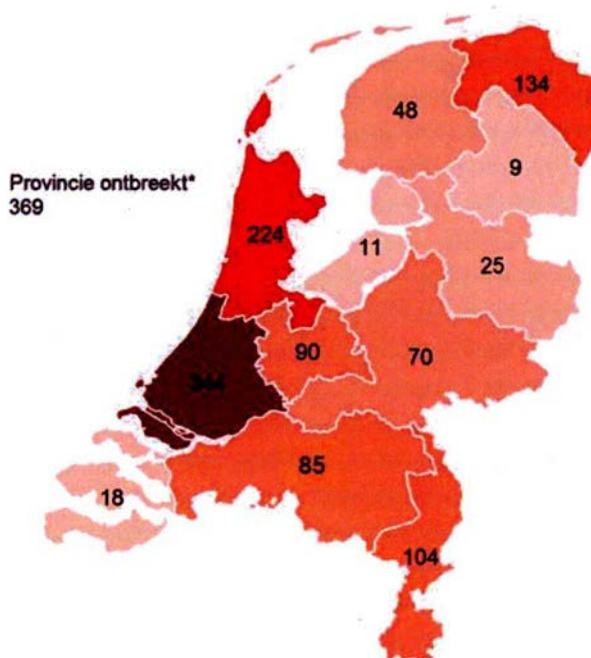


Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen Investerings. De getallen in de tekst verwijzen naar toegekende heffingsvermindering per regio per jaar, in miljoenen euro's.

Zuid-Holland heeft met € 344 miljoen de meeste heffingsvermindering toegewezen gekregen van alle provincies (Figuur 3.11). Dit komt vooral doordat Rotterdam-Zuid een specifieke regio was voor de heffingsverminderingen. Noord-Holland en Groningen hebben ook relatief veel heffingsvermindering toegekend gekregen, en Zeeland, Flevoland en Drenthe het minste.

Er lijkt sprake van een herverdelingseffect van provincies als Drenthe, Flevoland en Zeeland naar Groningen, Noord-Holland en Zuid-Holland. Omdat de heffingsvermindering wordt gefinancierd door een tariefstijging van de verhuurderheffing, gaan provincies met weinig heffingsvermindering er relatief gezien op achteruit, terwijl de financiële positie van verhuurders in provincies met veel heffingsvermindering het minst achteruit gaat. Voor Noord-Holland en Zuid-Holland speelt ook mee dat zij het grootste inwoneraantal hebben en er dus ook meer woningen zijn. Een andere kanttekening die hierbij gemaakt moet worden is dat verhuurders in bijvoorbeeld Zuid-Holland en Noord-Holland in veel gevallen ook meer verhuurderheffing betalen, omdat gemiddeld genomen de WOZ-waarde van het bezit in deze regio's hoger ligt en hard is gestegen in de afgelopen jaren. Al deze factoren spelen mee in het verdelingseffect. Voor die factoren zijn geen correcties uitgevoerd en om daar uitspraken over te doen zou dit nader onderzocht moeten worden. Overigens is voor € 369 miljoen aan heffingsvermindering, 24 procent van het totaal, niet in te delen naar provincie, met name aanvragen voor nieuwbouw. De verdeling van de heffingsvermindering naar provincie is dus indicatief.

Figuur 3.11 Meeste heffingsvermindering toegewezen in Zuid-Holland en Noord-Holland



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*. De getallen in de tekst verwijzen naar toegekende heffingsvermindering per regio per jaar, in miljoenen euro's.

* De provincie is bepaald op basis van de postcode in RVO.nl (2019) *Voorgenomen investeringen*. Voor een groot aantal aanvragen, voornamelijk aanvragen voor nieuwbouw, was er echter geen postcode bekend en kon er dus geen indeling naar provincie worden gemaakt. Deze aanvragen zijn aangegeven onder "Provincie ontbreekt".

De opdeling naar woningwetregio laat zien dat de verdeling van het aantal toegekende aanvragen en heffingsvermindering evenredig is aan het woningbezit in die woningwetregio (Tabel 3.6). Het aandeel in toegekende aanvragen en toegekende heffingsvermindering per woningwetregio komt redelijk overeen met het aandeel woningbezit. Er zijn echter een aantal verschillen. De regio Arnhem en Nijmegen, Fryslân, Oost-Nederland en Zwolle – Stedendriehoek hadden een lager aandeel in het aantal aanvragen dan in het woningbezit. Aan de andere kant hadden Fryslân, Groningen en Drenthe, Haaglanden, Midden-Holland en Rotterdam, en metropoolregio Eindhoven relatief veel aanvragen. Dit wordt mede verklaard door de

inrichting van de heffingsvermindering, aangezien er veel aanvragen uit Rotterdam-Zuid en Krimpgebieden zijn toegewezen.

Tabel 3.6 Relatief veel aanvragen toegewezen in Haaglanden Midden-Holland Rotterdam, Groningen Drenthe en metropoolregio Eindhoven

Woningwetregio	Bezit	Toegekende aanvragen	Heffings-vermindering	Aandeel bezit	Aandeel toegekende aanvragen	Aandeel heffings-vermindering
Amersfoort Noord-Veluwe Zeewolde	29.039	1.606	€ 27.410.000	1 %	2 %	2 %
Arnhem Nijmegen	85.417	948	€ 9.720.000	4 %	1 %	1 %
Drechtsteden Hoekse Waard	46.621	336	€ 3.360.000	2 %	0 %	0 %
Food Valley	31.473	1.285	€ 24.350.000	1 %	2 %	2 %
Fryslân	74.970	3.629	€ 43.805.000	3 %	5 %	4 %
Groningen Drenthe	130.996	7.229	€ 121.025.000	6 %	10 %	10 %
Haaglanden Midden-Holland Rotterdam	415.066	15.690	€ 279.300.000	19 %	22 %	23 %
Holland Rijnland	51.669	1.543	€ 29.460.000	2 %	2 %	2 %
Limburg	134.080	5.759	€ 105.230.000	6 %	8 %	9 %
Metropoolregio Amsterdam	401.837	13.043	€ 231.545.000	18 %	18 %	19 %
Metropoolregio Eindhoven	93.207	5.482	€ 102.740.000	4 %	8 %	8 %
Noord-Holland Noord	81.717	2.406	€ 36.550.000	4 %	3 %	3 %
Noordoost Brabant	83.553	2.172	€ 41.010.000	4 %	3 %	3 %
Oost Nederland	100.580	1.754	€ 23.305.000	5 %	2 %	2 %
U16	141.829	3.710	€ 61.710.000	6 %	5 %	5 %
West-Brabant en Hart van Brabant	129.638	2.690	€ 26.900.000	6 %	4 %	2 %
Woongaard	47.109	594	€ 10.790.000	2 %	1 %	1 %
Zeeland	38.699	933	€ 17.310.000	2 %	1 %	1 %
Zwolle - Stedendriehoek	101.459	1.567	€ 19.710.000	5 %	2 %	2 %
Ontbreekt	0	113	€ 1.430.000	0 %	0 %	0 %
Totaal	2.218.959	72.489	€ 1.216.660.000	100 %	100 %	100 %

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen Investerings*.

Aantal toegekende aanvragen van woningcorporaties, opgesplitst naar woningwetregio. Het woningbezit per woningwetregio is voor 2017. Een aantal woningcorporaties zijn actief in meerdere woningmarktregio's, in dat geval is het bezit en het aantal aanvragen toegekend aan de woningwetregio waar die woningcorporatie het grootste bezit heeft.

Gerealiseerde investeringen

Uit de dataset *Gerealiseerde investeringen* van RVO.nl blijkt dat de meeste investeringen zijn gerealiseerd in 2018 (Tabel 3.7). Voor 2019 zijn er alleen cijfers tot en met 1 juni beschikbaar, deze kunnen dus nog toenemen in de loop van 2019. Een groot deel van de toegekende aanvragen heeft nog niet tot een

gerealiseerde investering geleid, deze worden niet meegenomen in de tabel. Dit betreft 79 procent van de aanvragen en 81 procent van het aangevraagde bedrag.

Tabel 3.7 1,4 miljard euro aan investeringen gerealiseerd

Realisatiejaar	Totale heffings-vermindering	Aantal aanvragen	Gerealiseerde investering	Aandeel van totaal	Ratio heffings-vermindering/investering
2014	€ 7.680.000	621	€ 28.975.777	2 %	27 %
2015	€ 36.640.000	2.974	€ 165.424.970	12 %	22 %
2016	€ 27.070.000	2.375	€ 143.960.637	10 %	19 %
2017	€ 66.590.000	4.755	€ 284.442.833	20 %	23 %
2018	€ 140.950.000	9.231	€ 747.142.559	52 %	19 %
T/m 01-06-2019*	€ 9.245.000	516	€ 64.606.092	5 %	14 %
Totaal	€ 288.175.000	20.472	€ 1.434.552.869	100 %	20 %

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Gerealiseerde Investerings.

* De data voor 2019 waren op het moment van onderzoek nog niet volledig binnen en daarom zijn alleen cijfers van voor 1 juni 2019 gerapporteerd.

De grootste investeringen zijn gedaan voor verbouw tot huurwoningen (Tabel 3.8). Daarnaast zijn relatief grote bedragen geïnvesteerd voor nieuwbouw- en sloopprojecten. Onder sloopkosten vallen ook eventuele kosten voor asbestsanering, afboeking van WOZ-waarde en andere gerelateerde kosten (zie ook Bijlage B). De ratio van heffingsvermindering naar investering is het laagst voor nieuwbouw en het hoogst voor grootschalige verbouw. Het wettelijke maximum percentage bedroeg 40 procent.

De ratio van heffingsvermindering en investering kan in beginsel een eerste indicatie geven over de doeltreffendheid en doelmatigheid van de heffingsvermindering. Bij zeer lage percentages (bijvoorbeeld kleiner dan 5 procent) is het minder waarschijnlijk dat de vermindering effectief is, omdat er dan slechts een kleine prikkel van de vermindering zou uitgaan. Bij relatief hoge percentages (bijvoorbeeld groter dan 50 procent) zou het grootste deel van de investering worden gesubsidieerd. Omdat de prikkel om zelf te investeren zal afnemen bij een toename van het subsidiepercentage, wordt de regeling (daardoor) steeds minder doelmatig. De percentages in Tabel 3.7 en Tabel 3.8 zijn echter minder extreem. Daardoor levert de tabel geen indicatie dat er sprake is van beperkte doeltreffendheid of beperkte doelmatigheid. De verklarende analyses zoals in paragraaf 3.4 gaan hierop nog verder in.

Tabel 3.8 Grootste investeringen voor verbouw tot huurwoning en nieuwbouw

Investeringscategorie	Totale heffings-vermindering	Aantal aanvragen	Gerealiseerde investering	Aandeel van totaal	Ratio heffings-vermindering/investering
Grootschalige verbouw	€ 21.715.000	1.153	€ 65.285.003	5 %	33 %
Kleinschalige verbouw	€ 4.810.000	481	€ 15.786.097	1 %	30 %
Nieuwbouw	€ 70.540.000	4.129	€ 490.242.062	34 %	14 %
Sloop en samenvoeging	€ 86.540.000	4.252	€ 266.760.296	19 %	32 %
Verbouw tot huurwoningen	€ 104.570.000	10.457	€ 596.479.412	42 %	18 %
Totaal	€ 288.175.000	20.472	€ 1.434.552.869	100 %	20 %

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen Investerings.

De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1e aftoppingsgrens'. In de tabel zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens.

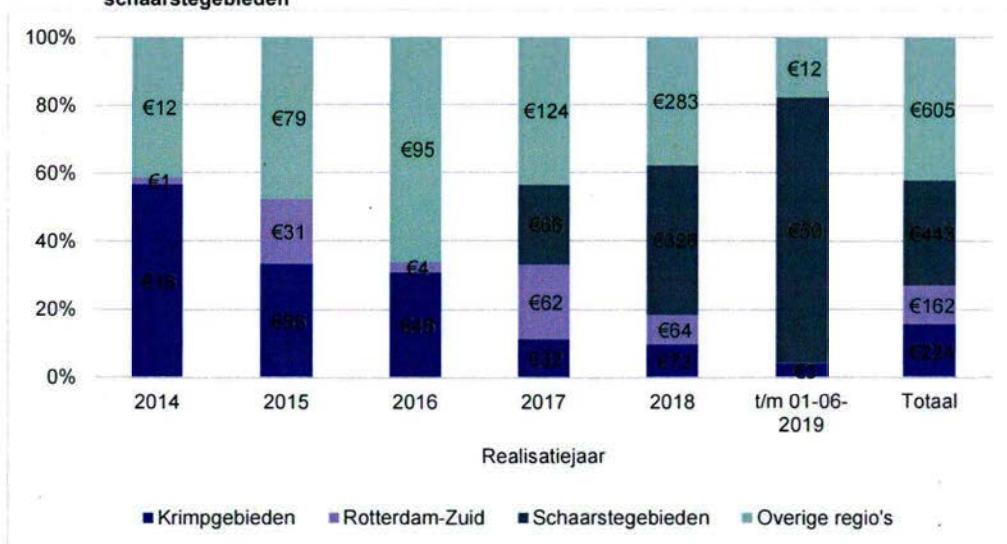
Daarnaast is het van belang een kanttekening te maken bij de gerealiseerde investeringen. Onder investeringskosten voor bijvoorbeeld nieuwbouw worden verstaan: 'door de belastingplichtige betaalde investeringskosten die drukken op de belastingplichtige en noodzakelijkerwijs voortvloeien uit het verrichten van de activiteiten met betrekking tot bouw van huurwoningen. Bedoeld zijn bouwkosten in de zin van de NEN2699 en daarnaast aankoop en gebruiksrechten van grond, en infrastructurele voorzieningen voor zover noodzakelijk ten behoeve van het gebruik van de woningen'. De data is gebaseerd op de gerealiseerde investeringen zoals verhuurders deze gedurende het aanvraagproces hebben ingevuld. Hierbij is het mogelijk dat niet alle ingevulde investeringen de totale investeringen voor de betreffende nieuwbouw omvatten. Daardoor kan de ratio van heffingsvermindering en totale investering in werkelijkheid hoger of lager zijn dan weergegeven in de tabel. Het is mogelijk dat verhuurders bijvoorbeeld alleen bouwkosten hebben ingevuld, omdat daarmee de minimale investeringsgrens al werd behaald. Ter illustratie; op basis van Tabel 3.8 zou de gemiddelde investering per nieuwbouwwoning € 120.000 bedragen. In de interviews met corporaties werd een gemiddelde investering per nieuwbouwwoning genoemd van tussen de € 150.000 tot € 200.000 per woning. De ratio van heffingsvermindering en investering voor nieuwbouw wordt dan lager dan de hiervoor genoemde 14%.

Investerings per regio

Figuur 3.12 laat zien hoeveel er per jaar in welke regio is geïnvesteerd met gebruik van de heffingsvermindering (de totale investeringsniveau van corporaties komt in het hoofdstuk doelmatigheid aan bod). Voor 2017 werd een substantieel deel in Krimpgebieden en Rotterdam-Zuid geïnvesteerd. Het aandeel investeringen in overige regio's is in de tijd toegenomen en na 2017 is er ook relatief veel geïnvesteerd in schaarstegebieden (hiervoor werd voor 2017 geen heffingsvermindering toegekend). In totaal bedroegen de investeringen € 224 miljoen in krimpgebieden, € 162 miljoen in Rotterdam-Zuid, € 443 miljoen in schaarstegebieden en € 605 miljoen in overige regio's.

Vrijwel alle investeringen voor verbouw tot huurwoning en nieuwbouw zijn gedaan in schaarstegebieden en overige regio's (Figuur 3.13). Alle investeringen voor sloop en samenvoeging zijn daarentegen gerealiseerd in krimpgebieden en Rotterdam-Zuid. Dit beeld komt goed overeen met de verdeling van aanvragen per investeringscategorie naar regio's in Figuur 3.7.

Figuur 3.12 Ruim de helft van de investeringen is gedaan in krimpgebieden, Rotterdam-Zuid en schaarstegebieden

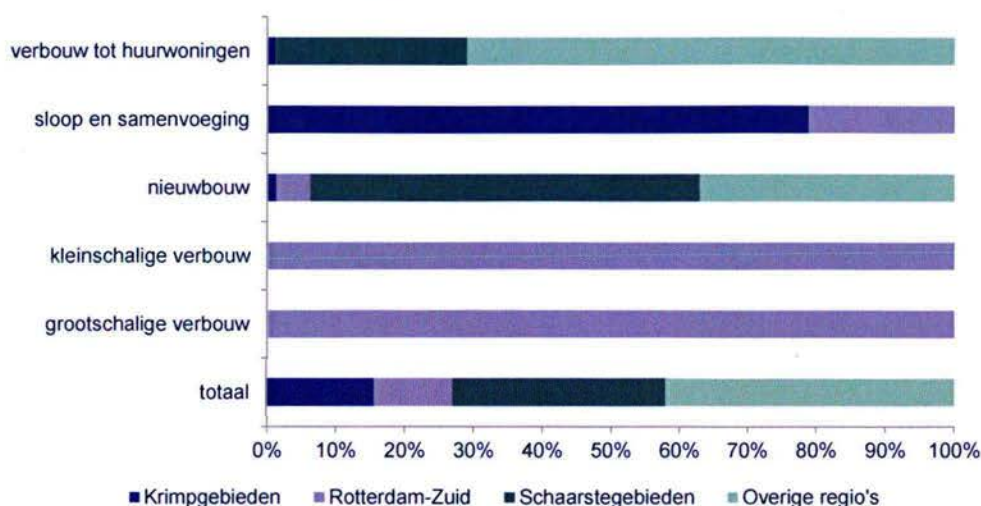


Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Gerealiseerde investeringen.

Op de linker-as staat het aandeel investeringen per regio. De getallen in de grafiek verwijzen naar de totale investeringen per jaar, weergegeven in miljoenen euro's.

De data voor 2019 waren op het moment van onderzoek nog niet volledig binnen en daarom zijn alleen cijfers van voor 1 juni 2019 gerapporteerd.

**Figuur 3.13 Investerings voor verbouw tot huurwoningen en nieuwbouw voornamelijk in
schaarstegebieden en overige regio's**



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Gerealiseerde Investerings.

Op de as staat het aandeel van regio's in totale investeringen per investeringscategorie. De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1e aftoppingsgrens'. In de figuur zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens. De data voor 2019 waren op het moment van onderzoek nog niet volledig binnen en daarom zijn alleen cijfers van voor 1 juni 2019 gerapporteerd.

3.2.2 Beeld vanuit de sector

Om het beeld op basis van de beschikbare gegevens te toetsen en verder te duiden zijn zoals opgemerkt interviews gehouden met een aantal corporaties verspreid over het land.

Uit deze interviews blijkt dat vrijwel alle corporaties die wij in het kader van de evaluatie bevestigd hebben aangegeven dat zij voor alle projecten waarvoor de heffingsvermindering van toepassing was een aanvraag hebben ingediend. Alleen wanneer zij niet aan de voorwaarden konden voldoen werd er geen aanvraag gedaan. De regeling is op basis van het beeld uit de interviewgesprekken maximaal ingezet door corporaties waar dat mogelijk was. In die zin heeft de regeling haar doel derhalve bereikt.

De corporaties die geen gebruik van de regeling hebben gemaakt en in het kader van deze evaluatie geïnterviewd zijn, geven verschillende redenen aan voor het niet gebruiken van regeling. Veelal was de doorslaggevende factor om geen gebruik te maken het feit dat er geen mogelijkheid om er gebruik van te maken, omdat er geen projecten waren die binnen de gestelde voorwaarden en termijnen vallen. Daarnaast speelde in de afweging, voor met name kleinere corporaties, de administratieve last een rol. Deze wordt door kleine corporaties als relatief hoog beschouwd, maar werd in interviews nooit benoemd als doorslaggevende factor om de heffingsvermindering niet aan te vragen.

3.3 Causale effecten doeltreffendheid

Methodologie verklarende analyse

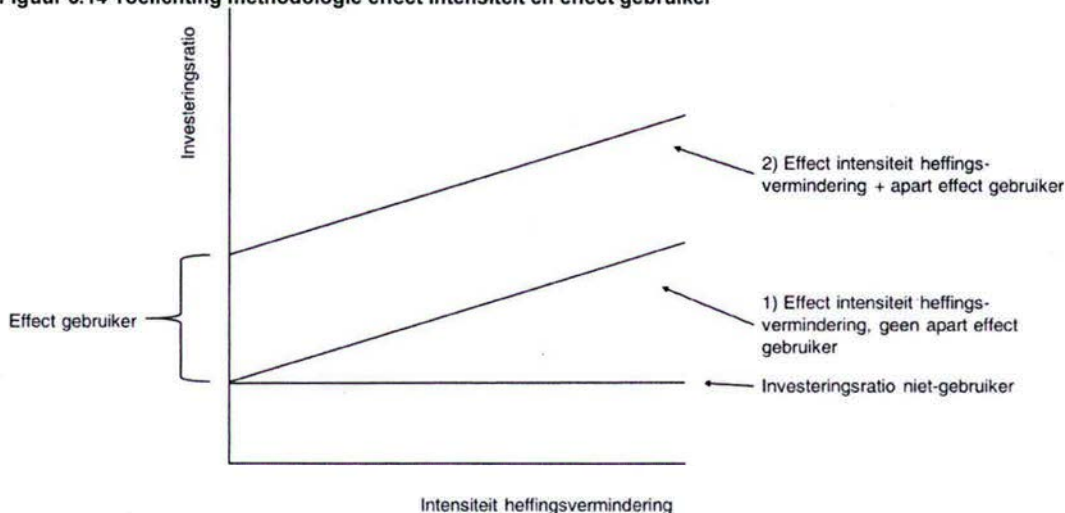
De volgende stap in het vaststellen van doeltreffendheid is nagaan of het mogelijk is om een causaal effect te meten tussen heffingsverminderingen en investeringen. Hierbij wordt geanalyseerd of woningcorporaties die gebruik hebben gemaakt van heffingsverminderingen relatief meer zijn gaan investeren dan woningcorporaties die geen gebruik hebben gemaakt van heffingsverminderingen. Het is ook belangrijk om vast te stellen in hoeverre dit door de heffingsverminderingen is veroorzaakt, of dat er andere verklarende factoren zijn. De 'difference-in-difference' methodologie die we toepassen neemt als uitgangspunt dat de ontwikkeling van investeringen bij woningcorporaties die wel en geen heffingsverminderingen toegekend hebben gekregen voor 2014 niet van elkaar verschilde, maar dat

verschillen tussen woningcorporaties in de ontwikkeling in investeringen na 2014 worden veroorzaakt door de heffingsvermindering. Bijlage B beschrijft de methodologie van de verklarende analyse.

De verklarende analyse richt zich op de jaren 2012 tot en met 2017. De analyses worden opgesplitst naar twee investeringscategorieën, namelijk enerzijds onttrekking (sloop en samenvoeging) en anderzijds verbouw en nieuwbouw gezamenlijk. In de data van de woningcorporaties is niet goed te onderscheiden of 'verbouw tot huurwoningen' bij nieuwbouw of bij verbouw is ingedeeld, daarom worden nieuwbouw en verbouw samengenomen. Dit bevat de categorieën nieuwbouw, verbouw tot huurwoning, kleinschalige verbouw en grootschalige verbouw.

De verklarende analyse schat het effect van de intensiteit van de heffingsvermindering (toegekende heffingsvermindering gedeeld door WOZ-waarde van vastgoed in bezit, in procenten) op de investeringsratio (investerings gedeeld door WOZ-waarde van vastgoed in bezit, in procenten). Bijvoorbeeld een woningcorporatie met € 100.000 aan heffingsvermindering en € 10 miljoen WOZ-waarde van vastgoed in bezit, heeft een intensiteit van de heffingsvermindering van 1 procent. Als diezelfde woningcorporatie jaarlijks € 1 miljoen investeert in onttrekking en verbouw, is de investeringsratio 10 procent. De hypothese die we toetsen is dat woningcorporaties met een hogere intensiteit van heffingsvermindering ook een hogere investeringsratio hebben. Daarnaast kijken we of er naast het effect van intensiteit van de heffingsvermindering, ook nog een apart effect is voor woningcorporaties met heffingsvermindering (gebruikers) vergeleken met woningcorporaties zonder heffingsvermindering (niet-gebruikers). Figuur 3.14 licht dit toe. Indien er alleen een effect is van de intensiteit (label 1 in figuur), dan zijn de investeringsratio's van gebruikers en niet-gebruikers bij een zeer lage intensiteit (bijna 0), vrijwel gelijk aan elkaar. Indien er naast het effect van intensiteit ook een apart effect is voor gebruikers (label 2 in figuur), dan is ook bij een zeer lage intensiteit de investeringsratio van een gebruiker significant hoger dan de investeringsratio van een niet-gebruiker.

Figuur 3.14 Toelichting methodologie effect intensiteit en effect gebruiker



Bron: SEO Economisch Onderzoek.

De modellen schatten een vertraagd effect. Indien een woningcorporatie bijvoorbeeld in 2015 heffingsvermindering toegekend heeft gekregen, wordt dit gerelateerd aan de investeringsratio in 2016. Als zowel de intensiteit als de investeringsratio over hetzelfde jaar zijn berekend, zijn er mogelijk problemen met causaliteit. Het is dan namelijk onduidelijk of woningcorporaties meer zijn gaan investeren omdat ze heffingsvermindering toegekend hebben gekregen, of dat ze meer heffingsvermindering toegekend hebben gekregen omdat ze meer investeren en dus ook meer aanvragen doen. Om dit probleem zoveel mogelijk te verhelpen, is ervoor gekozen om met een vertraagd effect te werken⁹.

⁹ Vanwege databeperkingen is er met een vertraging van maximaal één jaar gerekend.

Naast effecten van heffingsverminderingen nemen we ook indicatoren van de financiële positie van corporaties op. Dit betreft de kapitaalratio, die de financiële gezondheid van een woningcorporatie meet, en de *interest coverage ratio* (ICR), die de verdien capaciteit en liquiditeit van een woningcorporatie meet. De hypothese is dat een hogere kapitaalratio en een hogere ICR leiden tot een hogere investeringsratio. We nemen 'fixed effects' op die verschillen tussen woningcorporaties weerspiegelen die in de tijd constant zijn. Ten slotte controleren jaardummy's voor algemene economische trends die alle woningcorporaties op dezelfde manier beïnvloeden.

Aannames met betrekking tot causaliteit

De onderstaande resultaten kunnen niet direct als causaal zijnde worden geïnterpreteerd. Alhoewel de methodologie zorgvuldig probeert een causaal effect te schatten, zijn er een aantal kanttekeningen te maken. Alleen als de volgende aannames gelden, is het effect als causaal te interpreteren:

1. Voor de invoering van de heffingsvermindering vertonen de investeringsratio's van gebruikers en niet-gebruikers een gelijke trend.
2. De woningcorporaties waren niet al van plan om meerdere jaren achtereen meer investeringen te doen dan vroeger en als bijkomend voordeel heffingsvermindering hebben aangevraagd voor die investeringen.

Het is niet met zekerheid vast te stellen dat aanname 1 geldt. Figuur B.2 in Bijlage B laat zien dat de trend van investeringsratio's redelijk gelijk op loopt. Echter, er zijn ook verschillen te zien, namelijk voor nooit-gebruikers daalt de investeringsratio tussen 2012 en 2013 en blijft gelijk tussen 2013 en 2014, terwijl voor ooit-gebruikers het beeld omgekeerd is. Wel is de algemene trend tussen 2012 en 2014 vergelijkbaar. De validiteit van deze aanname is dus niet met zekerheid vast te stellen.

Aanname 2 geldt waarschijnlijk niet. Uit de interviews met woningcorporaties, verder in het rapport beschreven, komt naar voren dat de heffingsvermindering in de meeste gevallen niet heeft geleid tot nieuwe plannen voor investeringen. Veelal werd de heffingsvermindering gebruikt als financiële tegemoetkoming voor investeringen die al jaren van tevoren gepland waren.

De conclusie is dat waarschijnlijk niet alle aannames gelden en de resultaten zodanig niet als causaal kunnen worden geïnterpreteerd. Als een aanname niet geldt, heeft dit mogelijk effect op de grootte van het geschatte effect en op de interpretatie van het effect. Hierdoor kunnen de resultaten niet met zekerheid worden vastgesteld. De resultaten in dit rapport geven dan ook een indicatie van mogelijke effecten, zonder daarbij te kunnen stellen dat het een causaal effect is.

Zelfs als de aannames gelden, is een positief verband tussen de heffingsvermindering en de investeringsratio geen uitsluitend bewijs dat heffingsverminderingen tot meer investeringen hebben geleid. Uit de interviews met de sector blijkt dat enkele woningcorporaties investeringsplannen door de tijd heen hebben verschoven. Toekomstige investeringen waarvoor heffingsvermindering aangevraagd kon worden zijn, naar voren gehaald en investeringen waarvoor geen heffingsvermindering aangevraagd kon worden, zijn naar achteren geschoven. Hiermee zijn investeringen in totaal niet toegenomen, maar is alleen de planning aangepast.

Effect heffingsvermindering op investeringen

Uit de verklarende analyse blijkt dat er geen aanwijzingen zijn dat de intensiteit van de heffingsvermindering in de periode 2012-2016 bij corporaties een significant positief effect had op de investeringsratio (Tabel 3.9). Het effect in kolom (1) is niet significant op het conventionele vijfprocentniveau. Een toename in intensiteit van één procentpunt leidt tot een 0,38 procentpunt lager tot 3,63 procentpunt hoger investeringsratio. Het effect is dus niet te onderscheiden van nul.

Naast het effect van de intensiteit is er verder ook geen bewijs dat woningcorporaties met heffingsvermindering een hogere investeringsratio hadden dan woningcorporaties zonder heffingsvermindering, want de coëfficiënt voor 'Gebruiker' is niet te onderscheiden van nul. Als het effect van de intensiteit en het aparte effect voor gebruikers elk afzonderlijk worden onderzocht (kolom 2 en 3), veranderen de resultaten niet substantieel. De coëfficiënt neemt toe in beide gevallen, maar is nog steeds niet significant verschillend van nul. De resultaten bieden geen aanwijzingen dat de heffingsvermindering doeltreffend is geweest in de periode voor 2017.

Tabel 3.9 Geen aanwijzingen voor positief effect heffingsvermindering op investeringen

	(1)	(2)	(3)
	Investeringsratio totaal		
Intensiteit heffingsvermindering (-1)	1,633 (1,226)	1,876 (1,217)	
Gebruiker (Ja/nee) (-1)	0,080 (0,184)		0,201 (0,151)
Kapitaalratio	-0,0003 (0,0025)	-0,0003 (0,0025)	-0,004 (0,0026)
ICR	0,014 (0,014)	0,014 (0,014)	0,014 (0,015)
Constante	1,768 (0,131)***	1,768 (0,131)***	1,775 (0,131)***
Jaardummy's	Ja	Ja	Ja
Woningcorporatie fixed effects	Ja	Ja	Ja
Aantal waarnemingen	1.930	1.930	1.930
Adjusted R-squared	0,071	0,071	0,070

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen en dVi (meerdere jaargangen). Regressieresultaten voor een fixed effects panel model. *, ** en *** verwijzen naar significantie op 10, 5 en 1 procent, respectievelijk. Standaardfouten tussen haakjes.

Beeld vanuit de sector

De verklarende analyse wijst uit dat de heffingsverminderingen waarschijnlijk niet doeltreffend zijn geweest, dit komt ook terug uit de interviews met corporaties. In deze gesprekken komt naar voren dat de omvang van de investeringen zeker op korte termijn niet is veranderd vanwege de heffingsverminderingen. In hoofdstuk 4 en hoofdstuk 5 gaan we hierop nog nader in.

3.4 Conclusies doeltreffendheid

Heffingsverminderingen hebben financieel bijgedragen aan toename en kwaliteit woningvoorraad

Het totaalbeeld ten aanzien van doelbereik is dat corporaties optimaal gebruik hebben gemaakt van de heffingsvermindering en investeringen hebben gedaan in de maatschappelijk gewenste doelen zoals nieuwbouw en woningverbetering. In deze zin is het doelbereik van de heffingsvermindering groot. Het bedrag dat gemoeid is met de aangevraagde heffingsverminderingen ligt bovendien fors boven het oorspronkelijk beoogde bedrag hetgeen benadrukt dat de heffingsvermindering in een behoefte voorziet.

Geen causaal effect heffingsverminderingen op investeringsgedrag aangetoond

De daarop volgende vraag is of de heffingsvermindering ook heeft geleid tot investeringen die zonder de heffingsvermindering niet hadden plaatsgevonden of kleiner waren geweest. Het doel van de heffingsvermindering is immers het op peil houden van het investeringsniveau van corporaties. Anders gezegd is er sprake van een causaal verband tussen de heffingsverminderingen en het gesignaleerde investeringsbedrag. Zoals genoemd, enkele cruciale aannames onder de verklarende analyse houden geen stand en de resultaten kunnen zodanig niet als causaal zijnde worden geïnterpreteerd. Er is op basis van de uitgevoerde analyse in de periode 2012-2016 geen statistisch significant positief verband geconstateerd tussen de mate van intensiteit van heffingsvermindering en de investeringsratio. Naast het effect van de intensiteit van heffingsverminderingen zijn er op basis van de uitgevoerde statistische

analyse ook geen aanwijzingen dat woningcorporaties die heffingsvermindering toegekend hebben gekregen ook meer investeren. Bij de uitkomsten van de statistische analyse moet worden benadrukt dat de in beschouwing genomen periode relatief kort is en de regeling bovendien tussentijds is gewijzigd. Daarnaast moeten de resultaten met voorzichtigheid worden geïnterpreteerd omdat causaliteit niet vast te stellen is.

Gesprekken met sector bevestigen beeld dat heffingsverminderingen niet hebben geleid tot meer investeringen

De uitkomsten van de uitgevoerde statistische analyse worden bevestigd door de uitkomsten van de gevoerde gesprekken met de sector. In deze gesprekken wordt aangegeven dat de sector vanuit de eigen visie en opgaven al investeringsplannen heeft ontwikkeld voor maatschappelijke doelen zoals het tegengaan van het woningtekort. Het instrument heffingsverminderingen heeft op de hoogte van de met deze opgave gemoeide investeringen geen duidelijk effect gehad. De corporaties die zijn geïnterviewd in het kader van dit onderzoek hebben aangegeven dat het feit of zij wel of niet investeren meer afhangt van andere factoren en de financiële positie van de corporatie. De financiële positie wordt volgens de geïnterviewde corporaties door de heffingsvermindering niet zodanig verbeterd dat dit leidt tot een significante toename in investeringen.

4 Doeltreffendheid per investeringscategorie

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staat de doeltreffendheid per investeringscategorie centraal. Naast het doelbereik van de verschillende investeringscategorieën wordt ook hier gekeken naar het causale verband tussen de gestelde doelen en het bereikte resultaat. Paragraaf 4.4 bespreekt het doelbereik van de heffingsvermindering per gebiedstype (Rotterdam-Zuid, krimpgebieden, schaarstegebieden en overig Nederland).

4.2 Doelbereik per type heffingsvermindering

4.2.1 *Nieuwbouw*

In de afgelopen jaren zijn vraag en aanbod op de woningmarkt steeds verder uit elkaar komen te liggen. Een belangrijke oorzaak hiervoor is het feit dat in de afgelopen 10 jaar de woningproductie is achtergebleven bij de vraag. Om het ontstane woningtekort op te lossen is in de Nationale Woonagenda 2018-2021 vastgesteld dat er tot 2025 700.000 woningen bij moeten komen, wat gelijk is aan ongeveer 75.000 woningen per jaar (Ministerie van BZK, 2018).

Indien gekeken wordt naar het doelbereik van de heffingsvermindering dan blijkt voor nieuwbouw dat er 60.307 aanvragen (nieuwbouwwoningen) zijn gedaan en 54.669 aanvragen zijn toegekend. Als we kijken naar de nieuwbouwopgave in Nederland, 700.000 woningen tot 2025, heeft de heffingsvermindering daar voor 7,8% van de nieuwbouwwoningen aan bijgedragen.

4.2.2 *Onttrekkingen (sloop en samenvoegingen)*

Binnen Nederland zijn er verschillende regionale problemen die van invloed zijn op de woningmarkt. Verschillende regio's in Nederland zijn aangewezen als krimpregio's. In 2017 waren 620.000 huishoudens gevestigd in deze regio's. Naar verwachting stijgt het aantal huishoudens in de gebieden tot 2023, waarna het aantal gaat afnemen tot ongeveer 600.000 huishoudens in 2035 (ABF research, 2018). Deze daling in huishoudens is terug te zien in de verwachte leegstand in deze gebieden en het feit dat in deze gebieden nu al sprake is van leegstand. In 2017 stonden 15.000 huurwoningen leeg in deze regio's, en naar verwachting zal dit toenemen (ABF research, 2018).

Om de leegstand te bestrijden is onttrekking een belangrijk middel. Grootschalige leegstand kan negatieve gevolgen hebben voor de leefbaarheid in een regio. Er bestaat een grotere kans op verloedering en het wordt lastiger om voorzieningen op bereikbare afstand te faciliteren. Sloop en herstructurering kan dit voorkomen (ABF research, 2019).

In Rotterdam-Zuid heeft men de ambitie om in 2031 van het gebied een locatie te maken waar iedere doelgroep (hoge en lage inkomens, jong en oud, etc.) een goede woning in een prettig woonmilieu kan vinden. Hiervoor is als doestelling gesteld om 35.000 woningen te verbeteren door middel van renovatie, samenvoegen of sloop-nieuwbouw. Hier vallen ook 12.000 corporatiewoningen onder en een deel van deze woningen zal worden vernieuwd door middel van samenvoeging of sloop-nieuwbouw (NPRZ, 2019).

Onttrekking is dus een belangrijk middel om de leefbaarheid te verbeteren, maar het brengt ook uitdagingen met zich mee. Zo is sloop relatief duur (met name vanwege de afwaardering op de

balans), zijn het langdurige projecten en moet er rekening worden gehouden met de huidige bewoners van gebieden. In het NPRZ wordt daarnaast ook gekeken waar renovatie mogelijk is in plaats van sloop (NPRZ, 2019). Beide investeringscategorieën zijn voor Rotterdam-Zuid opgenomen in de heffingsverminderingen.

Voor de categorie sloop en samenvoeging zijn 12.769 aanvragen gedaan en 10.160 aanvragen toegekend voor krimpgebieden. Ten opzichte van de leegstand van circa 15.000 woningen (2017) in deze regio's gaat het om een substantiële bijdrage aan het aantal woningen dat moet worden onttrokken aan de voorraad in deze regio's.

In Rotterdam-Zuid gaat het om 4.224 aanvragen en 2.575 toegekende aanvragen. Dit is 7,3% van de opgave van 35.000 woningen die door sloop-nieuwbouw, renovatie of samenvoeging verbeterd moeten worden.

4.2.3 *Verbouw*

Een probleem van het tekort aan woningen in Nederland is dat er ook een gebrek aan ruimte is om 700.000 nieuwbouwwoningen te plaatsen. Gemeenten willen steeds minder uitbreiden naar omliggende groene gebieden en zijn vaker geneigd naar inbreiding oftewel het verdichten van de bebouwde kom. De transformatie van leegstaand vastgoed, zoals oude kantoorpanden of ziekenhuizen, tot woningen is hierdoor een steeds populairder wordend hulpmiddel. Enerzijds wordt hierdoor de leegstand en bijkomende problemen zoals verloedering tegengegaan en anderzijds komen er woningen bij. Binnenstedelijke transformatie is daarom ook opgenomen in de Nationale Woonagenda als een manier om de plancapaciteit van gemeenten op korte termijn te vergroten (Ministerie van BZK, 2019).

Voor woningcorporaties is transformatie vaak een interessant middel. Andere gebruiksfuncties van vastgoed dan wonen hebben steeds minder ruimte nodig, waardoor er leegstand ontstaat. Vaak is dit leegstaand vastgoed relatief goedkoop te verkrijgen waardoor de kosten van transformatie soms lager uitvallen dan nieuwbouw (RVO.nl, 2014). Ook hebben corporaties een maatschappelijke verantwoordelijkheid tot het in stand houden van de leefbaarheid in een gebied. Het verkleinen van de leegstand en het verdichten van het gebied draagt hieraan bij (RVO.nl, 2014).

Voor Nederland als geheel zijn er 26.563 aanvragen gedaan voor verbouw tot huurwoningen. Daarvan zijn 23.568 aanvragen toegekend. Dit betekent dat, naast de 54.699 toegekende nieuwbouwaanvragen, er nog eens circa 23 duizend woningen van de 700.000 woningen (circa 3,4%) via transformatie met gebruik van de heffingsvermindering gerealiseerd worden. Tezamen met nieuwbouw (7,8%) gaat het derhalve om ruim 11% van de woningbouwopgave in Nederland tot 2025.

4.2.4 *Woningverbeteringen*

Zoals eerder vermeld heeft Rotterdam-Zuid afwijkende uitdagingen in vergelijking met de rest van Nederland. Rotterdam-Zuid heeft een zeer eenzijdige woningvoorraad. Om de wijken hier aantrekkelijker te maken zijn er naast sloop en nieuwbouw ook investeringen in de verbetering van woningen nodig. Gedurende het Nationaal Programma worden 35.000 woningen verbeterd, door middel van renovatie, samenvoegen of sloop-nieuwbouw (NPRZ, 2019). 12.000 woningen hiervan zijn corporatiewoningen.

Tot dusver heeft de focus voor woningcorporaties vooral gelegen op het uitvoeren van renovaties. Renovaties zijn goedkoper en minder ingewikkeld dan sloop-nieuwbouw of samenvoegen. Het verbeteren van woningen heeft verschillende gevolgen. De leefbaarheid gaat omhoog, de regio wordt aantrekkelijker voor meerdere doelgroepen én het verduurzaamt. Zuid tracht de herstructurering van de woningvoorraad te koppelen aan de energietransitie (NPRZ, 2019).

Deze categorie heffingsvermindering is alleen van toepassing voor Rotterdam-Zuid. Er zijn 8.718 aanvragen en 6.262 toegekende aanvragen voor de heffingsvermindering 'grootschalige verbouw' en 'kleinschalige verbouw' geweest. Dat betekent dat 17,9% van de opgave van 35.000 woningen verbeterd zijn middels renovatie.

4.3 Causale effecten per investeringscategorie

Voor investeringen per investeringscategorie kan ook worden onderzocht of heffingsverminderingen voor die categorie hebben geleid tot hogere investeringen. De investeringsratio is dan voor onttrekking gedefinieerd als (totale investeringen in sloop en samenvoeging / WOZ-waarde van vastgoed in bezit * 100%). De intensiteit van heffingsverminderingen wordt berekend als (toegekende heffingsvermindering voor sloop en samenvoeging / WOZ-waarde van vastgoed in bezit * 100%). Idem voor nieuwbouw en verbouw. Onder nieuwbouw en verbouw vallen nieuwbouw, verbouw tot huurwoning (transformatie) en grootschalige en kleinschalige verbouw (woningverbetering). Alhoewel deze categorieën niet exact over hetzelfde gaan, zijn ze in de data niet goed te onderscheiden. Wederom geldt hier dat de causaliteit van de resultaten niet kan worden vastgesteld, omdat niet alle cruciale onderliggende aannames gelden, zie Paragraaf 3.3

4.3.1 Onttrekkingen (sloop en samenvoeging)

Op basis van de uitgevoerde analyse kan worden geconcludeerd dat er geen bewijs is dat een hogere intensiteit van heffingsvermindering voor sloop en samenvoeging in de periode 2012-2016 heeft geleid tot hogere investeringen in deze categorie (Tabel 4.1). Het effect is niet significant te onderscheiden van 0 (kolom 1). Naast intensiteit heeft het gebruik van de heffingsvermindering geen significant effect. Als de twee effecten afzonderlijk worden onderzocht, veranderen de resultaten niet. Een procentpunt hogere intensiteit van heffingsvermindering heeft dan een -0,05 tot +0,01 procentpunt hogere investeringsratio tot gevolg (berekend o.b.v. kolom 1). Hiermee is het effect economisch gezien klein en statistisch gezien niet significant verschillend van nul.

Er zijn dus geen aanwijzingen dat de heffingsvermindering voor sloop en samenvoeging mogelijk doeltreffend is geweest in de periode voor 2017. Het effect van heffingsvermindering voor onttrekking na 2017 is in deze analyses niet meegenomen.

Tabel 4.1 Heffingsverminderingen voor onttrekking leiden waarschijnlijk niet tot meer investeringen in onttrekking

	(1)	(2)	(3)
	Investeringsratio onttrekking		
Intensiteit heffingsvermindering onttrekking (-1)	-0,018 (0,020)	-0,020 (0,015)	
Gebruiker onttrekking (Ja/nee) (-1)	-0,001 (0,009)		-0,003 (0,007)
Kapitaalratio	0,0001 (0,0001)	0,0001 (0,0001)	0,0001 (0,0001)
ICR	0,0001 (0,0001)	0,0001 (0,0001)	0,0001 (0,0001)
Constante	0,008 (0,003)**	0,008 (0,003)**	0,007 (0,003)**
Jaardummy's	Ja	Ja	Ja
Woningcorporatie fixed effects	Ja	Ja	Ja
Aantal waarnemingen	1.930	1.930	1.930
Adjusted R-squared	-0,001	0,000	-0,001

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen en dVi (meerdere jaargangen).

Regressieresultaten voor een fixed effects panel model. *, ** en *** verwijzen naar significantie op 10, 5 en 1 procent, respectievelijk. Standaardfouten tussen haakjes.

4.3.2 Nieuwbouw en verbouw

Er is op basis van de uitgevoerde kwantitatieve analyse bewijs voor een positief verband tussen heffingsvermindering voor verbouw in de periode tot en met 2016 en investeringen in nieuwbouw en verbouw (tabel 4.2). Als de intensiteit met 1 procentpunt toeneemt, neemt de investeringsratio in het volgende jaar met 3,79 tot 10,72 procentpunt toe (berekend o.b.v. kolom 1 en 2). Dit effect is economisch gezien en statistisch gezien significant. Naast het effect van de intensiteit hebben woningcorporaties met heffingsverminderingen in het daaropvolgende jaar een 0,08 tot 0,64 procentpunt hoger investeringsratio (berekend o.b.v. kolom 3).

De resultaten geven geen bewijs voor een causaal verband, maar een indicatie van de mogelijke effecten. Heffingsverminderingen voor nieuwbouw en verbouw zijn dus mogelijk doeltreffend geweest, maar dit is niet met zekerheid vast te stellen.

Tabel 4.2 Heffingsvermindering voor nieuwbouw en verbouw heeft vertraagd effect op investeringen, causaliteit niet vast te stellen

	(1)	(2)	(3)
Investeringsratio nieuwbouw en verbouw			
Intensiteit heffingsvermindering nieuwbouw en verbouw (-1)	7,142 (2,035)***	7,317 (2,066)***	
Gebruiker nieuwbouw en verbouw (Ja/nee) (-1)	0,036 (0,141)		0,358 (0,177)**
Kapitaalratio	0,001 (0,002)	0,001 (0,002)	0,001 (0,002)
ICR	0,011 (0,014)	0,011 (0,014)	0,012 (0,014)
Constante	1,605 (0,119)	1,605 (0,119)	1,614 (0,119)
Jaardummy's	Ja	Ja	Ja
Woningcorporatie fixed effects	Ja	Ja	Ja
Aantal waarnemingen	1.930	1.930	1.930
Adjusted R-squared	0,076	0,077	0,066

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) *Voorgenomen investeringen en dVi* (meerdere jaargangen). Regressieresultaten voor een fixed effects panel model. *, ** en *** verwijzen naar significantie op 10, 5 en 1 procent, respectievelijk. Standaardfouten tussen haakjes.

4.4 Doelbereik naar gebiedstype

4.4.1 Doelbereik voor Rotterdam-Zuid

Op basis van de gegevens over toegekende aanvragen voor sloop en samenvoeging worden er 2.944 woningen onttrokken aan de voorraad. Daarvoor komen 2.575 nieuwbouwwoningen terug in de plaats. Daarnaast zijn er 105 nieuwe woningen door middel van transformatie aan de voorraad toegevoegd. Er zijn of worden ongeveer net zoveel woningen gesloopt als teruggebouwd. Daarmee worden circa 2.700-2.900 woningen verbeterd. Daarnaast worden er nog eens 6.262 woningen middels renovatie verbeterd. Gezamenlijk gaat het om een verbetering van circa 9.000 woningen. Dat betekent dat ruim 25% van de opgave van 35.000 woningen wordt gerealiseerd met gebruikmaking van de heffingsvermindering.

4.4.2 Doelbereik overig Nederland en schaarstegebieden

Voor overig Nederland en de schaarstegebieden zijn in relatie tot de heffingsverminderingen twee investeringscategorieën relevant, namelijk nieuwbouw van huurwoningen lager dan de 1e aftoppingsgrens en verbouw van niet voor bewoning bestemde ruimten tot huurwoningen. Als we kijken naar de eerste investeringscategorie zijn in totaal 60.307 aanvragen (nieuwbouwwoningen) gedaan en 54.669 aanvragen toegekend. Zoals gezegd is dat 7,8% van de nieuwbouwopgave in Nederland (700.000 woningen tot 2025).

Voor verbouw tot huurwoningen zijn in totaal 26.563 aanvragen gedaan waarvan 23.568 aanvragen zijn toegekend. Dit betekent, naast de 54.699 toegekende nieuwbouwaanvragen, er nog eens circa 23 duizend woningen van de 700.000 woningen (circa 3,4%) via transformatie met gebruik van de heffingsvermindering gerealiseerd wordt. Gezamenlijk met nieuwbouw (7,8%) gaat het om ruim 11% van de woningbouwopgave in Nederland tot 2025.

4.4.3 Doelbereik voor krimpgebieden

Voor de categorie sloop en samenvoeging zijn 12.769 aanvragen gedaan en 10.160 aanvragen toegekend voor krimpgebieden. Daarnaast zijn er 1.935 aanvragen voor nieuwbouw toegekend en 391 aanvragen voor verbouw tot huurwoningen. Die compenseren een deel van de 10.160 onttrekkingen. Het saldo van onttrekkingen komt daarmee uit op 7.834 woningen die zijn of worden onttrokken aan de voorraad zonder dat hiervoor iets terugkomt. Ten opzichte van de leegstand van circa 15.000 woningen (2017) en daaruit voortvloeiende opgave gaat het om een substantiële bijdrage (circa 50%). Daarnaast voegen de nieuwe woningen die zijn terug gebouwd ook kwaliteit toe aan de voorraad, wat de leefbaarheid ten goede kan komen. Ten slotte is een deel van de voorraad daar tevens mee verduurzaamd.

4.5 Conclusies doeltreffendheid per type heffingsvermindering

Effect heffingsvermindering op vermindering woningtekort

In de Nationale Woonagenda 2018-2021 is vastgesteld dat er tot 2025 700.000 woningen bij moeten komen, wat gelijk is aan ongeveer 75.000 woningen per jaar (Ministerie van BZK, 2018). Het sociale huur segment speelt hierin een grote rol. Op basis van het aantal aanvragen voor de verschillende investeringscategorieën kan worden vastgesteld dat de heffingsverminderingen substantieel bijdragen aan de vermindering van genoemd tekort. Voor Nederland als geheel zijn er 26.563 aanvragen gedaan voor verbouw tot huurwoningen. Daarvan zijn 23.568 aanvragen toegekend. Dit betekent dat, naast de 54.699 toegekende nieuwbouwaanvragen, er nog eens circa 23 duizend woningen van de 700.000 woningen (circa 3,4%) via transformatie met gebruik van de heffingsvermindering gerealiseerd worden. Tezamen met nieuwbouw (7,8%) gaat het derhalve om ruim 11% van de woningbouwopgave in Nederland tot 2025.

Effecten op woningverbetering in Rotterdam-Zuid

Binnen het instrument heffingsverminderingen zijn de investeringscategorieën "kleinschalige en grootschalige verbouw van huurwoningen" alleen van toepassing op Rotterdam-Zuid. Op basis van het gebruik van de betreffende regelingen kan worden vastgesteld dat er in totaal 8.718 aanvragen en 6.262 toegekende aanvragen voor de heffingsvermindering 'grootschalige verbouw' en 'kleinschalige verbouw' zijn geweest. Dat betekent dat 17,9% van de opgave van 35.000 woningen uit het Nationaal Programma verbeterd zijn middels renovatie. Of er sprake is van een causaal verband kon niet in de statistische analyse worden meegenomen door beperkingen in de data.

Heffingsverminderingen als geheel waarschijnlijk niet doeltreffend

Op basis van een statistische analyse is per investeringscategorie gekeken naar de causaliteit tussen de betreffende regeling en het daarmee samenhangende investeringsgedrag. Met de gehanteerde methode en data is echter causaliteit niet vast te stellen (zie Paragraaf 3.3). De resultaten laten zien dat heffingsverminderingen voor investeringen in sloop en samenvoeging waarschijnlijk niet doeltreffend zijn geweest in de periode tot en met 2016. Er zijn geen aanwijzingen voor een positief verband tussen heffingsverminderingen en investeringen. Daarnaast zijn er ook geen aanwijzingen dat woningcorporaties die heffingsvermindering toegekend hebben gekregen ook meer investeren, los van het effect van de heffingsverminderingen zelf.

Heffingsverminderingen voor nieuwbouw en verbouw mogelijk wel doeltreffend

Heffingsverminderingen voor nieuwbouw en verbouw zijn daarentegen mogelijk wel doeltreffend geweest, met een vertraging van één jaar. Wederom geldt hier dat dit geen causaal bewijs is, maar een indicatie voor een mogelijk effect. Er zijn aanwijzingen dat woningcorporaties met heffingsverminderingen voor nieuwbouw en verbouw in een bepaald jaar in het volgende jaar een significant hoger investeringsratio hebben. Een toename in intensiteit van één procentpunt is gerelateerd aan een 3,8 tot 10,7 procentpunt hoger investeringsratio.

5 Doelmatigheid

5.1 Inleiding

Een belangrijk startpunt bij de evaluatie van de doelmatigheid is een begrip van de geldstromen. Bij invoering van de heffingsverminderingen en bij de doorgevoerde wijzigingen, is uitgegaan van budgettair neutrale invoering. De verminderde kosten van de heffing door de heffingsverminderingen zijn gecompenseerd door de hoogte van het heffingstarief dat door corporaties betaald wordt. De verhuurders betalen indirect mee aan de heffingsvermindering en daarmee geeft de heffingsvermindering per saldo niet altijd meer financiële ruimte voor verhuurders.

Er wordt wel een herverdeling gecreëerd, waarbij corporaties die willen investeren in de door het rijk geprioriteerde maatschappelijke opgaven de tariefsverhoging van de verhuurderheffing deels, geheel of meer dan kunnen compenseren, en de corporaties die niet investeren in die maatschappelijke opgaven alleen te maken hebben met de tariefsverhoging van de verhuurderheffing. Een dergelijke herverdeling past in de gedachte dat de beschikbare financiële draagkracht in de sector niet altijd beschikbaar is op de plekken waar de grootste maatschappelijke behoefte is. Dit zou ertoe moeten leiden dat corporaties extra gestimuleerd worden binnen de gestelde termijnen in de door het rijk geprioriteerde maatschappelijke opgaven te investeren.

Om de doelmatigheid van de heffingsvermindering te beoordelen is het daarom van belang inzicht te krijgen in de verhouding tussen de toegekende heffingsvermindering en de investeringen die daaruit zijn voortgevloeid. Voor het instrument als geheel en voor de afzonderlijke investeringscategorieën wordt hierop in respectievelijk paragraaf 5.2 en 5.3 nader ingegaan. Daarnaast is het voor de doelmatigheid belangrijk te bezien of het maatschappelijke vermogen ook op een andere manier ingezet had kunnen worden. Dit wordt omschreven in paragraaf 5.4. Ten slotte zal in paragraaf 5.5 kort ingegaan worden op een onderdeel van de doelmatigheid van de uitvoering; de administratieve lasten voor de corporaties.

5.2 Algemeen beeld doelmatigheid

Verklarende analyse

De verklarende analyse in hoofdstuk 3 wijst uit dat heffingsverminderingen in de periode 2012-2016 geen positief effect hebben gehad op de investeringsratio van woningcorporaties. Het effect is niet te onderscheiden van nul. Omdat de heffingsverminderingen in zijn geheel waarschijnlijk niet doeltreffend zijn geweest, zijn ze ook niet doelmatig geweest. Over de doelmatigheid van de heffingsvermindering in 2017 kan op basis van de verklarende analyse geen uitspraak worden gedaan.

Beeld vanuit de sector

De investeringscategorieën en daarbij behorende mogelijkheden voor heffingsvermindering verschillen per gebied. De categorie sloop en samenvoegingen waren alleen van toepassing voor specifieke gebieden in Rotterdam-Zuid en voor krimpgebieden. De categorie nieuwbouw boven de eerste aftoppingsgrens, kleinschalige verbouw van woningen en grootschalige verbouw van woningen waren alleen van toepassing voor Rotterdam-Zuid. De hoogte van de heffingsvermindering is voor die categorieën hoger dan voor nieuwbouw (zie ook paragraaf 2.3 voor de bedragen per investeringscategorie).

Uit de interviews met corporaties die werkzaam zijn in deze gebieden kwam geen eenduidig beeld over de doelmatigheid. Het beeld verschilt tussen enerzijds Rotterdam-Zuid en de krimpgemeenten en anderzijds overig Nederland en schaarstegebieden. Hieronder wordt derhalve eerst de doelmatigheid voor de schaarstegebieden en overig Nederland omschreven en vervolgens de doelmatigheid voor de gebieden Rotterdam-Zuid en krimpgemeenten.

Overig Nederland en schaarstegebieden

De corporaties in overig Nederland en schaarstegebieden geven aan dat de heffingsvermindering geen tot een matig effect heeft op investeringsbeslissingen en investeringsgedrag. In directe zin heeft de heffingsvermindering er niet toe geleid dat er besloten is tot het doen van investeringen voor projecten die de corporaties nog niet al langere tijd gepland had of die geen doorgang zouden hebben gevonden als de heffingsvermindering er niet was geweest. Deze constatering is derhalve in lijn met de conclusies uit de kwantitatieve analyse.

De reden dat de heffingsvermindering in zijn algemeenheid niet heeft geleid tot meer investeringen is divers. De belangrijkste reden hiervoor die uit de interviews naar voren kwam is dat het bedrag niet substantieel genoeg is om extra projecten te realiseren of de besluitvorming te beïnvloeden. Daarnaast wordt de heffingsvermindering door een groot deel van de corporaties niet aan de voorkant ingerekend bij investeringsbeslissingen. De reden hiervoor is de onzekerheid over het ontvangen van de heffingsvermindering door alle voorwaarden en termijnen waaraan de realisatie moet voldoen. De tijdspanne vanaf het moment dat de heffingsvermindering kon worden aangevraagd tot aan het jaar waarop het gerealiseerd moet zijn is relatief kort vergeleken bij de termijnen waarmee corporaties te maken hebben bij projecten. Doorgaans gaan er jaren vooraf aan strategievorming over portefeuille, grondverwerving, planvorming en procedures voordat de realisatie van een ontwikkeling van start kan gaan. Met name bij sloop-nieuwbouw gaat het om een langdurig traject, vanwege alle zorgvuldigheid rondom huidige bewoners van te slopen woningen. Daarnaast moet de corporatie eerst investeren voordat er gebruik kan worden gemaakt van de heffingsvermindering, de corporatie moet als het ware de heffingsvermindering deels voorfinancieren.

Andere effecten door de heffingsvermindering

Het gros van de geïnterviewde corporaties geven aan dat de heffingsvermindering wel op andere manieren een positief effect heeft gehad op het investeringsgedrag van de corporaties. Het bedrag voor de heffingsvermindering werd op verschillende manieren ingezet. Sommige corporaties gebruiken de extra verkregen financiële ruimte voor versnelling van volgende projecten, omdat de heffingsvermindering pas na realisatie van een project verkregen wordt. Andere corporaties geven aan dat de heffingsvermindering ertoe heeft geleid dat er andere keuzes zijn gemaakt ten opzichte van kwantiteit of kwaliteit. In sommige gevallen konden er enkele extra woningen gerealiseerd worden binnen een project of werd de heffingsvermindering ingezet om de kwalitatieve aspecten van de woningen te verhogen zonder hier een huurverhoging tegenover te stellen. Daarnaast heeft de heffingsvermindering er bij een aantal corporaties toe geleid dat zij een ander huurbeleid voor het project hebben gehanteerd, waarbij de huren omlaag konden worden gebracht. Eén corporatie geeft daarbij zelfs aan dat zij de huren hebben verlaagd tot onder de aftoppingsgrens, terwijl het project initieel opgeleverd zou worden met een huur net boven de eerste aftoppingsgrens. Daarmee kon de betreffende corporaties aanspraak maken op de heffingsvermindering en tegelijkertijd voldoen aan haar ambities op het gebied van betaalbaarheid.

Rotterdam-Zuid en Krimpgebieden

De geïnterviewde corporaties in Rotterdam-Zuid en de krimpgebieden schetsen een ander beeld voor wat betreft de invloed die de heffingsvermindering heeft gehad op het investeringsgedrag van de corporaties. De betreffende corporaties geven aan dat sommige projecten net wel haalbaar werden door de heffingsvermindering of versneld konden worden door de heffingsvermindering. Er

is geschoven met projecten en projecten zijn versneld. Kanttekening daarbij is dat er daardoor soms ook andere projecten naar achter zijn geschoven en dat het projecten betrof die voor de corporaties wel al op de planning stonden. Dit beeld sluit aan bij de uitkomsten van de kwantitatieve analyse, waaruit geen significant effect op de investeringsratio van corporaties kan worden aangetoond.

In Rotterdam Zuid heeft de heffingsvermindering tevens een politiek-bestuurlijke discussie op gang gebracht tussen corporaties en de Gemeente Rotterdam. Door het Nationaal Programma Rotterdam Zuid is er meer in samenwerkingsverband gekeken naar de inzet van heffingsvermindering en een integraal programma voor de betreffende gebieden in Rotterdam Zuid. Er is gekeken hoe projecten versneld kunnen worden met behulp van de heffingsvermindering. Zo'n versneld project kon als katalysator dienen voor andere projecten in die buurt of wijk.

5.3 Doelmatigheid per investeringscategorie

5.3.1 *Onttrekkingen (samenvoeging en sloop)*

Verklarende analyse

De verklarende analyse in hoofdstuk 4 wees uit dat heffingsverminderingen voor sloop en samenvoeging in de periode 2012-2016 niet doeltreffend zijn geweest. Daarmee zijn de heffingsverminderingen voor onttrekking ook niet doelmatig geweest voor deze periode. De verklarende analyses kunnen geen uitspraak doen over de doeltreffendheid en doelmatigheid van de heffingsverminderingen na 2016.

Beeld vanuit de sector

Het gemiddelde bedrag aan heffingsvermindering voor sloop en samenvoeging is € 23.468. Ten opzichte van de investering voor sloop en samenvoeging levert dit een ratio op van 32%. Voor zowel krimpgebieden als Rotterdam-Zuid is dit een substantiële bijdrage. In de interviews met corporaties uit deze sector werd dan ook het beeld bevestigd dat dit invloed heeft op het investeringsgedrag van de betreffende corporaties. Die invloed heeft echter maar deels betrekking op het haalbaar krijgen van projecten, waardoor er meer geïnvesteerd zou worden. Voor een deel gaat het ook om het verhogen van kwaliteit binnen een project of wordt er met projecten geschoven. Dat leidt niet direct tot het doen van meer investeringen dan op voorhand waren gepland.

5.3.2 *Nieuwbouw en verbouw*

Verklarende analyse

De verklarende analyse in hoofdstuk 4 wees uit dat heffingsverminderingen voor nieuwbouw en verbouw met een vertraagd effect positief gerelateerd zijn met investeringen en dus mogelijk doeltreffend zijn geweest. Een toename in de intensiteit van 1 procentpunt gaat gepaard met een 3,79 tot 10,72 procentpunt hoger investeringsratio voor nieuwbouw en verbouw (90 % betrouwbaarheidsinterval, berekend o.b.v. Tabel 4.2). Dit effect is echter niet causaal, maar geeft een indicatie van een mogelijk effect. De grootte van het mogelijke effect wordt aan de hand van een voorbeeld uitgelegd.

Stel een woningcorporatie heeft vastgoed in bezit met een WOZ-waarde van € 50 miljoen. Jaarlijks investeert de woningcorporatie € 800.000 in nieuwbouw en verbouw, wat neerkomt op een investeringsratio van 1,6 procent. De woningcorporatie ontvangt in een jaar € 100.000 aan heffingsvermindering, wat neerkomt op een intensiteit van 0,2 procentpunt. Stel nu dat de woningcorporatie extra heffingsvermindering heeft aangevraagd en € 250.000 extra aan

heffingsvermindering toegekend heeft gekregen. Dit komt neer op een toename in intensiteit van 0,5 procent. Het effect van heffingsverminderingen is een $(0,5 * 3,79)$ 1,895 tot $(0,5 * 10,72)$ 5,36 procentpunt toename in de investeringsratio in onttrekking. Bij een WOZ-waarde van € 50 miljoen komt dit neer op een toename in investeringen van € 947.500 tot € 2.680.000. De verhouding tussen de heffingsvermindering en de toename in investeringen (het subsidiepercentage) is dus 9 tot 26 procent (Tabel 5.1). Voor elke geïnvesteerde euro is € 0,09 tot € 0,26 aan heffingsvermindering toegekend. Let wel, dit is een indicatie van een mogelijk effect en geen causaal effect.

Andersom kan er ook een hefboomeffect worden berekend. Uit dit voorbeeld blijkt dat € 1 aan heffingsvermindering gerelateerd is aan € 3,79 tot € 10,72 meer investeringen. Woningcorporaties investeren dus zelf € 2,79 tot € 9,72 extra voor elke euro heffingsvermindering die ze krijgen. De regeling is dus mogelijk doelmatig, maar dit kan niet met zekerheid worden gesteld omdat de aannames voor een causale interpretatie waarschijnlijk niet gelden.

Tabel 5.1 Heffingsvermindering voor nieuwbouw en verbouw mogelijk doelmatig onder bepaalde aannames

	Ondergrens	Bovengrens
Heffingsvermindering (a)	€ 250.000	€ 250.000
Nieuwe investeringen (b)	€ 947.500	€ 2.680.000
Subsidiepercentage (a / b)	26 %	9 %
Hefboom (b / a)	€ 3,79	€ 10,72

De doelmatigheid is berekend voor het vertraagde effect. Omdat de analyse zich strekt tot en met 2017, gaat het alleen over toegekende heffingsverminderingen tot en met 2016. Uit tabel A.6 blijkt dat er tot en met 2016 € 116 miljoen aan heffingsvermindering voor nieuwbouw en verbouw is toegezegd. Als de geschatte hefboom wordt toegepast, betekent dit dat deze 116 miljoen aan heffingsvermindering heeft geleid tot afgerond € 440 miljoen tot € 1.244 miljoen aan nieuwe investeringen. Dit is een indicatie van het mogelijke effect van de heffingsverminderingen voor nieuwbouw en verbouw.

Beeld vanuit de sector

Het gemiddelde bedrag aan heffingsvermindering voor nieuwbouw is € 15.896. De geïnterviewde corporaties, met name uit overig Nederland en de schaarstegebieden, geven aan dat dit in verhouding tot de benodigde investering een relatief klein aandeel is. In interviews werd de investering voor een nieuwbouwwoningen geschat tussen de € 150.000 en € 200.000 per woning. Dat zou een subsidiering betekenen van tussen de 8 en 10,6%. De andere belangrijke redenen die genoemd worden, waarom het effect op investeringsbeslissingen relatief klein is, zijn de onzekerheid rondom het kunnen voldoen aan de voorwaarden om de heffingsvermindering daadwerkelijk toegekend te krijgen. Er wordt wel gebruik gemaakt van de heffingsvermindering waar mogelijk, omdat alle financiële ondersteuning gewenst is. Het is volgens corporaties echter niet van dusdanige omvang dat het tot extra of andere projecten leidt. Wel geven zij aan dat de heffingsvermindering op andere manieren een positief effect heeft gehad op het investeringsgedrag van de corporaties. Dit betreft de effecten die al benoemd zijn in het algemeen beeld in paragraaf 4.2, zoals het verhogen van de kwaliteit of voor betaalbaarheid via de huurprijsstelling van de woningen.

Binnen de geclusterde categorie 'nieuwbouw en verbouw' vallen ook drie andere investeringscategorieën van de heffingsvermindering; verbouw tot huurwoningen, kleinschalige verbouw van woningen en grootschalige verbouw van woningen. De eerste categorie gaat over het transformeren van gebouwen naar woningen. De andere twee categorieën gaan over renovatie en

gelden alleen voor Rotterdam-Zuid. De doelmatigheid verschilt voor de eerste categorie (transformatie) en de tweede categorie (renovatie in Rotterdam-Zuid). Belangrijkste reden hiervoor die wordt genoemd in interviews is het verschil in ratio heffingsvermindering ten opzichte van de investeringen. Voor de renovatie in Rotterdam-Zuid kan een substantieel deel van de investering worden terug verkregen via de heffingsvermindering. Derhalve heeft het bij de corporaties in Rotterdam-Zuid tot verandering in investeringsgedrag geleid. Voor de categorie 'verbouw tot huurwoningen' die voor transformatieprojecten in heel Nederland geldt wordt er minder effect op investeringsgedrag door corporaties benoemd in interviews. Dit steeds met het idee dat de ratio heffingsvermindering ten opzichte van de investering voor deze categorie lager is.

5.4 Alternatieven

Zoals in de inleiding van dit hoofdstuk is benoemd, is het voor de doelmatigheid belangrijk te bezien of het maatschappelijke vermogen ook op een andere manier ingezet had kunnen worden. Uit de interviews met de sector zijn alternatieven naar voren gekomen voor de heffingsvermindering die in de ogen van de sector tot een andere of betere inzet van middelen zou leiden. Hieronder worden enkele alternatieven kort toegelicht.

Afschaling verhuurderheffing zonder het stellen van voorwaarden

Het eerste, relatief eenvoudige, alternatief is het afschalen van de verhuurderheffing zonder daar voorwaarden aan te stellen. Vanuit interviews met de sector ontstaat het beeld dat corporaties toch wel investeren in de doelstellingen die de nationale overheid heeft gesteld, mits zij voldoende financiële ruimte hebben. Er worden door corporaties een aantal voordelen van dit alternatief benoemd;

- Het bespaart tijd en inzet, en daarmee financiële middelen, die nu ingezet worden voor de uitvoering en verantwoording in het kader van de heffingsverminderingen.
- Corporaties krijgen meer vrijheid hoe hun investeringsvermogen in te zetten, waarmee er meer maatwerk mogelijk is per project.

Een belangrijk nadeel van dit alternatief voor de overheid is dat het ministerie minder mogelijkheden heeft om te sturen op de prioritaire doelen.

Afschaling verhuurderheffing gekoppeld aan investeringsverplichting

Een ander alternatief is afschaling van de verhuurderheffing gekoppeld aan een investeringsverplichting. Hierbij kan worden gedacht aan de verplichting aan corporaties om aan te tonen, bijvoorbeeld middels hun jaarrekening die goedgekeurd wordt door een accountant, dat zij hun vermogen hebben ingezet voor investeringen in doelen zoals nieuwbouw, verbouw en dergelijke. Corporaties hebben recht op afschaling van de verhuurderheffing als aan de geformuleerde verplichtingen is voldaan.

Dit alternatief lijkt in zekere mate op de huidige heffingsvermindering, maar is in werkwijze en betreft voorwaarden iets versimpeld. Voordeel hiervan zou zijn dat het minder tijd en inzet kost in het kader van de uitvoering van de regeling. Denkbaar is ook dat de geformuleerde verplichting niet gericht is op specifieke doelgroepen, maar een generiek karakter krijgt.

Verruiming werkingsduur heffingsverminderingen

Daarnaast is er door sommige corporaties de wens uitgesproken, dat de heffingsvermindering meer gekoppeld zou worden aan langdurige grote programma's of portefeuillestrategieën in plaats van een ad hoc inzet per project. Vooral de factor tijd en zekerheid speelt daarbij een grote rol. De investeringsprojecten zijn vaak onderdeel van een grotere strategie en veel projecten vragen veel tijd in de voorbereiding en uitvoering. De korte doorlooptijd die nu wordt gehanteerd voor het aanvragen en verkrijgen van een heffingsvermindering, sluit onvoldoende aan op de langere termijn

investeringsbeslissingen van corporaties. Daarnaast levert de kortere termijn onzekerheid op of de termijnen behaald kunnen worden, waardoor er volgens corporaties niet optimaal gebruik kan worden gemaakt van de heffingsvermindering.

Inzet heffingsverminderingen voor andere doelen en opgaven waaronder verduurzaming

Ten slotte is er in de interviews met corporaties gesproken over in hoeverre de heffingsvermindering aansloot bij de volgens hen belangrijke doelen en opgaven. Daarbij werd als belangrijkste opgave de verduurzaming van bezit genoemd. Een groot aantal corporaties gaven daarbij aan dat er op dat gebied het meeste financiële ondersteuning nodig is de komende jaren. Dit zou kunnen betekenen dat beschikbare middelen die aan heffingsverminderingen zouden worden besteedt, in de toekomst met name besteedt worden aan het ondersteunen van corporaties in de verduurzamingsopgave. Daarnaast zijn enkele andere thema's benoemd, die volgens corporaties van belang zijn voor hun investeringsopgaven. Dit zijn de thema's die enkele keren benoemd zijn:

- Aanbod voor middeninkomens
- Flexibele woonvormen
- Extramuralisering en wonen zorg gerelateerde investeringen
- Investeren in het kader van leefbaarheidsproblematiek
- Renovatie van verouderd bezit (heffingsvermindering voor woningverbetering was nu alleen mogelijk voor Rotterdam Zuid)
- Sloop en nieuwbouw projecten en daarmee verdichting creëren

5.5 Administratieve lasten en uitvoering

In de aanvullende interviews is ook ingegaan op de administratieve lasten van de heffingsvermindering. De administratieve lasten zouden idealiter kleiner zijn, met name de invoer per woning werd daarbij als intensief ervaren. Daarentegen worden de administratieve lasten vergeleken met andere subsidieregelingen als redelijk beschouwd.

De administratieve lasten worden door de geïnterviewde corporaties in verhouding tot het bedrag aan vermindering dat ervoor wordt verkregen ook als redelijk beschouwd. Er is dan ook geen corporatie die heeft aangegeven dat de administratieve lasten van de heffingsvermindering ertoe hebben geleid dat corporaties hebben overwogen geen gebruik te maken van de regeling. Alleen voor de kleinere corporaties werd de administratieve last wel als zeer hoog ervaren. Kanttekening daarbij is dat daarbij doorgaans werd gerefereerd aan een stapeling van administratieve lasten door andere regelingen en verplichtingen, maar dat betrof niet alleen de heffingsvermindering. Voor kleinere corporaties komen de administratieve lasten van de heffingsvermindering nog bij de al relatief hoge administratieve last voor die kleinere corporaties. Ten slotte werd door de geïnterviewde corporaties meermaals gerapporteerd dat de communicatie met RVO.nl voor vragen en opmerkingen als goed werd ervaren.

5.6 Conclusies doelmatigheid

Doeltreffendheid beïnvloedt door uitgangspunt van budgettair neutrale invoering

Uit de statistische analyse, maar ook uit de gespreksronde, komt naar voren dat het instrument heffingsvermindering als geheel geen effect heeft gehad op de hoogte van de investeringen. Op zich is deze conclusie ook niet gek omdat bij de invoering van de heffingsverminderingen en bij de doorgevoerde wijzigingen, is uitgegaan van een budgettair neutrale invoering: de verminderde kosten van de heffingsverminderingen zijn gecompenseerd door de hoogte van het heffingstarief dat door verhuurders betaald wordt. De verhuurders betalen indirect mee aan de

heffingsvermindering en daarmee geeft de heffingsvermindering voor sommigen meer en voor anderen minder financiële ruimte. Uitzondering op dit algemene beeld is de heffingsvermindering voor investeringen in nieuwbouw en verbouw die op basis van de statistische analyse lieten zien dat het investeringsbedrag in relatie tot deze categorie mogelijk wel is beïnvloed. Deze resultaten kunnen echter niet causaal worden geïnterpreteerd, maar geven een indicatie van een mogelijk effect.

Redenen om investeringsgedrag door heffingsverminderingen niet aan te passen

De reden dat de heffingsvermindering in zijn algemeenheid niet heeft geleid tot meer investeringen is divers. De belangrijkste reden hiervoor die uit de interviews naar voren kwam is dat het bedrag niet substantieel genoeg is om extra projecten te realiseren of de besluitvorming te beïnvloeden. Daarnaast wordt de heffingsvermindering door een groot deel van de corporaties niet aan de voorkant ingerekend bij investeringsbeslissingen. De reden hiervoor is de onzekerheid over het ontvangen van de heffingsvermindering door alle voorwaarden en termijnen waaraan de realisatie moet voldoen. De tijdspanne vanaf het moment dat de heffingsvermindering kon worden aangevraagd tot aan het jaar waarop het gerealiseerd moet zijn is relatief kort vergeleken bij de termijnen waarmee corporaties te maken hebben bij projecten. Daarnaast moet de corporatie eerst investeren voordat er gebruik kan worden gemaakt van de heffingsvermindering, de corporatie moet als het ware de heffingsvermindering deels voorfinancieren.

Heffingsverminderingen heeft bij corporaties wel geleid tot andere gedragsveranderingen

Heffingsvermindering heeft wel op andere manieren een positief effect gehad op het investeringsgedrag van de corporaties. Uit de gesprekken zijn de volgende veranderingen naar voren gekomen:

- Gebruik van de extra verkregen financiële ruimte voor versnelling van volgende projecten, omdat de heffingsvermindering pas na realisatie van een project verkregen wordt.
- Het maken van andere keuzes ten opzichte van kwantiteit of kwaliteit vanwege de heffingsvermindering. In sommige gevallen konden er enkele extra woningen gerealiseerd worden binnen een project of werd de heffingsvermindering ingezet om de kwalitatieve aspecten van de woningen te verhogen zonder hier een huurverhoging tegenover te stellen.
- Daarnaast heeft de heffingsvermindering er bij een aantal corporaties toe geleid dat zij een ander huurbeleid voor het project hebben gehanteerd, waarbij de huren omlaag konden worden gebracht.

Alternatieven voor inzet en vormgeving van het instrument heffingsverminderingen

Uit de interviews met de sector zijn alternatieven naar voren gekomen voor de heffingsvermindering die in de ogen van de sector tot een andere of betere inzet van middelen zou leiden. Genoemde mogelijkheden zijn:

- **Afschaling verhuurderheffing zonder het stellen van voorwaarden:**
- **Afschaling verhuurderheffing gekoppeld aan investeringsverplichting:** Voordeel hiervan zou zijn dat het minder tijd en inzet kost in het kader van de uitvoering van de regeling. Denkbaar is ook dat de geformuleerde verplichting niet gericht is op specifieke doelgroepen, maar een generiek karakter krijgt.
- **Verruiming werkingsduur heffingsverminderingen:** de korte doorlooptijd die nu wordt gehanteerd voor het aanvragen en verkrijgen van een heffingsvermindering, sluit onvoldoende aan op de langere termijn investeringsbeslissingen van corporaties en leidt tot onzekerheden of de gestelde termijnen behaald kunnen worden, waardoor er volgens corporaties niet optimaal gebruik kan worden gemaakt van de heffingsvermindering.
- **Inzet heffingsverminderingen voor andere doelen en opgaven waaronder verduurzaming**

Administratieve lasten van de regeling zijn redelijk

In de aanvullende interviews is ook ingegaan op de administratieve lasten van de heffingsvermindering. De administratieve lasten zouden idealiter kleiner zijn, met name de invoer per woning werd daarbij als intensief ervaren. Daarentegen worden de administratieve lasten vergeleken bij andere subsidieregeling als redelijk beschouwd.

6 Conclusies

Algemeen beeld doeltreffendheid

1) **Heffingsverminderingen hebben financieel bijgedragen aan toename en kwaliteit woningvoorraad**

Het doelbereik van de heffingsvermindering is groot. Circa 77% van de corporaties heeft er gebruik van gemaakt en verhuurders hebben voor € 1,5 miljard aan heffingsverminderingen toegewezen gekregen. De regeling is op basis van het beeld uit de interviewgesprekken maximaal ingezet door corporaties waar dat mogelijk was. Met bijdragen vanuit de regeling hebben corporaties investeringen gedaan in de maatschappelijk gewenste doelen zoals nieuwbouw en woningverbetering. Daarmee heeft de regeling financieel bijgedragen aan het verminderen van het woningtekort en voor (Rotterdam-Zuid) de verbetering van de kwaliteit van de woningvoorraad.

2) **Geen causaal effect heffingsverminderingen op investeringsgedrag aangetoond**

Hoewel er sprake is van doelbereik is de volgende vraag of de heffingsvermindering als geheel ook heeft geleid tot investeringen die zonder de heffingsvermindering niet hadden plaatsgevonden of kleiner waren geweest. De uitgevoerde verklarende analyse biedt hiervoor echter geen aanwijzingen. Er is statistisch op basis van de uitgevoerde analyse in de periode 2012-2016 geen significant positief verband geconstateerd tussen de mate van intensiteit van heffingsvermindering en de investeringsratio. Naast het effect van de intensiteit van heffingsverminderingen zijn er op basis van de uitgevoerde statistische analyse ook geen aanwijzingen dat woningcorporaties die heffingsvermindering toegekend hebben gekregen ook meer investeren. Bij de uitkomsten van de statistische analyse moet worden benadrukt dat de in beschouwing genomen periode relatief kort is en de regeling bovendien tussentijds is gewijzigd. Daarnaast is de analyse gebaseerd op diverse aannames.

3) **Gesprekken met sector bevestigen beeld dat heffingsverminderingen niet hebben geleid tot meer investeringen**

De uitkomsten van de uitgevoerde statistische analyse worden bevestigd door de uitkomsten van de gevoerde gesprekken met de sector. In deze gesprekken wordt aangegeven dat de sector vanuit de eigen visie en opgaven al investeringsplannen heeft ontwikkeld voor maatschappelijke doelen zoals het tegengaan van het woningtekort. Het instrument heffingsverminderingen heeft op de hoogte van de met deze opgave gemoeide investeringen geen duidelijk effect gehad. De corporaties die zijn geïnterviewd in het kader van dit onderzoek hebben aangegeven dat het feit of zij wel of niet investeren meer afhangt van andere factoren en de financiële positie van de corporatie. De financiële positie wordt volgens de geïnterviewde corporaties door de heffingsvermindering niet zodanig verbeterd dat dit leidt tot een significante toename in investeringen.

Doeltreffendheid per investeringscategorie

4) **Heffingsvermindering en vermindering woningtekort**

In de Nationale Woonagenda 2018-2021 is vastgesteld dat er tot 2025 700.000 woningen bij moeten komen, wat gelijk is aan ongeveer 75.000 woningen per jaar (Ministerie van BZK, 2018). Het sociale huur segment speelt hierin een grote rol. Op basis van het aantal aanvragen voor de verschillende investering categorieën kan worden vastgesteld dat de heffingsverminderingen substantieel financieel bijdragen aan de vermindering van genoemd

tekort. Voor Nederland als geheel zijn er 26.563 aanvragen gedaan voor verbouw tot huurwoningen. Daarvan zijn 23.568 aanvragen toegekend. Dit betekent dat, naast de 54.699 toegekende nieuwbouwaanvragen, er nog eens circa 23 duizend woningen van de 700.000 woningen (circa 3,4%) via transformatie met gebruik van de heffingsvermindering gerealiseerd worden. Tezamen met nieuwbouw (7,8%) gaat het derhalve om ruim 11% van de woningbouwopgave in Nederland tot 2025.

5) Effecten op woningverbetering in Rotterdam-Zuid

Binnen het instrument heffingsverminderingen zijn de investeringscategorieën "kleinschalige en grootschalige verbouw van huurwoningen" alleen van toepassing op Rotterdam-Zuid. Op basis van het gebruik van de betreffende regelingen kan worden vastgesteld dat er in totaal 8.718 aanvragen en 6.262 toegekende aanvragen voor de heffingsvermindering 'grootschalige verbouw' en 'kleinschalige verbouw' zijn geweest. Dat betekent dat 17,9% van de opgave van 35.000 woningen uit het Nationaal Programma verbeterd zijn middels renovatie. Of er sprake is van een causaal verband kon niet in de statistische analyse worden meegenomen door beperkingen in de data.

6) Heffingsverminderingen voor nieuwbouw en verbouw mogelijk meest doeltreffend

Per investeringscategorie is op basis van een statistische analyse gekeken naar de causaliteit tussen de betreffende regeling en het daarmee samenhangende investeringsgedrag. De resultaten laten zien dat heffingsverminderingen voor investeringen in sloop en samenvoeging niet doeltreffend zijn geweest in de periode tot en met 2016. Er zijn geen aanwijzingen voor een positief verband tussen heffingsverminderingen en investeringen. Daarnaast zijn er ook geen aanwijzingen dat woningcorporaties die heffingsvermindering toegekend hebben gekregen ook meer investeren, los van het effect van de heffingsverminderingen zelf.

Heffingsverminderingen voor nieuwbouw en verbouw zijn daarentegen mogelijk doeltreffend geweest, met een vertraging van één jaar. Er zijn aanwijzingen dat heffingsverminderingen voor nieuwbouw en verbouw in een bepaald jaar leiden tot een significant hoger investeringsratio in het daaropvolgende jaar. Een toename in intensiteit van één procentpunt gaat gepaard met een 3,8 tot 10,7 procentpunt hoger investeringsratio.

7) Redenen om investeringsgedrag door heffingsverminderingen niet aan te passen

De redenen dat de heffingsverminderingen in zijn algemeenheid niet hebben geleid tot meer investeringen zijn divers. De belangrijkste reden hiervoor die uit de interviews naar voren kwam is dat het bedrag niet substantieel genoeg is om extra projecten te realiseren of de besluitvorming te beïnvloeden. Daarnaast wordt de heffingsvermindering door een groot deel van de corporaties niet aan de voorkant ingerekend bij investeringsbeslissingen. De reden hiervoor is de onzekerheid over het ontvangen van de heffingsvermindering door alle voorwaarden en termijnen waaraan de realisatie moet voldoen. De tijdspanne vanaf het moment dat de heffingsvermindering kon worden aangevraagd tot aan het jaar waarop het gerealiseerd moet zijn is relatief kort vergeleken bij de termijnen waarmee corporaties te maken hebben bij projecten. Daarnaast moet de corporatie eerst investeren voordat er gebruik kan worden gemaakt van de heffingsvermindering, de corporatie moet als het ware de heffingsvermindering deels voorfinancieren.

8) Heffingsvermindering leidde bij corporaties wel tot andere gedragsveranderingen

Heffingsvermindering heeft wel op andere manieren een positief effect gehad op het investeringsgedrag van de corporaties. Uit de gesprekken zijn de volgende veranderingen naar voren gekomen:

- Gebruik van de extra verkregen financiële ruimte voor versnelling van volgende projecten, omdat de heffingsvermindering pas na realisatie van een project verkregen wordt.

- Het maken van andere keuzes ten opzichte van kwantiteit of kwaliteit vanwege de heffingsvermindering. In sommige gevallen konden er enkele extra woningen gerealiseerd worden binnen een project of werd de heffingsvermindering ingezet om de kwalitatieve aspecten van de woningen te verhogen zonder hier een huurverhoging tegenover te stellen.
- Daarnaast heeft de heffingsvermindering er bij een aantal corporaties toe geleid dat zij een ander huurbeleid voor het project hebben gehanteerd, waarbij de huren omlaag konden worden gebracht.

Doelmatigheid

9) Beperkte doeltreffendheid impliceert beperkte doelmatigheid

De waarschijnlijk beperkte doeltreffendheid van de heffingsverminderingen impliceert dat ook de doelmatigheid waarschijnlijk beperkt is. Als de effecten klein of nul zijn, staan de effecten niet in een goede verhouding tot de kosten.

10) Administratieve lasten van de regeling zijn redelijk

In de aanvullende interviews is ook ingegaan op de administratieve lasten van de heffingsvermindering. De administratieve lasten zouden idealiter kleiner zijn, met name de invoer per woning werd daarbij als intensief ervaren. Daarentegen worden de administratieve lasten vergeleken bij andere subsidieregelingen als redelijk beschouwd.

Alternatieven voor het instrument heffingsvermindering

11) Alternatieven voor inzet en vormgeving van het instrument heffingsvermindering

Uit de interviews met de sector zijn alternatieven naar voren gekomen voor de heffingsvermindering die in de ogen van de sector tot een andere of betere inzet van middelen zou leiden. Genoemde mogelijkheden zijn:

- **Afschaling verhuurderheffing zonder het stellen van voorwaarden:**
- **Afschaling verhuurderheffing gekoppeld aan investeringsverplichting:** Voordeel hiervan zou zijn dat het minder tijd en inzet kost in het kader van de uitvoering van de regeling. Denkbaar is ook dat de geformuleerde verplichting niet gericht is op specifieke doelgroepen, maar een generiek karakter krijgt.
- **Verruiming werkingsduur heffingsverminderingen:** de korte doorlooptijd die nu wordt gehanteerd voor het aanvragen en verkrijgen van een heffingsvermindering, sluit onvoldoende aan op de langere termijn investeringsbeslissingen van corporaties en leidt tot onzekerheden of de gestelde termijnen behaald kunnen worden, waardoor er volgens corporaties niet optimaal gebruik kan worden gemaakt van de heffingsvermindering.
- **Inzet heffingsverminderingen voor andere doelen en opgaven waaronder verduurzaming**

Geraadpleegde bronnen

Literatuur

ABF research (Februari 2019), *Ontwikkeling van de leegstand in krimpgebieden*, Delft.

ABF research (April 2019), *De woningmarkt en leefbaarheid in krimpgebieden*, Delft.

ABF research (Januari 2019), *Volkshuisvestelijke voornemens woningcorporaties, 2018-2022*, Delft.

Nationaal Programma Rotterdam Zuid (Januari 2019), *Uitvoeringsplan 2019-2022*, Rotterdam.

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (December 2014), *Transformatie en corporaties*, Den Haag.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (Juni 2016), *Evaluatie verhuurderheffing*, Den Haag.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (Mei 2018), *Nationale woonagenda 2018-2021*, Den Haag.

Gebruikte data

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (Juni 2019), *Voorgenomen investeringen*

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (Juni 2019), *Gerealiseerde investeringen*

Inspectie Leefomgeving en Transport (December 2018), *Verantwoordingsinformatie woningcorporaties (dVi), meerdere jaargangen*.

Internet

<https://zoek.officiëlebekendmakingen.nl/kst-33407-3.html>

<https://wetten.overheid.nl/BWBR0040754/2018-03-27>

www.rvo.nl

www.aedes.nl

<https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2019/05/28/rapport-staat-van-de-volkshuisvesting>

Interviews

Corporatie die gebruik hebben gemaakt van de heffingsvermindering:

Stichting GroenWest

Woonstad Rotterdam

Havensteder

Plavei

WoonFriesland

Woongoed Zeeuws Vlaanderen

Stichting Uithuizer Woningbouw
Wonen Zuid
Clavis
Stichting Eigen Haard
Domesta
Centrada
Laurens Wonen

Corporaties die geen gebruik hebben gemaakt van de heffingsvermindering:

Stichting Eelder woningbouw
Woningstichting Tubbergen
Helpt Elkander

Bijlage A Gedetailleerde verdeling aanvragen

Deze bijlage geeft een overzicht van het aantal aanvragen, de aangevraagde heffingsverminderingen en de gerealiseerde investeringen, opgesplitst naar aanvraagjaar en realisatiejaar, dossierstatus, investeringscategorie en regio.

Aanvragen

Tabel A.1 Aantal aanvragen en dossier status per investeringscategorie per jaar

Aanvraagjaar	Afgewezen	Project ingetrokken	In beheer	Vastgesteld	Totaal
totaal					
2014	3.504	1.216	196	3.645	8.561
2015	58	1.199	871	2.455	4.583
2016	307	1.543	1.769	4.313	7.932
2017	1.430	2.453	24.719	9.197	37.799
2018	2.834	434	49.688	750	53.706
Totaal	8.133	6.845	77.243	20.360	112.581
grootschalige verbouw					
2014	699	161	0	518	1.378
2015	0	174	0	39	213
2016	7	32	144	31	214
2017	10	406	1.226	565	2.207
2018	9	0	1.415	0	1.424
Totaal	725	773	2.785	1.153	5.436
kleinschalige verbouw					
2014	4	515	0	45	564
2015	1	13	0	125	139
2016	14	5	4	133	156
2017	112	6	1.309	178	1.605
2018	288	0	530	0	818
Totaal	419	539	1.843	481	3.282
nieuwbouw					
2014	304	109	0	0	413
2015	3	250	0	0	253
2016	13	588	1	0	602
2017	702	1.302	14.322	3.734	20.060
2018	2.129	238	36.314	298	38.979
Totaal	3.151	2.487	50.637	4.032	30.307
sloop en samenvoeging					
2014	1.509	177	0	1.290	2.976
2015	6	550	32	546	1.134
2016	14	780	0	140	934
2017	179	552	1.327	1.933	3.991
2018	24	98	7.493	343	7.958
Totaal	1.732	2.157	8.852	4.252	16.993
verbouw tot huurwoningen					

Aanvraagjaar	Afgewezen	Project ingetrokken	In beheer	Vastgesteld	Totaal
2014	988	89	196	1.792	3.230
2015	48	185	839	1.745	2.844
2016	259	93	1.620	4.009	6.026
2017	427	24	6.535	2.787	9.936
2018	384	98	3.936	109	4.527
Totaal	2.106	489	13.126	10.442	26.563

Bron: SEO Economisch onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen.

De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1e aftoppingsgrens'. In de tabel zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens.

Tabel A.2 Aantal aanvragen per investeringscategorie per jaar per type regio

Aanvraagjaar	2014	2015	2016	2017	2018	Totaal
	Totaal					
grootschalige verbouw	1.378	213	214	2.207	1.424	5.436
kleinschalige verbouw	564	139	156	1.605	818	3.282
nieuwbouw	413	253	602	20.060	38.979	60.307
sloop en samenvoeging	2.976	1.134	934	3.991	7.958	16.993
verbouw tot huurwoningen	3.230	2.844	6.026	9.936	4.527	26.563
Totaal	8.561	4.583	7.932	37.799	53.706	112.581
	Krimpgebieden					
grootschalige verbouw	0	0	0	0	0	0
kleinschalige verbouw	0	0	0	0	0	0
nieuwbouw	0	0	0	296	1.654	1.950
sloop en samenvoeging	2.531	794	765	2.282	6.397	12.769
verbouw tot huurwoningen	64	7	22	379	248	720
Totaal	2.595	801	787	2.957	8.299	15.439
	Rotterdam-Zuid					
grootschalige verbouw	1.378	213	214	2.207	1.424	5.436
kleinschalige verbouw	564	139	156	1.605	818	3.282
nieuwbouw	413	253	602	1.076	1.791	4.135
sloop en samenvoeging	445	340	169	1.709	1.561	4.224
verbouw tot huurwoningen	0	3	0	17	93	113
Totaal	2.800	948	1.141	6.614	5.687	17.190
	Schaarstegebieden					
grootschalige verbouw	0	0	0	0	0	0
kleinschalige verbouw	0	0	0	0	0	0
nieuwbouw	0	0	0	13.029	17.160	30.189
sloop en samenvoeging	0	0	0	0	0	0
verbouw tot huurwoningen	0	0	0	3.388	1.558	4.946
Totaal	0	0	0	16.417	18.718	35.135
	Overige regio's					
grootschalige verbouw	0	0	0	0	0	0

Aanvraagjaar	2014	2015	2016	2017	2018	Totaal
kleinschalige verbouw	0	0	0	0	0	0
nieuwbouw	0	0	0	5.659	18.374	24.033
sloop en samenvoeging	0	0	0	0	0	0
verbouw tot huurwoningen	3.166	2.834	6.004	6.152	2.628	20.784
Totaal	3.166	2.834	6.004	11.811	21.002	44.817

Bron: SEO Economisch onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen.

De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1e aftoppingsgrens'. In de tabel zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens.

Tabel A.3 Aantal toegekende aanvragen per investeringscategorie per jaar per type regio

Aanvraagjaar	2014	2015	2016	2017	2018	Totaal
	Totaal					
grootschalige verbouw	518	39	175	1.791	1.415	3.938
kleinschalige verbouw	45	125	137	1.487	530	2.324
nieuwbouw	0	0	1	18.056	36.612	54.669
sloop en samenvoeging	1.290	578	140	3.260	7.836	13.104
verbouw tot huurwoningen	1.988	2.584	5.629	9.322	4.045	23.568
Totaal	3.841	3.326	6.082	33.916	50.438	97.603
	Krimpgebieden					
grootschalige verbouw	0	0	0	0	0	0
kleinschalige verbouw	0	0	0	0	0	0
nieuwbouw	0	0	0	288	1.647	1.935
sloop en samenvoeging	1.132	578	140	1.930	6.380	10.160
verbouw tot huurwoningen	52	0	19	278	42	391
Totaal	1.184	578	159	2.496	8.069	12.486
	Rotterdam-Zuid					
grootschalige verbouw	518	39	175	1.791	1.415	3.938
kleinschalige verbouw	45	125	137	1.487	530	2.324
nieuwbouw	0	0	1	865	1.709	2.575
sloop en samenvoeging	158	0	0	1.330	1.456	2.944
verbouw tot huurwoningen	0	2	0	10	93	105
Totaal	721	166	313	5.483	5.203	11.886
	Schaarstegebieden					
grootschalige verbouw	0	0	0	0	0	0
kleinschalige verbouw	0	0	0	0	0	0
nieuwbouw	0	0	0	12.070	16.319	28.389
sloop en samenvoeging	0	0	0	0	0	0
verbouw tot huurwoningen	0	0	0	3.162	1.421	4.583
Totaal	0	0	0	15.232	17.740	32.972
	Overige regio's					
grootschalige verbouw	0	0	0	0	0	0

Aanvraagjaar	2014	2015	2016	2017	2018	Totaal
kleinschalige verbouw	0	0	0	0	0	0
nieuwbouw	0	0	0	4.833	16.937	21.770
sloop en samenvoeging	0	0	0	0	0	0
verbouw tot huurwoningen	1.936	2.582	5.610	5.872	2.489	18.489
Totaal	1.936	2.582	5.610	10.705	19.426	40.259

Bron: SEO Economisch onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen.

De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1e aftoppingsgrens'. In de tabel zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens.

Heffingsverminderingen

Tabel A.4 Aangevraagde heffingsverminderingen en dossierstatus per investeringscategorie per jaar

Aanvraagjaar	Afgewezen	Project Ingetrokken	In beheer	Vastgesteld	Totaal
totaal					
2014	47.600.000	14.395.000	1.960.000	45.490.000	€ 109.445.000
2015	625.000	16.860.000	8.870.000	27.475.000	€ 53.830.000
2016	3.240.000	22.430.000	18.415.000	43.985.000	€ 88.070.000
2017	19.810.000	44.000.000	393.365.000	155.220.000	€ 612.395.000
2018	37.875.000	6.410.000	820.605.000	14.135.000	€ 879.025.000
Totaal	€ 109.150.000	€ 104.095.000	€ 1.243.215.000	€ 286.305.000	€ 1.742.765.000
grootschalige verbouw					
2014	€ 10.485.000	€ 2.415.000	€ -	€ 7.770.000	€ 20.670.000
2015	€ -	€ 2.610.000	€ -	€ 585.000	€ 3.195.000
2016	€ 105.000	€ 480.000	€ 2.160.000	€ 465.000	€ 3.210.000
2017	€ 180.000	€ 6.910.000	€ 30.335.000	€ 12.895.000	€ 50.320.000
2018	€ 225.000	€ -	€ 35.375.000	€ -	€ 35.600.000
Totaal	€ 10.995.000	€ 12.415.000	€ 67.870.000	€ 21.715.000	€ 112.995.000
kleinschalige verbouw					
2014	€ 40.000	€ 5.150.000	€ -	€ 450.000	€ 5.640.000
2015	€ 10.000	€ 130.000	€ -	€ 1.250.000	€ 1.390.000
2016	€ 140.000	€ 50.000	€ 40.000	€ 1.330.000	€ 1.560.000
2017	€ 1.120.000	€ 60.000	€ 13.090.000	€ 1.780.000	€ 16.050.000
2018	€ 2.880.000	€ -	€ 5.300.000	€ -	€ 8.180.000
Totaal	€ 4.190.000	€ 5.390.000	€ 18.430.000	€ 4.810.000	€ 32.820.000
nieuwbouw					
2014	€ 4.560.000	€ 1.635.000	€ -	€ -	€ 6.195.000
2015	€ 45.000	€ 3.750.000	€ -	€ -	€ 3.795.000
2016	€ 195.000	€ 8.820.000	€ 15.000	€ -	€ 9.030.000
2017	€ 9.775.000	€ 23.040.000	€ 251.415.000	€ 64.350.000	€ 348.580.000
2018	€ 30.330.000	€ 2.980.000	€ 553.245.000	€ 4.470.000	€ 591.025.000
Totaal	€ 44.905.000	€ 40.225.000	€ 804.675.000	€ 68.820.000	€ 958.625.000
sloop en samenvoeging					
2014	€ 22.635.000	€ 2.655.000	€ -	€ 19.350.000	€ 44.640.000
2015	€ 90.000	€ 8.250.000	€ 480.000	€ 8.190.000	€ 17.010.000
2016	€ 210.000	€ 11.700.000	€ -	€ 2.100.000	€ 14.010.000
2017	€ 4.465.000	€ 12.120.000	€ 33.175.000	€ 48.325.000	€ 98.085.000
2018	€ 600.000	€ 2.450.000	€ 187.325.000	€ 8.575.000	€ 198.950.000
Totaal	€ 28.000.000	€ 37.175.000	€ 220.980.000	€ 86.540.000	€ 372.695.000
verbouw tot huurwoningen					
2014	€ 9.880.000	€ 2.540.000	€ 1.960.000	€ 17.920.000	€ 32.300.000
2015	€ 480.000	€ 2.120.000	€ 8.390.000	€ 17.450.000	€ 28.440.000
2016	€ 2.590.000	€ 1.380.000	€ 16.200.000	€ 40.090.000	€ 60.260.000
2017	€ 4.270.000	€ 1.870.000	€ 65.350.000	€ 27.870.000	€ 99.360.000
2018	€ 3.840.000	€ 980.000	€ 39.360.000	€ 1.090.000	€ 45.270.000
Totaal	€ 21.060.000	€ 8.890.000	€ 131.260.000	€ 104.420.000	€ 265.630.000

Bron: SEO Economisch onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen.

De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1e aftoppingsgrens'. In de tabel zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens.

Tabel A.5 Aangevraagde heffingsverminderingen per investeringscategorie per jaar per type regio

Aanvraagjaar	2014	2015	2016	2017	2018	Totaal
	totaal					
grootschalige verbouw	€ 20.670.000	€ 3.195.000	€ 3.210.000	€ 50.320.000	€ 35.600.000	€ 112.995.000
kleinschalige verbouw	€ 5.640.000	€ 1.390.000	€ 1.560.000	€ 16.050.000	€ 8.180.000	€ 32.820.000
nieuwbouw	€ 6.195.000	€ 3.795.000	€ 9.030.000	€ 348.580.000	€ 591.025.000	€ 958.625.000
sloop en samenvoeging	€ 44.640.000	€ 17.010.000	€ 14.010.000	€ 98.085.000	€ 198.950.000	€ 372.695.000
verbouw tot huurwoningen	€ 32.300.000	€ 28.440.000	€ 60.260.000	€ 99.360.000	€ 45.270.000	€ 265.630.000
Totaal	€ 109.445.000	€ 53.830.000	€ 88.070.000	€ 612.395.000	€ 879.025.000	€ 1.742.765.000
	Krimpgebieden					
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 2.960.000	€ 16.540.000	€ 19.500.000
sloop en samenvoeging	€ 37.965.000	€ 11.910.000	€ 11.475.000	€ 55.360.000	€ 159.925.000	€ 276.635.000
verbouw tot huurwoningen	€ 640.000	€ 70.000	€ 220.000	€ 3.790.000	€ 2.480.000	€ 7.200.000
Totaal	€ 38.605.000	€ 11.980.000	€ 11.695.000	€ 62.110.000	€ 178.945.000	€ 303.335.000
	Rotterdam-Zuid					
grootschalige verbouw	€ 20.670.000	€ 3.195.000	€ 3.210.000	€ 50.320.000	€ 35.600.000	€ 112.995.000
kleinschalige verbouw	€ 5.640.000	€ 1.390.000	€ 1.560.000	€ 16.050.000	€ 8.180.000	€ 32.820.000
nieuwbouw	€ 6.195.000	€ 3.795.000	€ 9.030.000	€ 28.450.000	€ 47.535.000	€ 95.005.000
sloop en samenvoeging	€ 6.675.000	€ 5.100.000	€ 2.535.000	€ 42.725.000	€ 39.025.000	€ 96.060.000
verbouw tot huurwoningen	€ -	€ 30.000	€ -	€ 170.000	€ 930.000	€ 1.130.000
Totaal	€ 39.180.000	€ 13.510.000	€ 16.335.000	€ 137.715.000	€ 131.270.000	€ 338.010.000
	Schaarstegebieden					
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 260.580.000	€ 343.200.000	€ 603.780.000
sloop en samenvoeging	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
verbouw tot huurwoningen	€ -	€ -	€ -	€ 33.880.000	15.580.000-	€ 49.460.000
Totaal	€ -	€ -	€ -	€ 294.460.000	€ 358.780.000	€ 653.240.000
	Overige regio's					
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 56.590.000	€ 183.750.000	€ 240.340.000
sloop en samenvoeging	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
verbouw tot huurwoningen	€ 31.660.000	€ 28.340.000	€ 60.040.000	€ 61.520.000	€ 26.280.000	€ 207.840.000
Totaal	€ 31.660.000	€ 28.340.000	€ 60.040.000	€ 118.110.000	€ 210.030.000	€ 448.180.000

Bron: SEO Economisch onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen.

De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1e aftoppingsgrens'. In de tabel zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens.

Tabel A.6 Toegekende heffingsverminderingen per investeringscategorie per jaar per type regio

Aanvraagjaar	2014	2015	2016	2017	2018	Totaal
Totaal						
grootschalige verbouw	€ 7.770.000	€ 585.000	€ 2.625.000	€ 43.230.000	€ 35.375.000	€ 89.585.000
kleinschalige verbouw	€ 450.000	€ 1.250.000	€ 1.370.000	€ 14.870.000	€ 5.300.000	€ 23.240.000
nieuwbouw	€ -	€ -	€ 15.000	€ 315.765.000	€ 557.715.000	€ 873.495.000
sloop en samenvoeging verbouw tot huurwoningen	€ 19.350.000	€ 8.670.000	€ 2.100.000	€ 81.500.000	€ 195.900.000	€ 307.520.000
	€ 19.880.000	€ 25.840.000	€ 56.290.000	€ 93.220.000	€ 40.450.000	€ 235.680.000
Totaal	€ 47.450.000	€ 36.345.000	€ 62.400.000	€ 548.585.000	€ 834.740.000	€ 1.529.520.000
Krimpgebieden						
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 2.880.000	€ 16.470.000	€ 19.350.000
sloop en samenvoeging verbouw tot huurwoningen	€ 16.980.000	€ 8.670.000	€ 2.100.000	€ 48.250.000	€ 159.500.000	€ 235.500.000
	€ 520.000	€ -	€ 190.000	€ 2.780.000	€ 420.000	€ 3.910.000
Totaal	€ 17.500.000	€ 8.670.000	€ 2.290.000	€ 53.910.000	€ 176.390.000	€ 258.760.000
Rotterdam-Zuid						
grootschalige verbouw	€ 7.770.000	€ 585.000	€ 2.625.000	€ 43.230.000	€ 35.375.000	€ 89.585.000
kleinschalige verbouw	€ 450.000	€ 1.250.000	€ 1.370.000	€ 14.870.000	€ 5.300.000	€ 23.240.000
nieuwbouw	€ -	€ -	€ 15.000	€ 16.000.000	€ 35.800.000	€ 51.815.000
sloop en samenvoeging verbouw tot huurwoningen	€ 2.370.000	€ -	€ -	€ 33.250.000	€ 36.400.000	€ 72.020.000
	€ -	€ 20.000	€ -	€ 100.000	€ 930.000	€ 1.050.000
Totaal	€ 10.590.000	€ 1.855.000	€ 4.010.000	€ 114.605.000	€ 123.490.000	€ 254.550.000
Schaarstegebieden						
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 241.400.000	€ 326.380.000	€ 567.780.000
sloop en samenvoeging verbouw tot huurwoningen	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
	€ -	€ -	€ -	€ 31.620.000	€ 14.210.000	€ 45.30.000
Totaal	€ -	€ -	€ -	€ 273.020.000	€ 340.590.000	€ 613.610.000
Overige regio's						
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 48.330.000	€ 169.380.000	€ 217.710.000
sloop en samenvoeging verbouw tot huurwoningen	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
	€ 19.360.000	€ 25.820.000	€ 56.100.000	€ 58.720.000	€ 24.890.000	€ 184.890.000
Totaal	€ 19.360.000	€ 25.820.000	€ 56.100.000	€ 107.050.000	€ 194.270.000	€ 402.600.000

Bron: SEO Economisch onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen.

De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1e aftoppingsgrens'. In de tabel zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens.

Investerings

Tabel A.7 Gerealiseerde investeringen per investeringscategorie per jaar per type regio

Realisatiejaar	2014	2015	2016	2017	2018	T/m 01-06-2019*	Totaal
Totaal							
grootschalige verbouw	€ 445.339	€ 15.391.722	€ 1.887.682	€ 20.076.830	€ 27.483.429	€ -	€ 65.285.003
kleinschalige verbouw	€ 113.318	€ 1.052.238	€ 2.306.228	€ 3.635.428	€ 8.643.885	€ 35.000	€ 15.786.097
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 44.180.773	€ 391.476.639	€ 54.584.649	€ 490.242.061
sloop en samenvoeging	€ 15.990.008	€ 67.393.373	€ 44.508.067	€ 44.012.368	€ 92.079.448	€ 2.777.032	€ 266.760.296
verbouw tot huurwoningen	€ 12.427.113	€ 81.587.637	€ 95.258.660	€ 172.537.434	€ 227.459.157	€ 7.209.411	€ 596.479.412
Totaal	€ 28.975.777	€ 165.424.970	€ 143.960.637	€ 284.442.833	€ 747.142.559	€ 64.606.092	€ 1.434.552.869
Krimpgebieden							
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 6.560.110	€ -	€ 6.560.110
sloop en samenvoeging	€ 15.990.008	€ 52.804.705	€ 44.508.067	€ 28.891.386	€ 65.525.204	€ 2.702.032	€ 210.421.402
verbouw tot huurwoningen	€ 409.125	€ 2.430.888	€ -	€ 3.298.261	€ 1.364.792	€ -	€ 7.503.066
Totaal	€ 16.399.133	€ 55.235.593	€ 44.508.067	€ 32.189.647	€ 73.450.106	€ 2.702.032	€ 224.484.578
Rotterdam-Zuid							
grootschalige verbouw	€ 445.339	€ 15.391.722	€ 1.887.682	€ 20.076.830	€ 27.483.429	€ -	€ 65.285.003
kleinschalige verbouw	€ 113.318	€ 1.052.238	€ 2.306.228	€ 3.635.428	€ 8.643.885	€ 35.000	€ 15.786.097
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 23.067.394	€ 1.360.310	€ -	€ 24.427.704
sloop en samenvoeging	€ -	€ 14.588.668	€ -	€ 15.120.982	€ 26.554.244	€ 75.000	€ 56.338.894
verbouw tot huurwoningen	€ -	€ 36.917	€ -	€ 312.938	€ 301.600	€ -	€ 651.455
Totaal	€ 558.657	€ 31.069.545	€ 4.193.910	€ 62.213.572	€ 64.343.468	€ 110.000	€ 162.489.153
Schaarstegebieden							
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 4.387.098	€ 230.259.306	€ 43.150.336	€ 277.796.740
sloop en samenvoeging	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
verbouw tot huurwoningen	€ -	€ -	€ -	€ 61.750.123	€ 96.056.976	€ 7.055.587	€ 164.862.687
Totaal	€ -	€ -	€ -	€ 66.137.221	€ 326.316.282	€ 50.205.923	€ 442.659.427
Overige regio's							
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 16.726.281	€ 153.296.913	€ 11.434.313	€ 181.457.507
sloop en samenvoeging	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
verbouw tot huurwoningen	€ 12.017.988	€ 79.119.832	€ 95.258.660	€ 107.176.111	€ 129.735.790	€ 153.824	€ 423.462.205
Totaal	€ 12.017.988	€ 79.119.832	€ 95.258.660	€ 123.902.392	€ 283.032.703	€ 11.588.137	€ 604.919.712

Bron: SEO Economisch onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Gerealiseerde investeringen.

De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1e aftoppingsgrens'. In de tabel zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens.

* De data voor 2019 waren op het moment van onderzoek nog niet volledig binnen en daarom zijn alleen cijfers van voor 1 juni 2019 gerapporteerd.

Tabel A.8 Toegekende heffingsverminderingen per investeringscategorie per jaar per type regio voor aanvragen met gerealiseerde investeringen

Realisatiejaar	2014	2015	2016	2017	2018	T/m 01-06-2019*	Totaal
Totaal							
grootschalige verbouw	€ 105.000	€ 4.725.000	€ 615.000	€ 5.920.000	€ 10.350.000	€ -	€ 21.715.000
kleinschalige verbouw	€ 30.000	€ 350.000	€ 630.000	€ 1.160.000	€ 2.630.000	€ 10.000	€ 4.810.000
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 9.950.000	€ 53.580.000	€ 7.010.000	€ 70.540.000
sloop en samenvoeging	€ 4.305.000	€ 15.975.000	€ 9.345.000	€ 17.900.000	€ 37.390.000	€ 1.625.000	€ 86.540.000
verbouw tot huurwoningen	€ 3.240.000	€ 15.590.000	€ 16.480.000	€ 31.660.000	€ 37.000.000	€ 600.000	€ 104.570.000
Totaal	€ 7.680.000	€ 36.640.000	€ 27.070.000	€ 66.590.000	€ 140.950.000	€ 9.245.000	€ 288.175.000
Krimpgebieden							
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 470.000	€ -	€ 470.000
sloop en samenvoeging	€ 4.305.000	€ 13.605.000	€ 9.345.000	€ 11.825.000	€ 26.865.000	€ 1.600.000	€ 67.545.000
verbouw tot huurwoningen	€ 30.000	€ 490.000	€ -	€ 630.000	€ 190.000	€ -	€ 1.340.000
Totaal	€ 4.335.000	€ 14.095.000	€ 9.345.000	€ 12.455.000	€ 27.525.000	€ 1.600.000	€ 69.355.000
Rotterdam-Zuid							
grootschalige verbouw	€ 105.000	€ 4.725.000	€ 615.000	€ 5.920.000	€ 10.350.000	€ -	€ 21.715.000
kleinschalige verbouw	€ 30.000	€ 350.000	€ 630.000	€ 1.160.000	€ 2.630.000	€ 10.000	€ 4.810.000
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 7.560.000	€ 250.000	€ -	€ 7.810.000
sloop en samenvoeging	€ -	€ 2.370.000	€ -	€ 6.075.000	€ 10.525.000	€ 25.000	€ 18.995.000
verbouw tot huurwoningen	€ -	€ 10.000	€ -	€ 60.000	€ 50.000	€ -	€ 120.000
Totaal	€ 135.000	€ 7.455.000	€ 1.245.000	€ 20.775.000	€ 23.805.000	€ 35.000	€ 53.450.000
Schaarstegebieden							
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 1.160.000	€ 41.740.000	€ 6.220.000	€ 49.120.000
sloop en samenvoeging	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
verbouw tot huurwoningen	€ -	€ -	€ -	€ 11.690.000	€ 16.610.000	€ 560.000	€ 28.860.000
Totaal	€ -	€ -	€ -	€ 12.850.000	€ 58.350.000	€ 6.780.000	€ 77.980.000
Overige regio's							
grootschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
kleinschalige verbouw	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
nieuwbouw	€ -	€ -	€ -	€ 1.230.000	€ 11.120.000	€ 790.000	€ 13.140.000
sloop en samenvoeging	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
verbouw tot huurwoningen	€ 3.210.000	€ 15.090.000	€ 16.480.000	€ 19.280.000	€ 20.150.000	€ 40.000	€ 74.250.000
Totaal	€ 3.210.000	€ 15.090.000	€ 16.480.000	€ 20.510.000	€ 31.270.000	€ 830.000	€ 87.390.000

Bron: SEO Economisch onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Gerealiseerde investeringen.

De categorie 'nieuwbouw' is vanaf 2017 opgesplitst in 'nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens' en 'nieuwbouw boven de 1e aftoppingsgrens'. In de tabel zijn deze categorieën samengevoegd. Het merendeel van die aanvragen betrof een aanvraag voor nieuwbouw onder de 1e aftoppingsgrens.

* De data voor 2019 waren op het moment van onderzoek nog niet volledig binnen en daarom zijn alleen cijfers van voor 1 juni 2019 gerapporteerd.

Bijlage B Methodologie verklarende analyse

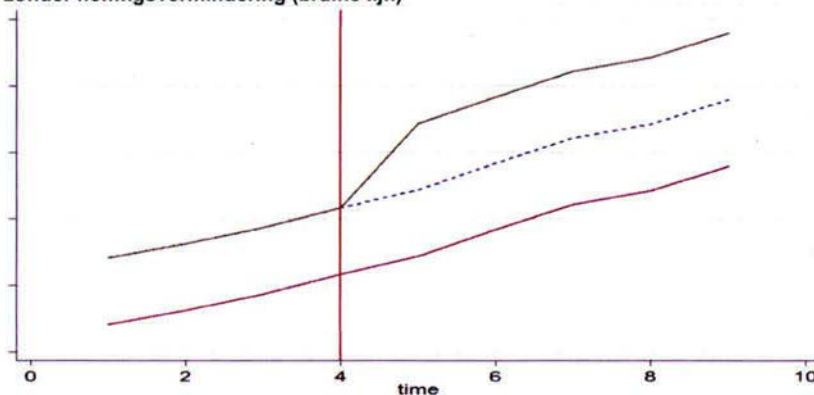
Deze bijlage beschrijft de verklarende empirische analyses, waarin een causaal effect van heffingsvermindering op investeringen wordt geschat. Veranderingen in investeringen kunnen worden beïnvloed door heffingsverminderingen, ander beleid en exogene factoren. Het is belangrijk om de relatieve bijdrage van de heffingsvermindering apart te kunnen schatten. Daarbij is het denkbaar dat een deel van de investeringen die leidden tot heffingsverminderingen, ook zonder de heffingsvermindering zouden zijn gerealiseerd.

Methodologie

Methode

Dit onderzoek maakt gebruik van de difference-in-difference methode om een causaal effect tussen heffingsvermindering en investeringen te schatten. Onderstaande figuur geeft een indruk hoe deze methode werkt. De ontwikkeling van investeringen bij verhuurders die van de heffingsvermindering gebruik hebben gemaakt (groene lijn) wordt vergeleken met de ontwikkeling van investeringen bij woningcorporaties die dat niet hebben gedaan (bruine lijn). Daarnaast wordt er ook gecorrigeerd voor externe factoren en andere woningcorporatie-specifieke kenmerken die de investeringen kunnen beïnvloeden. Waar de ontwikkeling van investeringen in de tijd, na het corrigeren voor andere factoren, bij 'gesubsidieerde' verhuurders afwijkt van die bij niet 'gesubsidieerde' verhuurders, kan dit worden toegeschreven aan de heffingsvermindering ('subsidie').

Figuur B.1 De difference-in-difference methode meet na de inzet van beleid (time=4, rode lijn) verschillen in investeringsontwikkeling tussen verhuurders met heffingsvermindering (groene lijn) en zonder heffingsvermindering (bruine lijn)



Een belangrijke voorwaarde voor toepassing van de difference-in-difference methode is dat de algemene trendmatige ontwikkeling van de investeringen van niet 'gesubsidieerde' verhuurders niet systematisch verschilt van de trendmatige ontwikkeling van de investeringen van 'gesubsidieerde' verhuurders. Deze aanname kan aannemelijk worden gemaakt door bedrijven in de periode voor de aanvraag van de garantstelling met elkaar te vergelijken op cruciale kenmerken. Bovendien kan voor deze kenmerken en voor verschillende trends worden gecorrigeerd door extra verklarende variabelen in de analyse op te nemen.

Steekproef

Voor de analyse zijn alle woningcorporaties tussen 2012 tot en met 2017 meegenomen, om zowel data voor als na de invoering van heffingsvermindering te gebruiken.

Variabelen

De te verklaren variabele is de 'investeringsratio', totale investeringen naar de WOZ-waarde van vastgoed in bezit, per woningcorporatie per jaar. Het is belangrijk te controleren voor de waarde van vastgoed, omdat het de investeringen schaaft en dus vergelijkbaar maakt tussen woningcorporaties. De hypothese is dat heffingsverminderingen tot extra investeringen hebben geleid, dus een toename in deze ratio. Indien bij 'normale investeringen' een heffingsvermindering is verkregen, neemt deze ratio dus niet toe. Deze ratio kan ook worden toegespitst op de investeringscategorieën nieuwbouw, onttrekkingen (sloop en samenvoeging) en verbouw/woningverbetering.

$$investeringsratio_{it} = \frac{totale\ investeringen_{it}}{WOZ\ waarde\ van\ vastgoed_{it}}$$

De belangrijkste verklarende variabele is het bedrag aan heffingsvermindering dat een woningcorporatie toegekend heeft gekregen. Deze heffingsvermindering wordt – net als de investeringen – geschaald naar de waarde van vastgoed in exploitatie, wat de intensiteit van de heffingsvermindering weergeeft. De hypothese is dat woningcorporaties die relatief veel heffingsvermindering toegekend hebben gekregen, dus een hoge intensiteit hebben, ook meer hebben geïnvesteerd. Deze ratio kan ook worden toegespitst op de investeringscategorieën nieuwbouw, onttrekkingen (sloop en samenvoeging) en verbouw/woningverbetering.

$$intensiteit_{it} = \frac{heffingsvermindering_{it}}{WOZ\ waarde\ van\ vastgoed_{it}}$$

Andere belangrijke variabelen zijn een dummyvariabele voor gebruiker, die aangeeft of een woningcorporatie wel of geen heffingsvermindering toegekend heeft gekregen in een jaar, de kapitaalratio, die de financiële gezondheid van een woningcorporatie meet, en de *interest coverage ratio* (ICR), die de verdien capaciteit en liquiditeit van een woningcorporatie meet. De hypothese is dat een hoger kapitaalratio en een hogere ICR leiden tot een hoger investeringsratio. Tenslotte controleren jaardummy's voor algemene economische trends die alle woningcorporaties op dezelfde manier beïnvloeden.

Empirische strategie

De hypothese is dat gebruikers een toename in de investeringsratio hebben in vergelijking met niet-gebruikers. De investeringsratio zal echter mogelijk verschillen tussen gebruikers en niet-gebruikers van de heffingsvermindering, omdat gebruikers en niet-gebruikers verschillende eigenschappen kunnen hebben. Echter, de aanname in onze analyse is dat de verandering in de investeringsratio in de tijd niet verschilt tussen gebruikers en niet-gebruikers. Dit testen we door de trend voor invoering van de heffingsvermindering tussen gebruikers en niet-gebruikers te vergelijken. Indien de verandering in de investeringsratio's voor de invoering van de heffingsvermindering niet verschilt tussen gebruikers en niet-gebruikers, maar na de invoering van heffingsverminderingen wel verschilt, is dit een sterke aanwijzing dat de heffingsverminderingen een effect hebben gehad op de investeringsratio. Door de fixed effects toe voegen, gebruikt het model de variatie over tijd van een woningcorporatie, waarmee gecontroleerd wordt voor woningcorporatie-specifieke kenmerken die niet veranderen over tijd. Hiermee is de panelregressie een difference-in-difference model.

Om het probleem van omgekeerde causaliteit tussen de intensiteit van heffingsvermindering en de investeringsratio te voorkomen, wordt de intensiteit één jaar vertraagd.

Regressie

Om de regressievergelijking af te leiden, wordt verondersteld dat totale investeringen een lineair verband hebben met de WOZ-waarde van vastgoed:

$$I_{it} = \alpha_1 V_{it} + \alpha_2 H_{it-1} + \alpha_3 G_{it-1} V_{it} + \alpha_4 K_{it} V_{it} + \alpha_5 ICR_{it} V_{it} + \sum_{t=2013}^{2017} \alpha_t D_t V_{it} + \gamma_i V_{it} + \eta_{it} \quad (1)$$

I_{it} : totale investeringen van woningcorporatie i in jaar t .

V_{it} : WOZ-waarde van vastgoed van woningcorporatie i in jaar t .

H_{it-1} : heffingsverminderingen toegekend aan woningcorporatie i in jaar $t-1$.

G_{it-1} : dummy-variabele die aangeeft of woningcorporatie i heffingsverminderingen toegekend heeft gekregen in jaar $t-1$.

K_{it} : de kapitaalratio van woningcorporatie i in jaar t .

ICR_{it} : de interest coverage ratio van woningcorporatie i in jaar t .

D_t : jaardummy's voor 2013, 2014, 2015 en 2017.

γ_i : fixed effect voor woningcorporatie i .

η_{it} : storingsterm voor woningcorporatie i in jaar t . $\text{Var}(\eta_{it}) = \sigma^2 V_{it}^2$

De interpretatie is als volgt. Er is geen constante, omdat het niet aannemelijk is dat een woningcorporatie zonder vastgoed, zonder heffingsvermindering en zonder eigen vermogen, investeert. Hoe hoger de waarde van vastgoed, hoe hoger de verwachte investeringen. Indien een woningcorporatie heffingsvermindering toegekend heeft gekregen, zal de corporatie mogelijk meer investeren. De hoogte van dit effect hangt niet af van de waarde van vastgoed, omdat de heffingsvermindering per project wordt toegekend. Mogelijk hebben gebruikers van de heffingsvermindering ($G_{it-1} = 1$) een ander investeringsniveau dan niet-gebruikers, maar het effect hiervan hangt ook af van de waarde van vastgoed. De interpretatie is dan dat het gebruik van een heffingsvermindering een procentueel effect heeft op de totale investeringen. Waarschijnlijk hebben woningcorporaties met een betere financiële positie, dus een hogere kapitaalratio en een hogere interest coverage ratio meer investeringen, maar wederom hangt de grootte van het effect af van de waarde van vastgoed in exploitatie. Ten slotte kunnen door algemene economische omstandigheden totale investeringen wijzigen van jaar op jaar, dit wordt gemeten door de jaardummy, en wederom hangt grootte van het effect af van de waarde van vastgoed in exploitatie.

Alle variabelen aan de rechterkant van de vergelijking, met uitzondering van H_{it-1} , zijn nu vermenigvuldigd met V_{it} . Door de hele vergelijking te delen door V_{it} , komt aan de linkerkant van de vergelijking de investeringsratio te staan. H_{it-1}/V_{it} geeft de intensiteit van de heffingsvermindering weer.¹⁰ De belangrijkste hypothese is dat $\alpha_2 > 0$, dus dat een hogere intensiteit van heffingsvermindering leidt tot een hogere investeringsratio.

$$\frac{I_{it}}{V_{it}} = \alpha_1 + \alpha_2 \frac{H_{it-1}}{V_{it}} + \alpha_3 G_{it-1} + \alpha_4 K_{it} + \alpha_5 ICR_{it} + \sum_{t=2013}^{2017} \alpha_t D_t + \gamma_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

ε_{it} : storingsterm voor woningcorporatie i in jaar t . Er geldt $\text{Var}(\varepsilon_{it}) = \sigma^2$

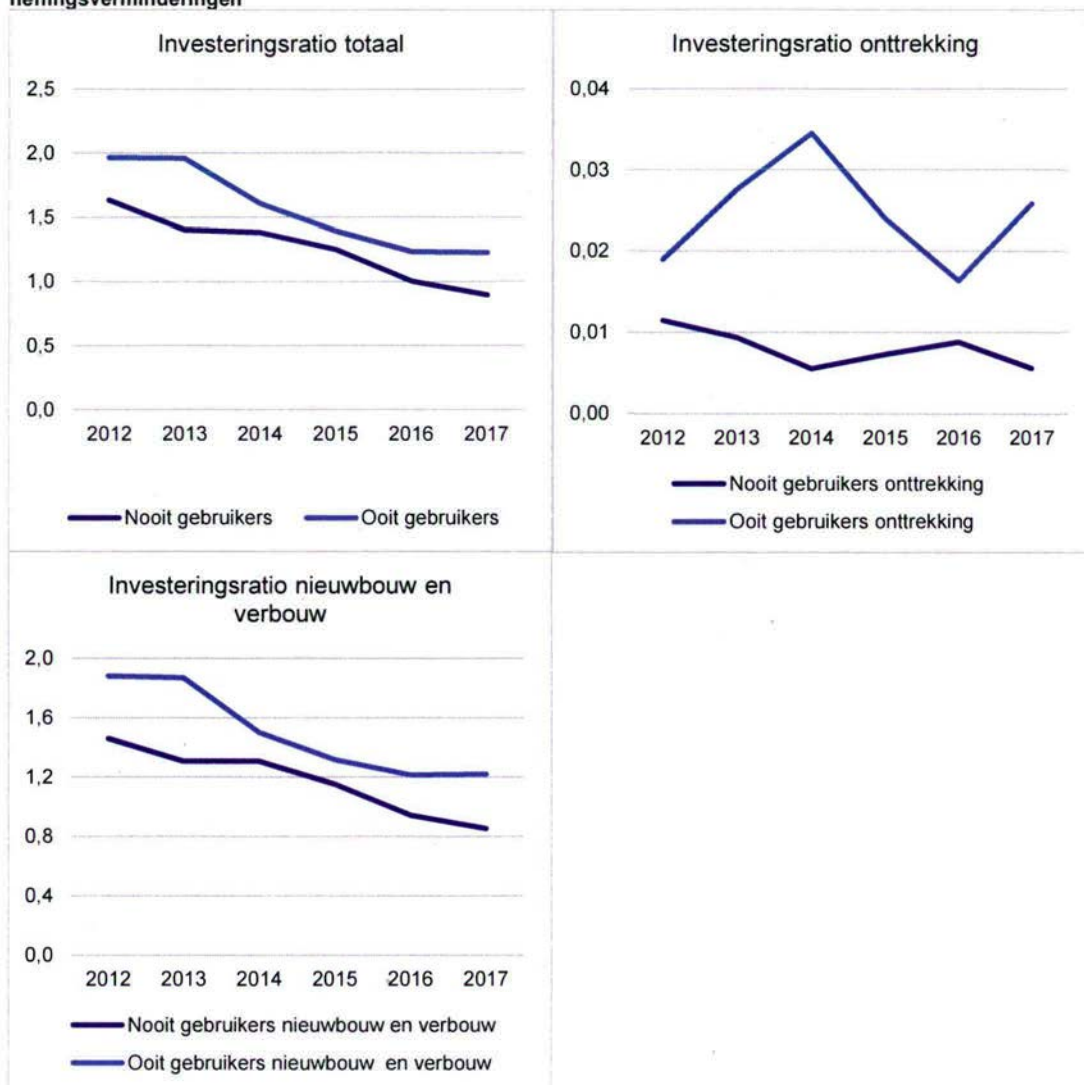
Beschrijvende statistiek verklarende analyse

Voor de verklarende analyse is het belangrijk dat investeringen van gebruikers en niet-gebruikers een gelijke trend vertonen voor de invoering van de heffingsvermindering in 2014. Figuur B.2 laat zien dat dit inderdaad het geval is, met uitzondering van sloop, waar geen trend waar te nemen is. Totale investeringen en investeringen in nieuwbouw en verbouw vertonen wel een redelijk gelijke trend. Daarnaast laat de figuur zien dat in de jaren na 2014, de investeringsratio's voor gebruikers harder zijn gestegen of minder hard zijn gedaald dan de investeringsratio's voor niet-gebruikers. Dit

¹⁰ De heffingsvermindering in jaar $t-1$ wordt nu gedeeld door de waarde van vastgoed in jaar t . Hiervoor is gekozen omdat zowel V_{it-1} als V_{it} een goede benadering is voor de grootte van een woningcorporatie en omdat met V_{it} ook 2012 meegenomen kan worden in de analyse, wat met het gebruik van V_{it-1} niet mogelijk zou zijn.

is al een indicatie dat het gebruik van heffingsverminderingen een positief effect heeft op de investeringsratio.

Figuur B.2 Investeringsratio gebruikers en niet-gebruikers redelijk gelijk op in periode voor invoering heffingsverminderingen



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen en dVi (verschillende jaargangen).

Op de linker-as staat de investeringsratio, gedefinieerd als investeringen naar WOZ-waarde van vastgoed in bezit. Nooit gebruikers zijn woningcorporaties die geen heffingsvermindering toegekend hebben gekregen en ooit gebruikers zijn woningcorporaties die wel heffingsvermindering toegekend hebben gekregen.

De controlevariabelen voor nooit gebruikers en ooit gebruikers zijn ook goed vergelijkbaar, zowel voor als na 2014 (Tabel B.1). De belangrijkste controlevariabelen, de kapitaalratio en de *interest coverage ratio*, zijn voor en na 2014 vrijwel gelijk tussen de twee groepen woningcorporaties. Het verschil tussen de verandering in de investeringsratio over tijd voor gebruikers en niet-gebruikers lijkt dus niet af te hangen van deze controlevariabelen. De correlatie tussen de investeringsratio en de intensiteit van heffingsvermindering is klein en insignificant (Tabel B.2). Daarnaast is de correlatie tussen de ICR en de investeringsratio positief en significant op 10 procent. De correlatie tussen de controlevariabelen en de intensiteit is insignificant, wat aangeeft dat het aanvragen en het toekennen van heffingsverminderingen waarschijnlijk niet afhangt van de financiële positie van de woningcorporatie.

De gemiddelde intensiteit van heffingsvermindering voor gebruikers bedroeg 0,13 procent van de WOZ-waarde van vastgoed in bezit. De intensiteit lag het hoogst bij sloop en samenvoeging, namelijk 0,19 procent. De intensiteit bij nieuwbouw en verbouw bedroeg 0,10 procent (Tabel B.3).

Tabel B.1 Controlevariabelen vergelijkbaar voor ooit gebruikers en nooit gebruikers

Variabele	Nooit gebruiker		Ooit gebruiker	
	Voor 2014	Na 2014	Voor 2014	Na 2014
Investeringsratio totaal	1,52 %	1,14 %	1,96 %	1,36 %
Intensiteit heffingsvermindering	N.v.t.	0,00 %	N.v.t.	0,05 %
Kapitaalratio (%)	54,9 %	66,4 (%)	55,3 (%)	63,4 (%)
Interest coverage ratio	2,4	2,5	2,3	2,5
Observaties	308	604	337	681

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen en dVi (verschillende jaargangen).

Tabel B.2 Positieve correlatie tussen intensiteit heffingsvermindering en investeringsratio

Variabele	Investeringsratio	Intensiteit heffingsvermindering	Kapitaalratio	ICR
Investeringsratio	1,000			
Intensiteit heffingsvermindering	0,018	1,000		
Kapitaalratio	-0,038*	0,027	1,000	
ICR	0,043*	0,012	0,174***	1,000

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen en dVi (verschillende jaargangen).

*, ** en *** verwijzen naar significantie op 10, 5 en 1 procent, respectievelijk.

Tabel B.3 Gemiddelde investeringsratio's en intensiteit voor gebruikers en niet-gebruikers per categorie

Investeringscategorie	Investeringsratio niet-gebruiker	Investeringsratio gebruiker	Intensiteit heffingsvermindering gebruiker
Totaal	1,43 %	1,39 %	0,13 %
Onttrekking	0,01 %	0,04 %	0,19 %
Nieuwbouw en verbouw	1,34 %	1,29 %	0,10 %

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van RVO.nl (2019) Voorgenomen investeringen en dVi (verschillende jaargangen).

Over Ecorys

Ecorys is een toonaangevend internationaal onderzoeks- en adviesbureau dat zich richt op de belangrijkste maatschappelijke uitdagingen. Door middel van uitmuntend, op onderzoek gebaseerd advies, helpen wij publieke en private klanten bij het maken en uitvoeren van gefundeerde beslissingen die leiden tot een betere samenleving. Wij helpen opdrachtgevers met grondige analyses, inspirerende ideeën en praktische oplossingen voor complexe markt-, beleids- en managementvraagstukken.

Onze bedrijfsgeschiedenis begon in 1929, toen een aantal Nederlandse zakenlieden van wat nu beter bekend is als de Erasmus Universiteit, het Nederlands Economisch Instituut (NEI) oprichtten. Het doel van dit gerenommeerde instituut was om een brug te slaan tussen het bedrijfsleven en de wereld van economisch onderzoek. Het NEI is in 2000 uitgegroeid tot Ecorys.

Door de jaren heen heeft Ecorys zich verspreid over de wereld met kantoren in Europa, Afrika, het Midden-Oosten en Azië. Wij werven personeel met verschillende culturele achtergronden en expertises, omdat wij ervan overtuigd zijn dat mensen met uiteenlopende eigenschappen een meerwaarde kunnen bieden voor ons bedrijf en onze klanten.

Ecorys excelleert in zeven werkgebieden:

- Economic growth;
- Social policy;
- Natural resources;
- Regions & Cities;
- Transport & Infrastructure;
- Public sector reform;
- Security & Justice.

Ecorys biedt een duidelijk aanbod aan producten en diensten:

- voorbereiding en formulering van beleid;
- programmamanagement;
- communicatie;
- capaciteitsopbouw (overheden);
- monitoring en evaluatie.

Wij hechten waarde aan onze onafhankelijkheid, onze integriteit en onze partners. Ecorys geeft om het milieu en heeft een actief maatschappelijk verantwoord ondernemingsbeleid, gericht op meerwaarde voor de samenleving en de markt. Ecorys is in het bezit van een ISO14001-certificaat dat wordt ondersteund door al onze medewerkers.

Over SEO Economisch Onderzoek

SEO Economisch Onderzoek is in 1949 vanuit de Economische Faculteit van de Universiteit van Amsterdam opgericht, om het doen van toegepast onderzoek te stimuleren. Daarmee is SEO een van de oudste economische onderzoeksbureaus van Nederland. Sinds de jaren tachtig is SEO een van de universiteit onafhankelijke stichting, al blijven de banden met de wetenschap nauw.

De opdrachtgevers van SEO Economisch Onderzoek zijn zeer divers: we werken voor ministeries, bedrijven en instellingen in de non-profit sfeer, zowel nationaal als internationaal. SEO Economisch Onderzoek is onafhankelijk. We zijn niet aan bepaalde belangen of partijen gebonden en worden dus gevraagd voor onderzoek met een 'open vraag'. Om de onafhankelijkheid en de wetenschappelijke kwaliteit van onze rapporten te waarborgen zijn deze als regel openbaar.

SEO Economisch Onderzoek is een middelgroot bureau zonder bureaucratie. De wetenschappelijke staf telt ongeveer 40 medewerkers, voor het grootste deel econoom of econometrist. Als het onderzoek dat vraagt werken we met onderzoekers uit andere disciplines samen.

Onze belangrijkste expertisegebieden zijn:

- Arbeidsmarkt & onderwijs
- Data Science
- Duurzaamheid & Energie
- Financiële markten
- Internationale economie
- Luchtvaart
- Mededinging & marktwerking
- Sociale zekerheid
- Zorg

De volgende methoden passen we vaak toe:

- MKBA
- Marktanalyse
- Effectanalyse
- Beleidsevaluatie



Postbus 4175
3006 AD Rotterdam
Nederland

Watermanweg 44
3067 GG Rotterdam
Nederland

T 010 453 88 00
F 010 453 07 68
E netherlands@ecorys.com
K.v.K. nr. 24316726

W www.ecorys.nl

Sound analysis, inspiring ideas

10.2e

Van: 10.2e
Verzonden: vrijdag 1 mei 2020 13:52
Aan: 10.2e
CC: 10.2e
Onderwerp: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen
Bijlagen: Bijlage - evaluatie heffingsverminderingen verhuurderheffing.pdf; rapport verhuurderheffing_20200430.docx

10.2e,

Aan de Tweede Kamer is toegezegd in de eerste helft van dit jaar een rapportage over de verhuurderheffing en evaluatie van de heffingsverminderingen daarin aan hen toe te sturen. Het rapport en het achterliggende extern uitgevoerde onderzoek zijn inmiddels gereed. Planning is dit ergens in de komende weken aan de Tweede Kamer te sturen. Het leek ons netjes om de stukken vooraf onder embargo met jullie te delen. Vandaar bijgaand. Mochten jullie nog overwegende punten hebben waar we rekening mee kunnen houden dan horen we die graag in de loop van komende week.

Met vriendelijke groet,

10.2e

Wnd. Afdelingshoofd Analyse en Ramingen
Ministerie van BZK
DG Bestuur, Ruimte en Wonen
Directie Woningmarkt

10.2e

10.2e

Van: 10.2e @ivbn.nl >
Verzonden: donderdag 14 mei 2020 12:52
Aan: 10.2e @vastgoedbelang.nl
CC: 10.2e
Onderwerp: RE: Bericht over heffingsvermindering verhuurderheffing voor nieuwbouw

Beste 10.2e,

Dank voor toezending; zéér attent en wordt door mij zeer gewaardeerd.

Echter de regeling ziet uitsluitend op gereguleerde (zelfstandige) huurwoningen met een huurprijs onder de 1e aftoppingsgrens. Onze leden zullen dat helaas weinig of niet kunnen doen en dan komt daar in de exploitatie nog eens dik twee maanden verhuurderheffing overheen. Dit is dus eigenlijk alleen een regeling voor woco's die dit met staatssteun (borging, goedkope grond en achtervang) wél kunnen doen.

Met vriendelijke groet,

IVBN

10.2e

10.2e

WTC Den Haag

Van: 10.2e @minbzk.nl
Verzonden: woensdag 13 mei 2020 23:16
Aan: 10.2e vastgoedbelang.nl
CC: 10.2e
Onderwerp: Bericht over heffingsvermindering verhuurderheffing voor nieuwbouw

10.2e,

Graag wil ik jullie vertrouwelijk vooraf in kennis stellen van het volgende. Morgenochtend zal onze minister in een brief aan de Tweede Kamer aankondigen dat ze vanwege het grote gebruik van de heffingsvermindering voor nieuwbouw in de verhuurderheffing genoodzaakt is om per 1 juli deze regeling te sluiten voor nieuwe aanvragen. Zie bijgaand de tekst van de brief. Aanvragen tot 1 juli worden nog gewoon in behandeling genomen. Ik wil jullie dan ook vragen om jullie achterban hierover te informeren dat als ze nog plannen hebben liggen ze nog tot 1 juli de tijd hebben om een aanvraag voor een heffingsvermindering verhuurderheffing nieuwbouw bij RVO in te dienen.

Met vriendelijke groet,

10.2e

Wnd. Afdelingshoofd Analyse en Ramingen
 Ministerie van BZK
 DG Bestuur, Ruimte en Wonen
 Directie Woningmarkt

10.2e

Dit bericht kan informatie bevatten die niet voor u is bestemd. Indien u niet de geadresseerde bent of dit bericht abusievelijk aan u is toegezonden, wordt u verzocht dat aan de afzender te melden en het bericht te verwijderen. De Staat aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die verband houdt met risico's verbonden aan het elektronisch verzenden van berichten.

This message may contain information that is not intended for you. If you are not the addressee or if this message was sent to you by mistake, you are requested to inform the sender and delete the message. The State accepts no liability for damage of any kind resulting from the risks inherent in the electronic transmission of messages.

10.2e

Van: 10.2e @vastgoedbelang.nl>
Verzonden: vrijdag 1 mei 2020 14:21
Aan: 10.2e
CC: 10.2e
Onderwerp: RE: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen

Beste 10.2e

Dank voor het toezenden. EW gaan er naar kijken en bij eventuele opmerkingen hoor je volgende week van ons.

Goed weekend alvast.

Vriendelijke groet,

10.2e

algemeen directeur



Nachtwachttlaan 20, 1058 EA Amsterdam

T 10.2e | F 10.2e
10.2e @vastgoedbelang.nl | www.vastgoedbelang.nl

Dit emailbericht en eventueel verzonden bijlagen (bestanden) zijn vertrouwelijk en uitsluitend bestemd voor het gebruik door de geadresseerde. Indien dit emailbericht niet voor u is bestemd wilt u dan zo vriendelijk zijn om ons daarvan een bericht te zenden en vervolgens dit bericht te verwijderen. Ongeoorloofd gebruik van dit emailbericht is niet toegestaan.

This email and any files transmitted with it are confidential and intended solely for the use of the individual or entity to whom they are addressed. If you have received this email in error please notify the sender of it and delete the message.

Unlawful use of this email is strictly prohibited.

Van: 10.2e @minbzk.nl]
Verzonden: vrijdag 1 mei 2020 13:51
Aan: 10.2e
CC: 10.2e
Onderwerp: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen

10.2e

Aan de Tweede Kamer is toegezegd in de eerste helft van dit jaar een rapportage over de verhuurderheffing en evaluatie van de heffingsverminderingen daarin aan hen toe te sturen. Het rapport en het achterliggende extern uitgevoerde onderzoek zijn inmiddels gereed. Planning is dit ergens in de komende weken aan de Tweede Kamer te sturen. Het leek ons netjes om de stukken vooraf onder embargo met jullie te delen. Vandaar bijgaand. Mochten jullie nog overwegende punten hebben waar we rekening mee kunnen houden dan horen we die graag in de loop van komende week.

Met vriendelijke groet,

10.2e

Wnd. Afdelingshoofd Analyse en Ramingen
Ministerie van BZK
DG Bestuur, Ruimte en Wonen
Directie Woningmarkt

10.2e

Dit bericht kan informatie bevatten die niet voor u is bestemd. Indien u niet de geadresseerde bent of dit bericht abusievelijk aan u is toegezonden, wordt u verzocht dat aan de afzender te melden en het bericht te verwijderen. De Staat aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die verband houdt met risico's verbonden aan het elektronisch verzenden van berichten.

This message may contain information that is not intended for you. If you are not the addressee or if this message was sent to you by mistake, you are requested to inform the sender and delete the message. The State accepts no liability for damage of any kind resulting from the risks inherent in the electronic transmission of messages.

10.2e

Van: **10.2e**
Verzonden: vrijdag 29 mei 2020 17:03
Aan: **10.2e**
CC: **10.2e**
Onderwerp: RE: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen

10.2e,

De rapportage over de verhuurderheffing is vandaag aan de Tweede en Eerste Kamer gezonden:

<https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2020/05/29/aanbiedingsbrief-bij-rapportage-verhuurderheffing-2020-en-evaluatie-heffingsverminderingen>

Met vriendelijke groet,

10.2e

Wnd. Afdelingshoofd Analyse en Ramingen
 Ministerie van BZK
 DG Bestuur, Ruimte en Wonen
 Directie Woningmarkt

10.2e

Van: **10.2e**
Verzonden: vrijdag 1 mei 2020 13:52
Aan: **10.2e**
CC: **10.2e**
Onderwerp: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen

10.2e,

Aan de Tweede Kamer is toegezegd in de eerste helft van dit jaar een rapportage over de verhuurderheffing en evaluatie van de heffingsverminderingen daarin aan hen toe te sturen. Het rapport en het achterliggende extern uitgevoerde onderzoek zijn inmiddels gereed. Planning is dit ergens in de komende weken aan de Tweede Kamer te sturen. Het leek ons netjes om de stukken vooraf onder embargo met jullie te delen. Vandaar bijgaand. Mochten jullie nog overwegende punten hebben waar we rekening mee kunnen houden dan horen we die graag in de loop van komende week.

Met vriendelijke groet,

10.2e

Wnd. Afdelingshoofd Analyse en Ramingen
 Ministerie van BZK
 DG Bestuur, Ruimte en Wonen
 Directie Woningmarkt

10.2e

10.2e

Van: 10.2e
Verzonden: vrijdag 29 mei 2020 17:06
Aan: 10.2e
CC: 10.2e @vastgoedbelang.nl; 10.2e
Onderwerp: RE: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen

10.2e,

Het rapport verhuurderheffing is vandaag door onze minister aan de Tweede en Eerste Kamer gestuurd:

<https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2020/05/29/aanbiedingsbrief-bij-rapportage-verhuurderheffing-2020-en-evaluatie-heffingsverminderingen>

Met vriendelijke groet,

10.2e

Wnd. Afdelingshoofd Analyse en Ramingen
 Ministerie van BZK
 DG Bestuur, Ruimte en Wonen
 Directie Woningmarkt
 10.2e

Van: 10.2e
Verzonden: donderdag 14 mei 2020 13:38
Aan: 10.2e
Onderwerp: RE: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen

Dag 10.2e

Dank voor je reactie op onze vragen.

Met vriendelijke groet,

10.2e

directeur duurzaamheid



Vastgoed Belang
 Nachtwachtlaan 20, 1058 EA Amsterdam
 T 10.2e
 E 10.2e @vastgoedbelang.nl | W www.vastgoedbelang.nl

Van: 10.2e @minbzk.nl
Verzonden: woensdag 13 mei 2020 11:50
Aan: 10.2e
CC: 10.2e
Onderwerp: RE: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen

Dag 10.2e

Dank voor je bericht. Wij hebben het aantal aanvragers nogmaals bekeken (de 248 om 246 aanvragers). Het klopt inderdaad niet dat er 2 andere aanvragers (dan corporaties) zijn die aanvragen hebben ingediend. Het gaat hier om 2 andere categorieën aanvragers, namelijk particulieren en institutionele verhuurders. Die zijn in de dataset niet nader gespecificeerd en herleidbaar. Dus de correcte terminologie had moeten zijn: 246 corporaties, en daarnaast institutionele verhuurders en particuliere verhuurders.

Daarnaast zullen we de zin 'De vermindering voor verduurzaming is daarmee een natuurlijke opvolger van de STEP geworden.' aanpassen. Zoals je al aangaf, geldt dit inderdaad alleen voor verhuurders met meer dan 50 huurwoningen met een huurprijs onder de liberalisatiegrens.

Groet,

10.2e

Wvd. Afdelingshoofd Analyse en Ramingen
Ministerie van BZK
DG Bestuur, Ruimte en Wonen
Directie Woningmarkt

10.2e

Van: 10.2e @vastgoedbelang.nl>

Verzonden: maandag 11 mei 2020 17:18

Aan: 10.2e @minbzk.nl>

CC: 10.2e @vastgoedbelang.nl>

Onderwerp: FW: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen

Dag 10.2e,

Op verzoek van 10.2e stuur ik jou omwille van de tijd mijn analyse door van de stukken die je met betrekking tot bovenvermeld onderwerp aan 10.2e zond. Dit betreft een intern stuk van Vastgoed Belang.

Met vriendelijke groet,

10.2e

directeur duurzaamheid



Vastgoed Belang

Nachtwachtlaan 20, 1058 EA Amsterdam

T 10.2e

E 10.2e @vastgoedbelang.nl | W www.vastgoedbelang.nl

Van: 10.2e

Verzonden: dinsdag 5 mei 2020 15:03

Aan: 10.2e

CC: 10.2e

Onderwerp: RE: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen

Dag 10.2e,

Een overload aan informatie ;-)

SEO/Ecorys rapportage

Kort door de bocht:

De heffingsvermindering als geheel is niet doelmatig. Er zijn aanwijzingen dat een deel, nieuw- en verbouw, wel doelmatig zijn en een bijdrage hebben geleverd aan het terugdringen van het huurwoningtekort. Daar tegenover heeft de regeling minder bijgedragen aan sloop- en samenvoeging.

Opvallend is dat, aldus het rapport van Ecorys, *'Van de aanvragen voor verbouw tot huurwoningen is 68 procent gedaan door particuliere verhuurders,....'*

Wat ik ook bijzonder vindt is:

'Er hebben 246 van de 320 corporaties (77%) in Nederland gebruik gemaakt van de heffingsvermindering.'

Vergelijk dat met de passage er direct onder (3.2.1 blz. 22)

'Uit data van RVO.nl blijkt dat er tot 1 juli 2018 in totaal 112.581 aanvragen voor een heffingsvermindering zijn ingediend door 248 woningcorporaties en andere verhuurders. Voor elke woning moet apart een aanvraag worden ingediend. In totaal is 75 procent van de aanvragen door een woningcorporatie ingediend en de resterende 25 procent door een ander type verhuurder.'

Dat zou betekenen dat 2 andere verhuurders (248-246) tezamen voor $25\% * 112.581 = 28.145$ woningen een aanvraag hebben ingediend. Dat zijn dus gemiddeld ruim 14.000 woningen per aanvrager. Wie heeft zoveel woningen? In theorie zouden het BPF Bouwinvest en Vesteda samen kunnen zijn. Alle andere institutionele verhuurders hebben voor zover mij bekend minder dan 10.000 woningen. Ik waag dan ook te betwijfelen of de getallen wel kloppen. Het vraagt in ieder geval om nader onderzoek naar de achtergrond van deze getallen. Ik zal daarvoor RVO benaderen.

Rapportage verhuurderheffing 2020 en evaluatie heffingsverminderingen

In het rapport wordt ook uitvoerig ingegaan op de doelmatigheid van heffingsverminderingen. Behoudens het bovenstaande niet heel erg boeiend.

Het volgende wél!

Op dit moment vallen ca. 2.2 miljoen woningen onder de heffingsplicht, waarvan ca. 162.000 woningen van 499 private heffingsplichtigen.

In rapportage de wordt op grond van het onderzoek van SEO/Ecorys het volgende gesteld:

'Naar verhouding vragen particuliere verhuurders dus meer heffingsvermindering aan in relatie tot hun bijdrage in de verhuurderheffing (particuliere verhuurders dragen ongeveer voor 5% bij aan de jaarlijkse opbrengst).'

Dat is een potentieel gevaarlijke stelling omdat in het rapport ook een andere benadering van de grondslag voor de verhuurderheffing wordt onderzocht. Meerdere Tweede Kamerleden hebben gevraagd naar de mogelijkheid van een uitbreiding van de verhuurderheffing naar woningen boven de liberalisatiegrens. Het aantal heffingsplichtige woningen zou daardoor toenemen tot 3 miljoen van de totaal 3.3 miljoen huurwoningen. (De overige 300.000 woningen zijn in eigendom van verhuurders met minder dan 50 woningen en dus niet heffingsplichtig). Bij budget neutrale invoering kan dan wel het tarief omlaag omdat de heffing in rekening gebracht wordt over meer woningen met een gemiddeld hogere WOZ-waarde.

Bovenstaande stelling zou zomaar als argument gebruikt kunnen worden om dat idee verder door te drukken in plaats van de verhuurderheffing die ooit als crisismaatregel is ingevoerd nu eindelijk eens af te schaffen. We zitten inmiddels immers alweer in een volgende crisis.

Het PBL rapport '.

Overigens wordt nog een aantal andere varianten besproken van alternatieve grondslagen voor de verhuurderheffing. Op dit moment nog niet heel interessant omdat géén voorkeur wordt uitgesproken voor de ene of de andere variant.

Particuliere verhuurders op de Nederlandse woningmarkt' wordt een aantal keren aangehaald als bron.

Een andere opvallende stelling in het rapport is dat:

'Tot eind 2018 konden verhuurders van huurwoningen in aanmerking komen voor de stimuleringsregeling energieprestatie huursector (STEP) voor verbetering van de energieprestatie van bestaande woningen. De vermindering voor verduurzaming is daarmee een natuurlijke opvolger van de STEP geworden.'

Dat is volstrekt niet aan de orde, omdat een grote groep kleine verhuurders met minder dan 50 gereguleerde huurwoningen nu volledig buiten spel gezet is.

Tenslotte merk ik nog op de er mogelijk een linkje ligt met bijgesloten rapportage van Companen over de belastingdruk op corporaties, die veel hoger zou liggen dan voor particuliere verhuurders. Maar daar hebben we eerder al op gereageerd volgens mij. Maar goed om toch ook even in gedachten te houden.

Tot zover mijn gedachten hierover.

Met vriendelijke groet,

10.2e
directeur duurzaamheid



Vastgoed Belang
Nachtwachtlaan 20, 1058 EA Amsterdam
T 10.2e
E 10.2e @vastgoedbelang.nl | W www.vastgoedbelang.nl

Van: 10.2e
Verzonden: vrijdag 1 mei 2020 14:22
Aan: C. Koning
CC: 10.2e
Onderwerp: FW: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen

Dag 10.2e

Zie jij kans deze stukken te scannen n.a.v. onderstaande bericht? Ben benieuwd wat jij er als verhuurderheffingsexpert van vindt.

10.2e

Van: 10.2e @minbzk.nl
Verzonden: vrijdag 1 mei 2020 13:51
Aan: 10.2e
CC: 10.2e
Onderwerp: Rapport verhuurderheffing en evaluatie heffingsverminderingen

10.2e,

Aan de Tweede Kamer is toegezegd in de eerste helft van dit jaar een rapportage over de verhuurderheffing en evaluatie van de heffingsverminderingen daarin aan hen toe te sturen. Het rapport en het achterliggende extern uitgevoerde onderzoek zijn inmiddels gereed. Planning is dit ergens in de komende weken aan de Tweede Kamer

te sturen. Het leek ons netjes om de stukken vooraf onder embargo met jullie te delen. Vandaar bijgaand. Mochten jullie nog overwegende punten hebben waar we rekening mee kunnen houden dan horen we die graag in de loop van komende week.

Met vriendelijke groet,

10.2e

Wvd. Afdelingshoofd Analyse en Ramingen
Ministerie van BZK
DG Bestuur, Ruimte en Wonen
Directie Woningmarkt

10.2e

Dit bericht kan informatie bevatten die niet voor u is bestemd. Indien u niet de geadresseerde bent of dit bericht abusievelijk aan u is toegezonden, wordt u verzocht dat aan de afzender te melden en het bericht te verwijderen. De Staat aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die verband houdt met risico's verbonden aan het elektronisch verzenden van berichten.

This message may contain information that is not intended for you. If you are not the addressee or if this message was sent to you by mistake, you are requested to inform the sender and delete the message. The State accepts no liability for damage of any kind resulting from the risks inherent in the electronic transmission of messages.

10.2e

Van: 10.2e
 Verzonden: dinsdag 10 april 2018 11:29
 Aan: 10.2e
 Onderwerp: RE: woordvoeringslijn heffingsverminderingen

Heb er nog iets aan toegevoegd. Al ies gehoord van ezk?

Van: 10.2e
 Verzonden: dinsdag 10 april 2018 09:22
 Aan: 10.2e
 Onderwerp: RE: woordvoeringslijn heffingsverminderingen

Hoi iedereen,

Het stuk wat in de adviesnota is opgenomen over het informeren van de stakeholders is als volgt, onder het kopje toelichting advies:

De brief is herschreven na het overleg met de coalitie, nadat zij (unaniem) aangaven de huidige heffingsverminderingen te vinden passen bij de doelstellingen van het vorige kabinet **en ruimte te willen om na te denken over aanpassingen aan de vraagstukken die passen bij deze nieuwe periode.** Besloten is om de heffingsverminderingen per 1 juli te sluiten.

Aedes is tegen het openhouden van de heffingsverminderingen, vanwege het dan noodzakelijk verhogen van het heffingstarief ter dekking voor de heffingsverminderingen. Toch zal Aedes, zolang onduidelijkheid bestaat over het vervolg van de heffing en de daarbij behorende verminderingen, negatief blijven over het onderwerp verhuurderheffing. Dit kan de totstandkoming van prestatieafspraken op lokaal niveau beïnvloeden met als argument dat er geen geld is voor de zo gewenste investeringen.

Ook zullen de verhuurders die van de huidige aftrek profiteren een verandering van de regeling, waaronder het stopzetten, niet zonder discussie ondergaan. Hierbij valt te denken aan o.a. Rotterdam-Zuid en de krimpgebieden. *Om deze brief goed te laten landen in het land bij de verschillende betrokkenen, stellen wij voor dat wij na besluitvorming in de MR, maar voorafgaand aan het versturen van de brief richting Kamer de (sector)partijen informeren. In overleg met de directie communicatie is daarom het voorstel om de brief maandag 16/4 aan het eind van de dag richting Kamer te sturen en op dat moment ook een persbericht uit te doen. Maandagochtend zullen wij de sectorpartijen op de hoogte stellen. Het gaat dan om Aedes, IVBN, Vastgoedbelang, VNG, krimpgebieden en Rotterdam Zuid.*

Groet,

10.2e

Van: 10.2e
 Verzonden: maandag 9 april 2018 17:55
 Aan: 10.2e @minbzk.nl>; 10.2e @minbzk.nl>; 10.2e @minbzk.nl>; 10.2e @minbzk.nl>

Onderwerp: RE: woordvoeringslijn heffingsverminderingen

Graag op deze mail reageren, want ik had een foute 10.2e in de mail staan. Nu is het 'onze' 10.2e ;-)
 Groeten, 10.2e

Van: 10.2e
 Verzonden: maandag 9 april 2018 17:41
 Aan: 10.2e @minbzk.nl>; 10.2e @minbzk.nl>; 10.2e @minbzk.nl>; 10.2e @minbzk.nl>

Onderwerp: woordvoeringslijn heffingsverminderingen

Ha allen,

Hierbij de woordvoeringslijn die we zojuist besproken hebben. Ik hoop dat ik alle aanpassingen goed verwerkt heb. Willen jullie aanvullen en/of verbeteren waar nodig?

Voor de 950 euro moeten we nog wat meer 'body' hebben. Wie kan dat aanleveren?

Verder ga ik met 10.2e overleggen wat hij wil m.b.t. het versturen van de brief en evt. pers. Wij willen in ieder geval maandag, zodat we de stakeholders goed kunnen informeren (lees bellen).

10.2e, zou jij de passage uit de nota over informeren stakeholders willen delen met mij en 10.2e, zodat wij Erik Jan weer gerust kunnen stellen?

Tot zover even. Morgen verder...

Groeten, 10.2e

Woningmarkt

DG Bestuur, Ruimte en Wonen

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Turfmarkt 147 | 2511 CB | Den Haag | Zuid 21e etage

Postbus 20011 | 2500 EA | Den Haag

M 10.2e

E 10.2e @minbzk.nl

10.2e

Van: 10.2e
Verzonden: donderdag 29 maart 2018 15:49
Aan: 10.2e
CC: 10.2e ; 10.2e
Onderwerp: Update Wetgeving vermindering Verhuurdersheffing
Bijlagen: Concept Memorie van Toelichting heffingsvermindering verduurzaming.docx;
 Wijziging van de Wet maatregelen woningmarkt 2014 II inzake de invoering van
 een heffingsvermindering.docx

Beste mensen,

Hierbij een stand van zaken van de regelgeving voor de heffingsvermindering Verduurzaming.

Met dank voor uw inbreng ontvangt u hierbij **vertrouwelijk** de concept-wetswijziging Wet Maatregelen woningmarkt 2014 en het concept van de Memorie van Toelichting, zoals die onlangs door de minister akkoord is bevonden.

Beide gaan in het pakket aan belastingmaatregelen naar de Ministerraad en Raad van State. Doordat onze wetgeving meegaat in dat pakket gaat zijn we afhankelijk van de planning daarvan. Dit betekent dat nu een periode van relatieve windstille aanbreekt. Publicatie van het pakket staat gepland op Prinsjesdag, waarna in korte tijd de behandeling in Tweede en Eerste Kamer volgt.

In de tussentijd werkt het ministerie verder aan verdere uitwerking in een Besluit en Regeling Vermindering Verhuurderheffing. In de komende tijd kunt u ter bespreking concepten daarvan tegemoet zien.

Omdat we in de tussentijd de Wetswijziging nog niet mogen publiceren, maar we toch willen dat uw achterban geïnformeerd wordt over wat zij begin 2019 kunnen verwachten, spreken wij in ieder geval voor de zomer graag met u over de communicatie op hoofdlijnen. We zullen daarover een overleg plannen.

Wij wensen u prettige paasdagen.

10.2e

10.2e

Van: 10.2e
Verzonden: woensdag 25 maart 2020 15:44
Aan: 10.2e @eigenhuis.nl;
 10.2e
 10.2e
 10.2e
CC: 10.2e
Onderwerp: Call week van de starter morgen 10.00
Bijlagen: Update call 26-3-2020.pptx

Beste allemaal,

Morgen om 10.00 bespreken we de stand van zaken rond de week van de starter. Dank nog voor de aanvullende input/informatie die we daarvoor vanuit jullie hebben ontvangen.

In de bijlage vinden jullie een overzicht van de agenda voor morgen en jullie (aanvullende) input. Omdat we morgen slechts een uurtje de tijd hebben zullen we tijdens onze "zoom-meeting" een verkorte versie van de slides op het scherm tonen. De slides in de bijlage zijn dus vooral ter achtergrond. Fijn als jullie deze vooraf nog even kunnen doorkijken.

Een zoom meeting? Ja, een zoom meeting. We maken er een video conference van, want alleen is ook maar alleen! Daarnaast ook weer nieuwe gezichten aanwezig dus goed om elkaar ook echt te zien. Je kan deelnemen aan de meeting via de volgende link: <https://zoom.us/j/940488878> Als je nog geen zoom hebt, kan je deze installeren/app downloaden (buiten beveiligde omgeving en kies voor "join with computer audio"). Als je wel al zoom hebt geïnstalleerd op je computer/tablet/telefoon kan je deelnemen door het invullen van het meeting ID: 940488878.

Mochten jullie nog vragen hebben, laat het me even weten!

Met vriendelijke groet,

10.2e

Koop- en kapitaalmarkt | Woningmarkt | DG Bestuur, Ruimte en Wonen
 Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties
 Turfmarkt 147 | 2511 DP | Den Haag



M: 10.2e
 @: 10.2e @minbzk.nl



19.1.1

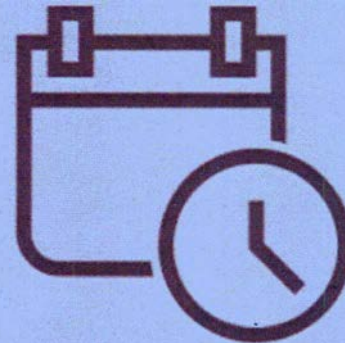
De week van de starter
Update call

Welkom!



Op de agenda

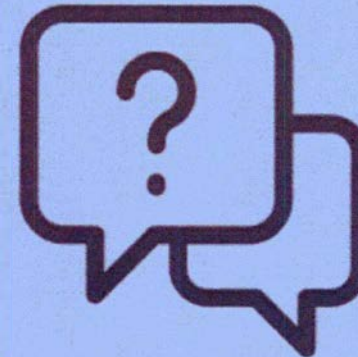
- | | |
|-------------|-------------------------------------|
| 10.00-10.15 | 1. Hoe gaat het? |
| 10.15-10.20 | 2. Even voorstellen: 10.2e |
| 10.20-10.30 | 3. Wederzijdse verwachtingen |
| 10.30-10.55 | 4. Bespreken input producten/events |
| 10.55-11.00 | 5. Afronding en vervolgstappen |





1. Hoe gaat het?

- Hoe bevalt het (thuis)werken jou?
- Wat is er gelukt in de voorbereiding van deze meeting?
- Wat zie jij als impact van Corona op positie van starters op de woningmarkt?





2. Even voorstellen: 10.2e!

- + 10.2e
- + Projectleider - Campagnestrateg
- + EMMA- Experts in Media en Maatschappij

10.2e



2. Even voorstellen: **10.2e**!

Planning (op hoofdlijnen)

Activiteiten	Maanden
Fase 1: analyse.	April – mei
Fase 2: Website ontwikkelen.	Mei – september
Fase 3: beeldmerk en campagnemateriaal ontwikkelen	Juni – juli
Fase 4: Communicatie-aanpak uitwerken.	Juni – juli
Fase 4a: Communicatie aanpak uitvoeren	Juli – september
Fase 5: Week van de starter Promotie: Activiteiten en monitoring:	Juli – september September
Fase 6: Evaluatie en overdracht	September – oktober



3. Wederzijdse verwachtingen



Wat is ons doel?

Samen zorgen we dat de starter goed geïnformeerd is over zijn (bestaande)mogelijkheden op de woningmarkt



Welke verantwoordelijkheid neemt BZK?

Financiering campagne "week van de starter" (stroom 1) en coördinatie van producten/events en informatievoorziening (stroom 2 en 3)



Wat levert dit op voor de werkgroepleden?

- Je wordt genoemd als partner van de campagne
- Het evenement dat jij organiseert of product dat jij hebt ontwikkeld krijgt aandacht via de campagne
- Op de campagnesite wordt doorgelinkt naar relevante informatie vanuit jouw organisatie



Welke verantwoordelijkheid nemen de werkgroepleden?

- Vergroten bereik week van de starter (campagne) via eigen netwerk (leden/site)
- Samenwerking met andere werkgroepleden op de aangedragen events/producten
- (Gezamenlijke)dekking van de kosten van de events/producten



Welke (tijds)investering vraagt dit?

- Halve dag per week voor uitwerking en onderlinge afstemming
- Bijeenkomst 1x per maand
- Kosten kunnen tot een minimum worden beperkt bij aanhaken van de juiste partners



Welke andere partijen haken we nog aan?

- Woonbond, NVB, Aedes, G40?



4. Bespreken input producten/events

a. Bestaande producten/events

Webinar
VEH

Tool studieschuld
VEH

Tool huren of kopen
SVn

Arbeidsmarktscan
NHG

b. Nieuwe producten/events

Starterscafé
CMIS

Campagnebus
VBO

Ronde tafel
VEH (SVn)

Verduurzamings-
workshop/seminar
NHG

Financierings-
workshop/seminar
NHG

c. Vergroten bereik campagne

Inzet eigen
campagne
VBO

Inzet eigen
webpagina
VBO

Inzet eigen
campagne
NHG



a. Bestaande producten/events

Naam product/event: Webinar

Primair verantwoordelijke(n): VEH

Andere betrokken partijen:

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij het webinar weet ik in een uur wat er komt kijken bij het kopen van een woning, welke stappen ik moet ondernemen en welke keuzes ik moet maken om succesvol een huis te kunnen kopen."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Bestaand webinar 'zo koop jij succesvol een huis'.
- Onderwerpen zijn:
 - Hoeveel kun je lenen, inkomen en contract
 - Maximale hypotheek
 - Tips succesvol zoeken en bieden
 - Bijkomende kosten
 - Studieschuld
 - NHG
 - Schenken
 - Hypotheekrente
 - Momenten in de aankoop: onderzoeksplicht, koopcontract, taxatie, verzekering, notaris
- Deelnemers kunnen via chat vragen stellen, interactief webinar.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Webinar bestaat al, wordt elke 2 weken georganiseerd en continu verbeterd. We kunnen het webinar deze keer (nog meer) op starters richten.
- Kan op maandag tijdens de week van de starter georganiseerd worden (in de avond, is altijd live).

Presentatie werksessie: 10.2e



Screenshots webinar



Webinar 'zo koop jij succesvol een huis'

Karin: Financieel Specialist
Sonne: Aankoopcoach

Vereniging Eigen Huis

Eigen geld nodig voor bijkomende kosten

- Overdrachtsbelasting (2%)
- Notariskosten (leveringsakte/ hypotheekakte)
- Taxatiekosten
- Advies/ bemiddelingskosten adviseur
- Kosten NHG
- Bouwkundige keuring
- Aankoopmakelaar

vereniging
eigen huis

Studieschuld & overige financiële verplichtingen



Dienst Uitvoering Onderwijs
Ministerie van Onderwijs, Cultuur en
Wetenschap

- Rood staan
- Telefoonabonnement
- Credit card
- Private Lease
- Doorlopend krediet
- Persoonlijke lening
- Studieschuld

Nationale Hypotheek Garantie

Nationale Hypotheek Garantie (NHG)
€ 310.000 2020

NHG premie 0,7%

Voordelen;

- NHG = rente korting
- Hulp bij betalingsproblemen
- Finale kwijtschelding restschuld



vereniging
eigen huis



a. Bestaande producten/events

Naam product/event: Tool studieschuld

Primair verantwoordelijke(n): VEH

Andere betrokken partijen:

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij de tool studieschuld weet ik welk bedrag afgetrokken wordt van mijn maximale hypotheek."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- De tool studieschuld is een online invulformulier waarop geïnteresseerden de hoogte van de studieschuld in kunnen geven, of zij onder het oude of nieuwe regime vallen en of ze tussentijds extra hebben afgelost. Als resultaat krijgen ze een indicatie van het bedrag dat van de maximale hypotheek af gaat.
- Zie voor de tool: <https://www.eigenhuis.nl/huis-kopen/studieschuld-en-hypotheek>

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Tool verwerken in communicatie die uitgezonden wordt gedurende de week.

Presentatie werksessie: 10.2e

Screenshot tool studieschuld

6 november 2020 | Voettekst



Word lid

Huis kopen Wonen Besparen op woonlasten Energie Verkoppen VvE Onze diensten

Home > Huis kopen > Studieschuld en hypotheek

Studieschuld en een hypotheek

Een studieschuld heeft gevolgen voor je hypotheek. Je kunt hierdoor minder lenen. Bereken met onze rekenhulp hoeveel minder je kunt lenen met een studieschuld.

Hoeveel hypotheek je met een studieschuld kunt krijgen, hangt onder andere af van:

- de hoogte van je oorspronkelijke studieschuld. Het gaat dus niet om je huidige restschuld.
- het leenstelsel: het huidige stelsel of het oude (van vóór 1 september 2015).
- eventuele **extra** aflossingen op je studieschuld, dus niet je maandelijkse aflossing.

Bereken wat de gevolgen zijn van je studieschuld voor je hypotheek? Bereken hieronder hoeveel minder hypotheek je kunt krijgen bij een studieschuld.

Hoe hoog is de oorspronkelijke studieschuld?

25000

Is de studieschuld op basis van het oude stelsel (voor 1 september 2015)?

☒ Ja
☐ Nee

Eventuele **extra*** aflossing op de studieschuld

0

* Het gaat hierbij om een extra aflossing of aflossingen en niet de standaard maandelijkse aflossing!

Heb je een partner wiens studieschuld je ook mee wilt nemen in de berekening?

☐ Ja
☒ Nee

Bereken

Effect op de hypotheek

De oorspronkelijke studieschuld (€25.000) min de extra aflossing (€0) zorgt er voor dat je ongeveer €53.750 minder aan hypotheek krijgt. Dit is een indicatie. Het daadwerkelijke bedrag is afhankelijk van inkomen en de hypotheekrente. Een [hypotheekadviseur](#) kan het exacte bedrag uitrekenen.



a. Bestaande producten/events

Naam product/event: hurenoftochkopen.nl

Primair verantwoordelijke(n): SVn

Andere betrokken partijen: -

Doelstelling product/event:

"Dankzij hurenoftochkopen.nl heb ik met de quiz en de informatie kunnen onderzoeken wat het beste bij me past, huren of kopen."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- We hebben een website hurenoftochkopen.nl
- Hierop staat bondige informatie en een quiz
- Die kan de starter invullen en dan krijgt hij/zij een beter beeld wat er bij hen past.
- Via insta en google komen mensen op deze pagina.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Instacampagne wordt opgetuigd
- Evt. Google campagne
- Evt via funda.
- Moet nog akkoord komen van directie

Presentatie werksessie: 10.2e [redacted] evt. samen met 10.2e [redacted].



a. Bestaande producten/events

Naam product/event: arbeidsmarktscan

Primair verantwoordelijke(n): NHG

Andere betrokken partijen:

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij de arbeidsmarktscan weet ik welk bedrag ik kan lenen bij een bank als we kijken naar mijn toekomstige woon/werksituatie."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- De Arbeidsmarktscan is een tool die kijkt naar het arbeidsperspectief van een consument. Na het invullen van een vragenlijst wordt er een arbeidsmarktsscore en verdien capaciteit berekend. De arbeidsmarktsscore geeft weer wat de kans is dat iemand met hetzelfde profiel een nieuwe baan vindt. De verdien capaciteit is een berekening van het gemiddelde inkomen, van mensen met een vergelijkbaar profiel.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Tool verwerken in communicatie die uitgezonden wordt gedurende de week.

Presentatie werksessie: NTB



4. Bespreken input producten/events

a. Bestaande producten/events

Webinar
VEH

Tool studieschuld
VEH

Tool huren of kopen
SVn

Arbeidsmarktscan
NHG

b. Nieuwe producten/events

Starterscafé
CMIS

Campagnebus
VBO

Ronde tafel
VEH (SVn)

Verduurzamings-
workshop/seminar
NHG

Financierings-
workshop/seminar
NHG

c. Vergroten bereik campagne

Inzet eigen
campagne
VBO

Inzet eigen
webpagina
VBO

Inzet eigen
campagne
NHG



b. Nieuwe producten/events

Naam product/event: Starterscafé

Primair verantwoordelijke(n): CMIS, Rabobank

Andere betrokken partijen: Gemeente (VNG), SVn (SVn), Woningcorporatie (Aedes), (Verhuur)makelaar (NVM, VBO, VastgoedPro, Pararius), Notaris (KNB), Hypotheekadviseur (De Hypotheekshop, Rabobank, VEH)

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij (naam product/event) heb ik/weet ik/kan ik ..."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Een informatiebijeenkomst wordt georganiseerd voor mensen die hun eerste stappen op de woningmarkt zetten, of dat in de toekomst gaan doen.
- Tijdens deze middagen/avonden krijgen (pre-) starters de gelegenheid eens te komen praten met onafhankelijke deskundigen op het gebied van (sociale/vrije) huurwoningen, startersleningen, woningfinanciering, makelaardij en notariaat, om zo hun mogelijkheden te kunnen onderzoeken.
- Mogelijke locaties: Gemeentehuis, Grand café, Bibliotheek, Bioscoop, Sporthal

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Het idee is om een tool kit te ontwikkelen waarmee men lokaal zelf een informatiebijeenkomst kan organiseren. Voor de locaties en de lokale organisatie willen wij een voortrekkersrol voor VNG voorstellen. De nog aan te stellen projectleider zou de landelijke organisatie op zich moeten nemen...
- Kosten zijn afhankelijk van de eventuele voortrekkersrol van VNG en het budget vanuit BZK.
- Benodigheden:
 - Marketinguitingen (flyers, posters, redactioneel artikel, persbericht en mailingbrieven, social media berichten)
 - Presentaties
 - Informatiepakketje om mee te geven aan bezoekers
 - Enquêteformulieren

Presentatie werksessie: 10.2u



b. Nieuwe producten/events

Naam product/event: Campagne Bus

Primair verantwoordelijke(n): VBO, BZK en Rabobank (nog informeren)

Andere betrokken partijen: hypotheekadviseurs, notarissen, etc.

Doelstelling product/event: Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event; doordat alle verschillende partijen waarmee een starter te maken heeft bijeen te brengen heeft de starter een goed en volledig beeld over wat hen te wachten staat indien zij een huis willen gaan kopen. Dankzij de campagne bus heeft de starter voldoende informatie en inzicht wat hij/zij o.a. kan verwachten van een makelaar. Daarnaast is de starter op de hoogte wat er allemaal bij komt kijken bij een aankoop van een woning en waar rekening mee gehouden moet worden. Wellicht dat er punten aan bod zijn gekomen waar de starter nader over moet nadenken.

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- De bus rijdt door het hele land. Onze VBO-leden uit de desbetreffende regio/gemeente zullen de bus bemannen en alle geïnteresseerden te woord staan, vragen beantwoorden en informeren over de aankoop van een woning; wat komt erbij kijken en wat heb je aan een makelaar? Het is een soort speed coaching.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Wanneer en waar rijdt de bus?
- Als de hiervoor gestelde vraag is beantwoord wordt er contact opgenomen met alle VBO-leden in die regio met de vraag of zij willen participeren aan dit project.
- VBO dient het antwoord op vraag 1 uiterlijk 1 mei te hebben om tijdig de leden te kunnen benaderen en het organisatorisch in orde te maken.

Presentatie werksessie: 10.2e (beleidsadviseur Wonen van VBO)



b. Nieuwe producten/events

Naam product/event: Ronde tafel

Primair verantwoordelijke(n): VEH (mogelijk met SVn)

Andere betrokken partijen: ...

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij het ronde tafelgesprek heb ik mijn ervaringen over het zoeken naar een huis kunnen delen. Deze verhalen kunnen gebruikt worden om de persoonlijke gevolgen van de problemen op de woningmarkt voor starters in kaart te brengen en hierover te vertellen."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Kwalitatief onderzoek (gesprek met beperkt aantal deelnemers) onder jonge huizenzoekers over de ervaringen die zij opdoen in de zoektocht naar een woning.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Opzet onderzoek: Wat is het concrete doel van het onderzoek, welke onderwerpen willen we bespreken, wie is de doelgroep, hoe leggen we het gesprek vast en wat doen we met de resultaten?
- Aantrekken kwalitatief onderzoekers (of doen we het zelf?)

Presentatie werksessie: 10.2e



b. *nieuwe producten/events*

Naam product/event: verduurzamingsworkshop

Primair verantwoordelijke(n): NHG

Andere betrokken partijen:

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

Dat zij exact weten wat de (financiële) mogelijkheden zijn om hun huis te verduurzamen, welke stappen ze moeten zetten, en hoe ze dat kunnen doen. Concrete handvatten voor optimaal resultaat, en hoe werkt de verantwoording

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

Overzicht van de verschillende mogelijkheden, verwerkt in

- *Feitenkaart*
- *Het energiebespaarboekje*
- Het maken van een kit voor adviseurs waarmee zij inloopsessies kunnen organiseren voor starters. In deze inloopsessies kunnen ze het hebben over de gehele keten van het kopen van een huis. Of van huur naar koop. En uiteraard ook over duurzaamheid.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Evt ontwikkelen filmpje over het kopen van een huis en wat zijn de mogelijkheden tot verduurzaming? (Adviseur vertelt de mogelijkheden) (NHG)
- *Het energiebespaarboekje, en de feitenkaart bestaan al, maar zouden evt gerestyled moeten worden*

Presentatie werksessie: NTB



b. nieuwe producten/events

Naam product/event: financieringsworkshop/seminar

Primair verantwoordelijke(n): NHG

Andere betrokken partijen: Geldverstrekkers

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

Dat zij exact weten wat de (financiële) mogelijkheden zijn om een huis te kopen. Van aanvraag tot financiering, onafhankelijk van loondienst, zzp flexibel inkomen ea

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Inzicht in de verschillende financieringsvormen
- Gevolgen van dienstverband op de mogelijkheid tot het kopen van een huis
- Hoe en tot welke grenzen kun je verduurzaming financieren bij aankoop van een woning?
- *Overzicht van wat er binnen de hypotheekfinanciering valt, en welke extra kosten moet je rekening mee houden)*

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

NHG kan hier nog specifiek in bijdragen op het gebied van:

Arbeidsmarktscan (bestaat al) voor starters met een flexibel inkomen

Inkomensbepaling loondienst

Misschien iets breder trekken, ook ondernemers meenemen?

Wanneer kun je als ondernemer starten met een huis kopen

Presentatie werksessie: NTB



b. *nieuwe producten/events*

Naam product/event: financieringsworkshop/seminar

Primair verantwoordelijke(n): NHG

Andere betrokken partijen: allen

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

Een helder overzicht van alle stappen die komen bij het kopen (en verduurzamen) van een woning

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Van zoektocht, tot sleuteloverdracht
- *En van financiering, tot verbouwing/verduurzaming*

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

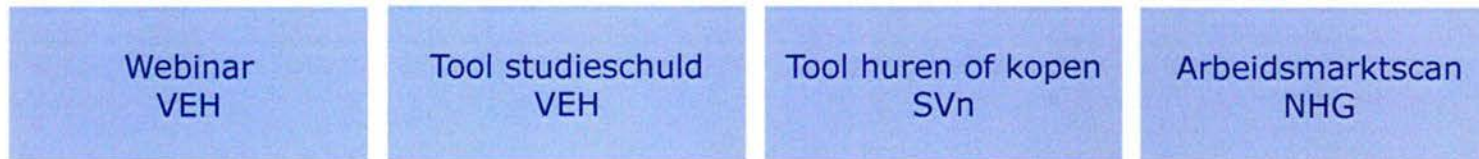
- Het opstellen van een stappenplan (NHg heeft een aanzet, evt door allen aan te vullen)
- Huisstijl toepassen

Presentatie werksessie: NTB

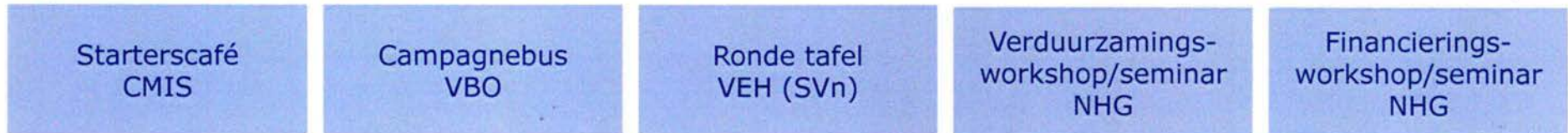


4. Bespreken input producten/events

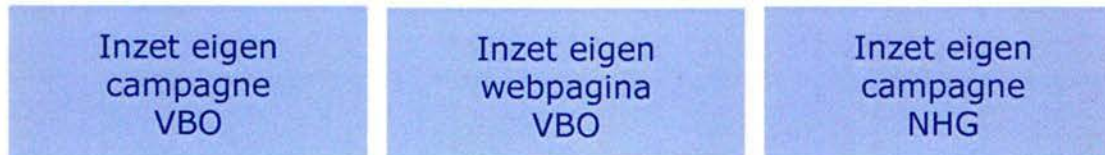
a. Bestaande producten/events



b. Nieuwe producten/events



c. Vergroten bereik campagne





c. Vergroten bereik campagne

Naam product/event: Landelijke (oude) campagne opnieuw inzetten tijdens de week van de starters

Primair verantwoordelijke(n): VBO

Andere betrokken partijen: VBO

Doelstelling product/event: Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event; dat zij op de hoogte waren van "de week van de starters", de verschillende events die zijn georganiseerd en waar zij wanneer moeten zijn voor informatie.

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Vorig jaar heeft de VBO een landelijke campagne gevoerd voor starters met de naam "Staren of starten". Het materiaal zoals posters kunnen door onze leden en vanuit de middelen (social media, website, ect.) van VBO opnieuw (wellicht gerestyled) worden ingezet om aandacht voor "de week van de starters" te vragen.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Intern zal SM met de afdeling marketing inventariseren wat er voor materiaal ligt en of deze gebruikt kunnen worden.
- Indien er een gezamenlijk logo van "de week van de starters" is de poster restylen door logo erop te plaatsen en "we doen mee aan week van de starter".
- Wanneer is precies de week van de starters?
- Dan restylen van de poster in de zomer.
- Alle VBO-leden informeren van "de week van de starters" en marketing materiaal verspreiden (minimaal 1,5 maanden van te voren).

Presentatie werksessie: 10.2e (beleidsadviseur Wonen van VBO)



c. Vergroten bereik campagne

Naam product/event: Webpagina

Primair verantwoordelijke(n): VBO

Andere betrokken partijen: VBO

Doelstelling product/event: Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event; dat de starter een goed beeld heeft van een makelaar, wat zij van een makelaar kan verwachten en waar zij rekening mee dient te houden (over moet nadenken) bij het aankopen van een woning.

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Een informatieve webpagina ontwikkelen speciaal voor starters.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- SM bespreekt intern met de marketing afdeling van VBO wat de mogelijkheden zijn en in welk tijdsbesef dit kan worden gerealiseerd.
- Voor het lanceren van de landelijke pagina (MinBZK) met verwijzingen naar bestaande informatie websites is de webpagina af.

Presentatie werksessie: 10.2e (beleidsadviseur Wonen van VBO)



c. Vergroten bereik campagne

Naam product/event: Landelijke (oude) campagne opnieuw inzetten tijdens de week van de starters

Primair verantwoordelijke(n): NHG

Andere betrokken partijen: Geldverstrekkers

Doelstelling product/event: Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event; dat zij op de hoogte waren van "de week van de starters", de verschillende events die zijn georganiseerd en waar zij wanneer moeten zijn voor informatie. Dat zij exact weten wat de (financiële) mogelijkheden zijn om hun huis te verduurzamen,

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Begin dit jaar heeft NHG de campagne samen kleuren we elke hypotheek groen gestart. Deze campagne is niet direct gericht op consumenten, maar juist op de schakels daartussen. Met een (relatief) kleine aanpassing zou deze campagne goed kunnen worden gebruikt om ook starters hierbij te betrekken en te benaderen
- Het materiaal zoals posters en de middelen (social media, website, ect.) zouden opnieuw (wellicht gerestyled) kunnen worden ingezet om aandacht voor "de week van de starters" te vragen.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Interne afweging, aanhaken NHG team verduurzamen
- Indien er een gezamenlijk logo van "de week van de starters" is de poster restylen door logo erop te plaatsen en "we doen mee aan week van de starter".
- Wanneer is precies de week van de starters?
- Dan restylen van de poster in de zomer.

Presentatie werksessie: 10.2e (beleidsadviseur Wonen van VBO)

4. Bespreken input producten/events: Planning



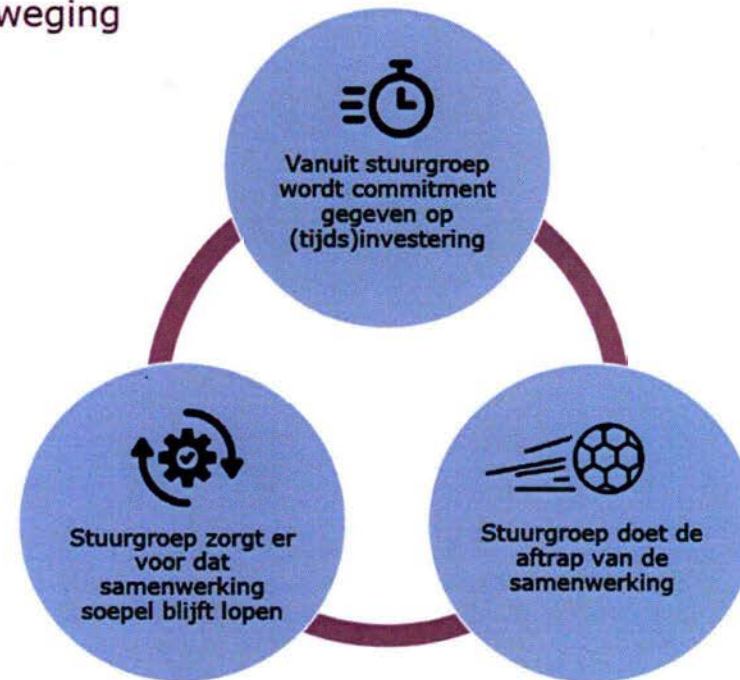
Week van de starter

	Zondag/Maandag: "Wat kan en wil ik?"	Dinsdag: "Welk aanbod is er voor mij?"	Woensdag: "Hoe ga ik het betalen?"	Donderdag: "Waar moet ik op letten?"	Vrijdag: "Een huist en- nu?"	Kern onderdelen
Stroom 1: Campagne Actiehouder: BZK	Financieel inzicht/ Huur of koop (Wijzer in geldzaken, Nibud)	Spoor 1: Starters op de koopwoningmarkt (verdeling per dag n.t.b.)				→ We benaderen starters vanuit hun eigen media (social) en vanuit hun eigen online gedrag (google) We maken daarbij een onderverdeling tussen twee sporen: huren en kopen. → Vanuit een centrale campagnesite linken we door naar producten, events en informatie vanuit deelnemers. Liefst in dezelfde look en feel en met zich op gegenereerde traffic. → Wij komen naar starters toe: fysiek contact op locatie waar veel starters zijn
		Spoor 2: Starters op de huurwoningmarkt (verdeling per dag n.t.b.)				
Stroom 2: Producten en events: Actiehouders: Leden projectgroep	Opnieuw samen invullen!					→ Offline events
						→ Online events
						→ Producten
Stroom 3: Informatie- voorziening: Actiehouders: Leden projectgroep	Informatie: • Verbeteren en bijhouden relevantie informatie op individuele sites: allemaal • (Overdracht centrale campagnesite naar mijn overheid.nl: BZK/AZ)					→ We zijn er niet alleen voor de starter nu, maar juist ook voor de starter van de toekomst. Door eerder in contact te komen met toekomstige starters zorgen we dat zij beter zijn voorbereid (bijv. op sparen voor een woning) → Belangrijke bestaande contactmomenten vanuit de overheid zijn de 18 ^e verjaardag en het aangaan van een studietoelening. → Met een lespakket organiseren we nieuwe contactmomenten (hogere en middelbare scholen)
	Permanente campagne: • Benutten bestaande contactmomenten: (VNG, DUO) • Inrichten nieuwe contactmomenten (lespakket): NHG, (Nibud, wijzer in geldzaken, NVB)					



5. Vervolgstappen: Aan de slag

- Op welke producten/events is verdere uitwerking nodig?
- Wat hebben jullie nodig om jullie organisatie in beweging te krijgen?
- Is een stuurgroep nuttig?



A man and a woman are sitting on the floor, smiling and looking at each other. They are in the process of painting a large house shape on a white wall. The house shape is outlined in brown paint and has a square window with a cross inside. The woman is on the left, wearing a white tank top and blue jeans, and the man is on the right, wearing a striped shirt. A paint roller is hanging on the wall to the left of the house shape. A wooden crate is on the floor between them.

De week van de starter Update call

10.2e

Van: 10.2e
Verzonden: woensdag 27 mei 2020 16:38
Aan: 10.2e
CC: 10.2e
Onderwerp: Concept aankondiging week van de starter
Bijlagen: 20200527 Aankondiging Week van de Starter (concept).docx

Beste allemaal,

Er wordt druk gebouwd aan de campagne voor de week van de starter, dus hoog tijd dat wij de buitenwereld van ons initiatief op de hoogte te stellen. In de bijlage vinden jullie een concept tekst voor de aankondiging met een quote van de minister. We horen het graag als jullie nog suggesties hebben en of jullie (daarna) akkoord zijn met de boodschap. We leggen het concept en de quote tegelijkertijd voor aan de minister.

Na akkoord vanuit jullie organisaties en de minister, stellen onze communicatie collega's van BZK en kort communicatieplannetje op. Het idee is om daarbij een bericht te maken dat jullie gemakkelijk kunnen gebruiken voor eigen communicatie en herkenbaar is voor het publiek. De vraag is dus om dus te wachten op dit communicatieplannetje (incl. datum) voordat jullie de boodschap verder verspreiden. We streven daarbij naar medio juni.

Lukt het jullie om uiterlijk volgende week *woensdag 3 juni* akkoord te geven op deze aankondiging? Jullie reactie mag naar Lisa en Wianneke en liever niet in een reply-all.

Groeten,

10.2e

10.2e

Koop- en kapitaalmarkt | Woningmarkt | DG Bestuur, Ruimte en Wonen
 Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties
 Turfmarkt 147 | 2511 DP | Den Haag



M: 10.2e
 @: 10.2e @minbzk.nl

Gezamenlijke aankondiging Week van de Starter (concept versie)

Starten op de woningmarkt kan behoorlijk lastig zijn. Als starter kom je voor veel belangrijke keuzes te staan. Bijvoorbeeld: hoeveel geld kan en wil ik besteden aan een woning? Maar ook waar je wil wonen en hoe lang je je hypotheek wil vastleggen.

Toegang hebben tot de juiste informatie helpt bij het maken van deze belangrijke keuzes. Helaas is deze informatie nu nog versnipperd over verschillende organisaties en informatiebronnen. Het is daardoor best lastig om snel een compleet overzicht te krijgen van de mogelijkheden die je hebt als starter op de woningmarkt.

Daarom willen wij, de partners van 'de week van de starter', starters op de woningmarkt één centrale plek aanbieden waar zij alle benodigde informatie over starten op de huur- of koopwoningmarkt kunnen vinden. **Quote minister:** "Als starter is het al lastig genoeg om een passende woning te vinden. Eén centraal punt met alle relevante informatie voor starters kan deze groep helpen in hun zoektocht naar een passende woning."

In het verlengde daarvan organiseren wij in de week van *27 september tot 4 oktober* 'de week van de starter'. Tijdens deze week organiseren de partners verschillende events om de mogelijkheden van starters op de huur- en de koopwoningmarkt onder de aandacht te brengen.

Ondergetekende partijen zetten zich in om 'de week van de starter' een succes te maken. Dit doen we door er samen voor te zorgen dat we complete en betrouwbare informatie aanbieden aan starters op de woningmarkt. Door het bundelen van onze krachten hopen wij zoveel mogelijk starters te bereiken. Wij zien deze campagne als een gezamenlijk begin om de positie van starters op de woningmarkt te verbeteren.

NVB, Aedes, VBO, Vastgoedpro, NVM, De Hypotheekshop, Svn, VEH, NHG, Ministerie BZK

10.2e

Van: 10.2e
Verzonden: donderdag 26 maart 2020 15:38
Aan: 10.2e @eigenhuis.nl;
 10.2e
 10.2e
CC: 10.2e
Onderwerp: Documenten en afspraken week van de starter
Bijlagen: 20200326 Input producten en events.pptx; plan van aanpak EMMA.pdf

Beste allemaal,

Dank voor jullie deelname aan de zoom-meeting vanmorgen. Fijn om te zien dat iedereen nog gezond is!

In de bijlage vinden jullie nogmaals de input die we vanuit jullie ontvangen hebben en het plan van aanpak voor de campagne vanuit EMMA (zoals toegelicht door 10.2e).

Bij deze ook nog even de afspraken die we hebben gemaakt op een rij:

- **Lezen:** We lezen de input op de producten/events en de aanpak vanuit EMMA door. Als over deze documenten nog vragen zijn, zet deze dan door aan 10.2e.
Deadline: donderdag 2 april
- **Uitwerken:** Indien jouw product/event nieuw is, maken we een extra slag op de uitwerking. Daarbij dus vooral belangrijk om een eerste inschatting te maken van de kosten.
Deadline: donderdag 9 april
- **Commitment:** We checken binnen onze organisaties of we commitment kunnen geven op het volgende:
 - Voorbereiding en bijeenkomst werkgroep (1x per maand, strategisch)
 - Uitwerking campagne (1-2 uur per week, marketing/communicatie)
 - Vergroten bereik campagne via eigen netwerk (1-2 uur per week, marketing/communicatie)
 - Dekking eventuele kosten voor aanvullende events (afhankelijk van deelname en uitwerking)**Deadline:** donderdag 16 april

Zodra 10.2e gestart is, plannen we een nieuwe meeting in om de eerste stappen in de uitwerking van de campagne te bespreken.

Heel veel succes!

Groeten,

10.2e

De week van de starter

Document: Input events/producten



Input producten/events

a. Bestaande producten/events

Webinar
VEH

Tool studieschuld
VEH

Tool huren of kopen
SVn

Arbeidsmarktscan
NHG

b. Nieuwe producten/events

Starterscafé
CMIS

Campagnebus
VBO

Ronde tafel
VEH (SVn)

Verduurzamings-
workshop/seminar
NHG

Financierings-
workshop/seminar
NHG

c. Vergroten bereik campagne

Inzet eigen
campagne
VBO

Inzet eigen
webpagina
VBO

Inzet eigen
campagne
NHG



a. Bestaande producten/events

Naam product/event: Webinar

Primair verantwoordelijke(n): VEH

Andere betrokken partijen:

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij het webinar weet ik in een uur wat er komt kijken bij het kopen van een woning, welke stappen ik moet ondernemen en welke keuzes ik moet maken om succesvol een huis te kunnen kopen."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Bestaand webinar 'zo koop jij succesvol een huis'.
- Onderwerpen zijn:
 - Hoeveel kun je lenen, inkomen en contract
 - Maximale hypotheek
 - Tips succesvol zoeken en bieden
 - Bijkomende kosten
 - Studieschuld
 - NHG
 - Schenken
 - Hypotheekrente
 - Momenten in de aankoop: onderzoeksplicht, koopcontract, taxatie, verzekering, notaris
- Deelnemers kunnen via chat vragen stellen, interactief webinar.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Webinar bestaat al, wordt elke 2 weken georganiseerd en continu verbeterd. We kunnen het webinar deze keer (nog meer) op starters richten.
- Kan op maandag tijdens de week van de starter georganiseerd worden (in de avond, is altijd live).

Presentatie werksessie: 10.2e



Screenshots webinar



Webinar 'zo koop jij succesvol een huis'

Karin: Financieel Specialist
Sonne: Aankoopcoach

Vereniging Eigen Huis

Eigen geld nodig voor bijkomende kosten

- Overdrachtsbelasting (2%)
- Notariskosten (leveringsakte/ hypotheekakte)
- Taxatiekosten
- Advies/ bemiddelingskosten adviseur
- Kosten NHG
- Bouwkundige keuring
- Aankoopmakelaar

vereniging
eigen huis

Studieschuld & overige financiële verplichtingen



Dienst Uitvoering Onderwijs
Ministerie van Onderwijs, Cultuur en
Wetenschap

- Rood staan
- Telefoonabonnement
- Credit card
- Private Lease
- Doorlopend krediet
- Persoonlijke lening
- Studieschuld

Nationale Hypotheek Garantie

Nationale Hypotheek Garantie (NHG)
€ 310.000 2020

NHG premie 0,7%

Voordelen;

- NHG = rente korting
- Hulp bij betalingsproblemen
- Finale kwijtschelding restschuld



vereniging
eigen huis



a. Bestaande producten/events

Naam product/event: Tool studieschuld

Primair verantwoordelijke(n): VEH

Andere betrokken partijen:

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij de tool studieschuld weet ik welk bedrag afgetrokken wordt van mijn maximale hypotheek."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- De tool studieschuld is een online invulformulier waarop geïnteresseerden de hoogte van de studieschuld in kunnen geven, of zij onder het oude of nieuwe regime vallen en of ze tussentijds extra hebben afgelost. Als resultaat krijgen ze een indicatie van het bedrag dat van de maximale hypotheek af gaat.
- Zie voor de tool: <https://www.eigenhuis.nl/huis-kopen/studieschuld-en-hypotheek>

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Tool verwerken in communicatie die uitgezonden wordt gedurende de week.

Presentatie werksessie: 10.2e

Screenshot tool studieschuld

6 november 2020 | Voettekst



vereniging
eigen huis

sta
sterker

Word lid

Huis kopen Wonen Besparen op woonlasten Energie Verkoppen VvE Onze diensten

Home > Huis kopen > Studieschuld en hypotheek

Studieschuld en een hypotheek

Een studieschuld heeft gevolgen voor je hypotheek. Je kunt hierdoor minder lenen. Bereken met onze rekenhulp hoeveel minder je kunt lenen met een studieschuld.

Hoeveel hypotheek je met een studieschuld kunt krijgen, hangt onder andere af van:

- de hoogte van je oorspronkelijke studieschuld. Het gaat dus niet om je huidige restschuld.
- het leenstelsel: het huidige stelsel of het oude (van vóór 1 september 2015).
- eventuele **extra** aflossingen op je studieschuld, dus niet je maandelijkse aflossing.

Benieuwd wat de gevolgen zijn van je studieschuld voor je hypotheek? Bereken hieronder hoeveel minder hypotheek je kunt krijgen bij een studieschuld.

Hoe hoog is de oorspronkelijke studieschuld?

25000

Is de studieschuld op basis van het oude stelsel (voor 1 september 2015)?

☒ Ja
☐ Nee

Eventuele **extra*** aflossing op de studieschuld

0

* Het gaat hierbij om een extra aflossing of aflossingen en niet de standaard maandelijkse aflossing!

Heb je een partner wiens studieschuld je ook mee wilt nemen in de berekening?

☐ Ja
☒ Nee

Bereken

Effect op de hypotheek

De oorspronkelijke studieschuld (€25.000) min de extra aflossing (€0) zorgt er voor dat je ongeveer €53.750 minder aan hypotheek krijgt. Dit is een indicatie. Het daadwerkelijke bedrag is afhankelijk van inkomen en de hypotheekrente. Een [hypotheekadviseur](#) kan het exacte bedrag uitrekenen.



a. Bestaande producten/events

Naam product/event: hurenoftochkopen.nl

Primair verantwoordelijke(n): SVn

Andere betrokken partijen: -

Doelstelling product/event:

"Dankzij hurenoftochkopen.nl heb ik met de quiz en de informatie kunnen onderzoeken wat het beste bij me past, huren of kopen."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- We hebben een website hurenoftochkopen.nl
- Hierop staat bondige informatie en een quiz
- Die kan de starter invullen en dan krijgt hij/zij een beter beeld wat er bij hen past.
- Via insta en google komen mensen op deze pagina.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Instacampagne wordt opgetuigd
- Evt. Google campagne
- Evt via funda.
- Moet nog akkoord komen van directie

Presentatie werksessie: 10.2e



a. Bestaande producten/events

Naam product/event: arbeidsmarktscan

Primair verantwoordelijke(n): NHG

Andere betrokken partijen:

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij de arbeidsmarktscan weet ik welk bedrag ik kan lenen bij een bank als we kijken naar mijn toekomstige woon/werksituatie."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- De Arbeidsmarktscan is een tool die kijkt naar het arbeidsperspectief van een consument. Na het invullen van een vragenlijst wordt er een arbeidsmarktscore en verdien capaciteit berekend. De arbeidsmarktscore geeft weer wat de kans is dat iemand met hetzelfde profiel een nieuwe baan vindt. De verdien capaciteit is een berekening van het gemiddelde inkomen, van mensen met een vergelijkbaar profiel.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

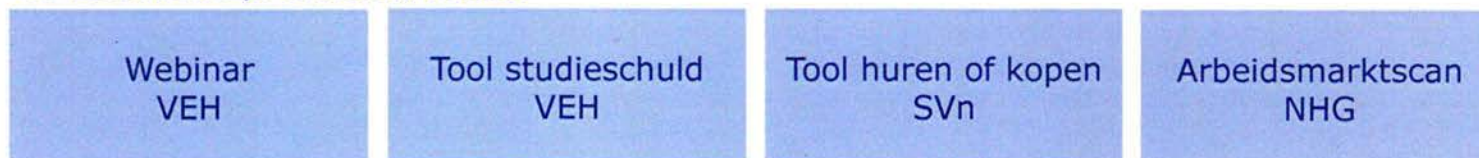
- Tool verwerken in communicatie die uitgezonden wordt gedurende de week.

Presentatie werksessie: NTB



Input producten/events

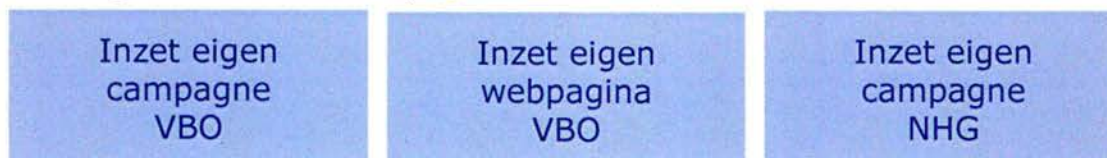
a. Bestaande producten/events



b. Nieuwe producten/events



c. Vergroten bereik campagne





b. Nieuwe producten/events

Naam product/event: Starterscafé
Primair verantwoordelijke(n): CMIS, Rabobank

Andere betrokken partijen: Gemeente (VNG), SVn (SVn), Woningcorporatie (Aedes), (Verhuur)makelaar (NVM, VBO, VastgoedPro, Pararius), Notaris (KNB), Hypotheekadviseur (De Hypotheekshop, Rabobank, VEH)

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij (naam product/event) heb ik/weet ik/kan ik ..."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Een informatiebijeenkomst wordt georganiseerd voor mensen die hun eerste stappen op de woningmarkt zetten, of dat in de toekomst gaan doen.
- Tijdens deze middagen/avonden krijgen (pre-) starters de gelegenheid eens te komen praten met onafhankelijke deskundigen op het gebied van (sociale/vrije) huurwoningen, startersleningen, woningfinanciering, makelaardij en notariaat, om zo hun mogelijkheden te kunnen onderzoeken.
- Mogelijke locaties: Gemeentehuis, Grand café, Bibliotheek, Bioscoop, Sporthal

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Het idee is om een tool kit te ontwikkelen waarmee men lokaal zelf een informatiebijeenkomst kan organiseren. Voor de locaties en de lokale organisatie willen wij een voortrekkersrol voor VNG voorstellen. De nog aan te stellen projectleider zou de landelijke organisatie op zich moeten nemen...
- Kosten zijn afhankelijk van de eventuele voortrekkersrol van VNG en het budget vanuit BZK.
- Benodigheden:
 - Marketinguitingen (flyers, posters, redactioneel artikel, persbericht en mailingbrieven, social media berichten)
 - Presentaties
 - Informatiepakketje om mee te geven aan bezoekers
 - Enquêteformulieren

Presentatie werksessie: 10.2e



b. Nieuwe producten/events

Naam product/event: Campagne Bus

Primair verantwoordelijke(n): VBO, BZK en Rabobank (nog informeren)

Andere betrokken partijen: hypotheekadviseurs, notarissen, etc.

Doelstelling product/event: Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event; doordat alle verschillende partijen waarmee een starter te maken heeft bijeen te brengen heeft de starter een goed en volledig beeld over wat hen te wachten staat indien zij een huis willen gaan kopen. Dankzij de campagne bus heeft de starter voldoende informatie en inzicht wat hij/zij o.a. kan verwachten van een makelaar. Daarnaast is de starter op de hoogte wat er allemaal bij komt kijken bij een aankoop van een woning en waar rekening mee gehouden moet worden. Wellicht dat er punten aan bod zijn gekomen waar de starter nader over moet nadenken.

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- De bus rijdt door het hele land. Onze VBO-leden uit de desbetreffende regio/gemeente zullen de bus bemannen en alle geïnteresseerden te woord staan, vragen beantwoorden en informeren over de aankoop van een woning; wat komt erbij kijken en wat heb je aan een makelaar? Het is een soort speed coaching.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Wanneer en waar rijdt de bus?
- Als de hiervoor gestelde vraag is beantwoord wordt er contact opgenomen met alle VBO-leden in die regio met de vraag of zij willen participeren aan dit project.
- VBO dient het antwoord op vraag 1 uiterlijk 1 mei te hebben om tijdig de leden te kunnen benaderen en het organisatorisch in orde te maken.

Presentatie werksessie: 10.2e (beleidsadviseur Wonen van VBO)



b. Nieuwe producten/events

Naam product/event: Ronde tafel

Primair verantwoordelijke(n): VEH (mogelijk met SVn)

Andere betrokken partijen: ...

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij het ronde tafelgesprek heb ik mijn ervaringen over het zoeken naar een huis kunnen delen. Deze verhalen kunnen gebruikt worden om de persoonlijke gevolgen van de problemen op de woningmarkt voor starters in kaart te brengen en hierover te vertellen."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Kwalitatief onderzoek (gesprek met beperkt aantal deelnemers) onder jonge huizenzoekers over de ervaringen die zij opdoen in de zoektocht naar een woning.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Opzet onderzoek: Wat is het concrete doel van het onderzoek, welke onderwerpen willen we bespreken, wie is de doelgroep, hoe leggen we het gesprek vast en wat doen we met de resultaten?
- Aantrekken kwalitatief onderzoekers (of doen we het zelf?)

Presentatie werksessie: 10.2e



b. nieuwe producten/events

Naam product/event: verduurzamingsworkshop

Primair verantwoordelijke(n): NHG

Andere betrokken partijen:

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

Dat zij exact weten wat de (financiële) mogelijkheden zijn om hun huis te verduurzamen, welke stappen ze moeten zetten, en hoe ze dat kunnen doen. Concrete handvatten voor optimaal resultaat, en hoe werkt de verantwoording

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

Overzicht van de verschillende mogelijkheden, verwerkt in

- *Feitenkaart*
- *Het energiebespaarboekje*
- Het maken van een kit voor adviseurs waarmee zij inloopsessies kunnen organiseren voor starters. In deze inloopsessies kunnen ze het hebben over de gehele keten van het kopen van een huis. Of van huur naar koop. En uiteraard ook over duurzaamheid.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Evt ontwikkelen filmpje over het kopen van een huis en wat zijn de mogelijkheden tot verduurzaming? (Adviseur vertelt de mogelijkheden) (NHG)
- *Het energiebespaarboekje, en de feitenkaart bestaan al, maar zouden evt gerestyled moeten worden*

Presentatie werksessie: NTB



b. nieuwe producten/events

Naam product/event: financieringsworkshop/seminar

Primair verantwoordelijke(n): NHG

Andere betrokken partijen: Geldverstrekkers

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

Dat zij exact weten wat de (financiële) mogelijkheden zijn om een huis te kopen. Van aanvraag tot financiering, onafhankelijk van loondienst, zzp flexibel inkomen ea

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Inzicht in de verschillende financieringsvormen
- Gevolgen van dienstverband op de mogelijkheid tot het kopen van een huis
- Hoe en tot welke grenzen kun je verduurzaming financieren bij aankoop van een woning?
- *Overzicht van wat er binnen de hypotheekfinanciering valt, en welke extra kosten moet je rekening mee houden)*

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

NHG kan hier nog specifiek in bijdragen op het gebied van:

Arbeidsmarktscan (bestaat al) voor starters met een flexibel inkomen

Inkomensbepaling loondienst

Misschien iets breder trekken, ook ondernemers meenemen?

Wanneer kun je als ondernemer starten met een huis kopen

Presentatie werksessie: NTB



b. *nieuwe producten/events*

Naam product/event: financieringsworkshop/seminar

Primair verantwoordelijke(n): NHG

Andere betrokken partijen: allen

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

Een helder overzicht van alle stappen die komen bij het kopen (en verduurzamen) van een woning

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Van zoektocht, tot sleuteloverdracht
- *En van financiering, tot verbouwing/verduurzaming*

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

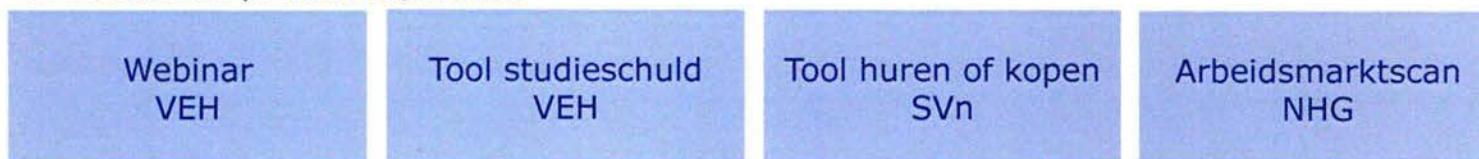
- Het opstellen van een stappenplan (NHG heeft een aanzet, evt door allen aan te vullen)
- Huisstijl toepassen

Presentatie werksessie: NTB

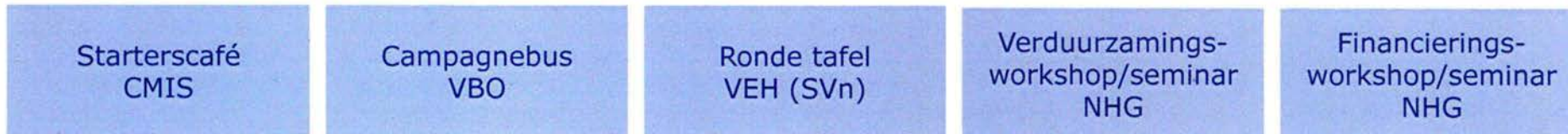


Input producten/events

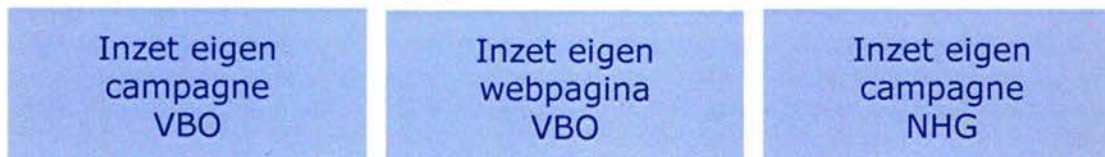
a. Bestaande producten/events



b. Nieuwe producten/events



c. Vergroten bereik campagne





c. *Vergroten bereik campagne*

Naam product/event: Landelijke (oude) campagne opnieuw inzetten tijdens de week van de starters

Primair verantwoordelijke(n): VBO

Andere betrokken partijen: VBO

Doelstelling product/event: Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event; dat zij op de hoogte waren van "de week van de starters", de verschillende events die zijn georganiseerd en waar zij wanneer moeten zijn voor informatie.

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Vorig jaar heeft de VBO een landelijke campagne gevoerd voor starters met de naam "Staren of starten". Het materiaal zoals posters kunnen door onze leden en vanuit de middelen (social media, website, ect.) van VBO opnieuw (wellicht gerestyled) worden ingezet om aandacht voor "de week van de starters" te vragen.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Intern zal SM met de afdeling marketing inventariseren wat er voor materiaal ligt en of deze gebruikt kunnen worden.
- Indien er een gezamenlijk logo van "de week van de starters" is de poster restylen door logo erop te plaatsen en "we doen mee aan week van de starter".
- Wanneer is precies de week van de starters?
- Dan restylen van de poster in de zomer.
- Alle VBO-leden informeren van "de week van de starters" en marketing materiaal verspreiden (minimaal 1,5 maanden van te voren).

Presentatie werksessie: 10.2e (beleidsadviseur Wonen van VBO)



c. Vergroten bereik campagne

Naam product/event: Webpagina

Primair verantwoordelijke(n): VBO

Andere betrokken partijen: VBO

Doelstelling product/event: Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event; dat de starter een goed beeld heeft van een makelaar, wat zij van een makelaar kan verwachten en waar zij rekening mee dient te houden (over moet nadenken) bij het aankopen van een woning.

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Een informatieve webpagina ontwikkelen speciaal voor starters.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- SM bespreekt intern met de marketing afdeling van VBO wat de mogelijkheden zijn en in welk tijdsbesef dit kan worden gerealiseerd.
- Voor het lanceren van de landelijke pagina (MinBZK) met verwijzingen naar bestaande informatie websites is de webpagina af.

Presentatie werksessie: 10.2e (beleidsadviseur Wonen van VBO)



c. Vergroten bereik campagne

Naam product/event: Landelijke (oude) campagne opnieuw inzetten tijdens de week van de starters

Primair verantwoordelijke(n): NHG

Andere betrokken partijen: Geldverstrekkers

Doelstelling product/event: Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event; dat zij op de hoogte waren van "de week van de starters", de verschillende events die zijn georganiseerd en waar zij wanneer moeten zijn voor informatie. Dat zij exact weten wat de (financiële) mogelijkheden zijn om hun huis te verduurzamen,

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Begin dit jaar heeft NHG de campagne samen kleuren we elke hypotheek groen gestart. Deze campagne is niet direct gericht op consumenten, maar juist op de schakels daartussen. Met een (relatief) kleine aanpassing zou deze campagne goed kunnen worden gebruikt om ook starters hierbij te betrekken en te benaderen
- Het materiaal zoals posters en de middelen (social media, website, ect.) zouden opnieuw (wellicht gerestyled) kunnen worden ingezet om aandacht voor "de week van de starters" te vragen.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Interne afweging, aanhaken NHG team verduurzamen
- Indien er een gezamenlijk logo van "de week van de starters" is de poster restylen door logo erop te plaatsen en "we doen mee aan week van de starter".
- Wanneer is precies de week van de starters?
- Dan restylen van de poster in de zomer.

Presentatie werksessie: 10.2e (beleidsadviseur Wonen van VBO)



Klaar voor de start!

Een campagne voor starters op
de woningmarkt

Offerte
Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

10.2e

E:M+MA.

19.3.2

De krapte op de woningmarkt is een probleem voor velen; jong, oud, een kleine of grotere portemonnee. Een huis vinden anno 2020 blijft lastig! Dat starters bij uitstek met 1-0 achterstaan is zo klaar als een klontje. Iedereen kent wel iemand die al tijden op huizenjacht is, om vaak weer teleurgesteld te worden. Zo ook bij EMMA. Collega 10.2e heeft een voor velen – jammer genoeg – herkenbaar verhaal, maar wel met een happy end.

Niets is overtuigender dan een verhaal van een ervaringsdeskundige. Wanneer het doel is om te inspireren en informeren – zeker over een *urgente opgave* als de woningmarkt – maken herkenbare verhalen het verschil. Daarom nemen we in deze offerte de ervaringen van 10.2e mee. Hoe heeft zij haar huizenjacht aangepakt? Waar liep ze tegenaan in haar zoektocht naar een huis, wat heeft ze hiervan geleerd en wat had ze in retrospectief willen weten destijds?

10.2e is echter niet de enige personificatie van een starter. Uit een kleine rondgang onder familie en vrienden blijkt al snel dat “de starter op de woningmarkt” een brede groep is. Zo kennen we mensen als 10.2e hoogopgeleid, keurig salaris en iemand die alleen koopt. Maar er zijn ook stelletjes die al jaren huren, en nu graag samen willen kopen. Of gezinnen die al een of zelfs twee kinderen hebben en graag willen verhuizen van een huurwoning naar een koopwoning. Of mensen die na een relatiebreuk alleen willen huren. Voor al deze starters geldt dat zij pas echt klaar zijn voor de start als ze goede en relevante informatie tot hun beschikking hebben om weloverwogen keuzes te maken die passen bij hun positie op de woningmarkt.

Leeswijzer

In deze offerte doet EMMA – Experts in Media en Maatschappij – een voorstel voor een campagne waarmee we relevante bestaande informatie ophalen, structureren en bij starters krijgen om hun informatiepositie te verbeteren. Allereerst zetten we EMMA's aanpak voor de campagne 'Week van de Starter' uiteen, waarbij eerst wordt ingegaan op de uitgangspunten van de campagne en daarna de focus ligt op de aanpak zelf. Vervolgens stellen we het team voor, gevolgd door de contactmomenten en planning. De prijsstelling en de Cv's van het team vindt u in het separate Prijsopgavenformulier en losse pdf's.



EMMA's aanpak

De huidige Nederlandse woningmarkt kent grote krapte. Om de starter op de woningmarkt beter in positie te krijgen om toch de bestaande mogelijkheden te kunnen benutten, moet de informatievoorziening richting starters worden verbeterd. Hiervoor hebben wij een plan van aanpak bedacht dat is gestoeld op de volgende uitgangspunten:

- We gaan uit van de vijf fasen die een starter doorloopt, zoals toegelicht in de aanvraag.
- De campagnewebsite is de basis voor alle campagnewerkzaamheden.
- We maken gebruik van persona's in de communicatie.
- We ontwikkelen deze campagne samen met stakeholders en betrekken hen bij het ontwikkelproces.

Uitgangspunten van de campagne

Vijf fasen van de starter

We delen de informatievoorziening op in de fasen waaruit de zoektocht bestaat:

Fase 1	Wat kan en wil ik?
Fase 2	Welk aanbod is er voor mij?
Fase 3	Hoe ga ik het betalen?
Fase 4	Waar moet ik op letten?
Fase 5	Een huis! En nu?

Dit betekent dat we de campagnewebsite opbouwen volgens deze fasen. Bovendien besteden we tijdens de Week van de Starter (hierna WvdS) elke dag aandacht aan één van deze vragen.

De website is de basis

De website (met werktitel www.weekvandestarter.nl) wordt het centrale informatiepunt van de campagne. We gaan er namelijk vanuit dat het grootste probleem niet de beschikbaarheid van informatie is. Partijen als Vereniging Eigen Huis, hypotheekadviseurs, banken en allerlei blogs geven genoeg lijstjes en stappen die je kunt zetten. Maar de informatie is gefragmenteerd. Er bestaat niet één plek waar alles samenkomt. En hoe weet je als starter waar je moet zijn? Een campagnewebsite met één herkenbare look and feel, waarbij

de betrokken stakeholders gezamenlijk optrekken, geeft houvast. We ontwikkelen een visueel aantrekkelijke website. Hier komen alle content en producten op die de stakeholders produceren, gestructureerd per fase van de zoektocht. Ook zijn hier overzichtelijk de events van de partners te vinden tijdens de WvdS. Al onze communicatie-uitingen zijn erop gericht deze website onder de aandacht te brengen, want hier is alle benodigde informatie voor een starter op de woningmarkt te vinden – ook na de WvdS.

Persona's

Omdat er veel verhalen zijn zoals dat van **10.2e** en we ons beseffen dat geen situatie gelijk is, stellen we voor vijf 'ervaringsdeskundigen op de startersmarkt' aan het woord te laten in de loop van deze campagne. Denk aan de starter die een huurwoning zoekt, het jonge stel dat een eerste huis wil kopen voor hun prille gezin, enzovoort. Deze persona's zullen centraal staan in de aanloop naar en tijdens de WvdS.

Door gebruik te maken van persona's sluiten we zo goed mogelijk aan bij de belevingswereld en potentiële vragen die leven bij starters in verschillende doelgroepen. Doordat de verschillende soorten mensen die we willen bereiken zich kunnen herkennen in de situaties die we schetsen, is de kans groter dat de campagne hen triggert: 'hey, dit gaat ook over mij'.

Samenwerking met stakeholders staat centraal

De stakeholders hebben een belangrijke rol in het proces: ze hebben al veel van de benodigde kennis en informatie, en zullen bovendien zelf producten ontwikkelen en verspreiden. Vanwege hun kennis van de woningmarkt zijn ze bovendien een belangrijk klankbord voor de campagne. De werkgroepoverleggen zijn belangrijke momenten om de stakeholders aangehaakt te houden. Daar wisselen we uit welke producten de stakeholders zelf ontwikkelen en willen verspreiden, en welke campagne-uitingen wij daaraan toevoegen. Op deze manier zorgen wij voor de centrale coördinatie in het communicatieproces, de versterking van elkaars kennis en kunde, en houden we in de gaten of alle neuzen dezelfde kant op blijven staan. We vinden het daarom belangrijk elk werkgroepoverleg goed voor te bereiden met onze contactpersonen van BZK. Op dit moment staat een maandelijks werkgroepoverleg in de planning. Ons inziens is dat in het begin van het proces goed, maar hebben we meer contactmomenten nodig wanneer de campagne dichterbij komt. In de maand voorafgaand aan de WvdS is het zelfs fijn om

elkaar eens per week kort te spreken. Hier hoeft niet altijd de voltallige werkgroep bij aanwezig te zijn en we kunnen kijken of werkgroepleden met een volle agenda soms kunnen worden vervangen door collega's. We stellen voor dit allemaal af te stemmen met de stakeholders en te peilen waar zij behoefte aan hebben.

Campagne-aanpak

De uitvoering van ons plan kent zes stappen:

1. Analyse
2. Website ontwikkelen
3. Beeldmerk en campagnemateriaal ontwikkelen
4. Communicatie-aanpak uitwerken
5. Uitvoering communicatieactiviteiten en monitoring in de WvdS
6. Evaluatie en overdracht

Stap 1: Analyse

We beginnen de opdracht met een analyse. Deze bestaat uit twee onderdelen: we willen beschikbare informatie ophalen en bundelen, en voeren een doelgroepenanalyse uit.

Stap 1A: Ophalen en bundelen van beschikbare informatie

Uit onze eigen recente ervaring met het zoeken naar een huis is gebleken dat er al heel veel interessante en behulpzame informatie voorhanden is. Deze informatie is nu alleen nog versnipperd over verschillende bronnen, zoals Funda, Vereniging Eigen Huis, de Belastingdienst, Rabobank, enzovoort. Al deze relevante informatie halen wij op bij de partners middels deskresearch. De uitkomsten hiervan leggen we vervolgens voor tijdens een spiegelsessie met de stakeholders, om te checken of we nog informatie missen. We bundelen alle gevonden informatie in de vijf fases van de 'zoektocht van de starter'. Dit wordt uiteindelijk de basis – de backbone – van de campagnesite www.weekvandestarter.nl.

De partners hebben in deze stap de volgende taken:

- Checken of ons voorstel voor informatie-indeling ook door hen als waardevol wordt gezien;
- Opletten dat we geen relevante informatie over het hoofd zien.

Stap 1B: Doelgroepenanalyse

Het is heel verleidelijk om te spreken over 'de starter' als doelgroep. Maar wanneer we inzoomen zien we dat er verschillende subdoelgroepen bestaan binnen deze ene doelgroep 'starters'. Om een beter beeld en begrip te krijgen van onze doelgroep en niet het risico te lopen dat we ze niet bereiken, willen we hen beter leren kennen. Zowel online als offline willen we het volgende over ze te weten komen: Waar vinden we hen? Wat lezen ze? Via welke kanalen zoeken ze hun informatie? En waar hebben ze nog behoefte aan, wanneer het aankomt op nieuwe informatie? In de doelgroepenanalyse combineren we data uit verschillende beschikbare onderzoeken, bijvoorbeeld de onderzoeken die via opdrachtgever beschikbaar zijn en ook in de uitvraag worden genoemd. Ook vragen we input van onze partners. Wat kunnen zij ons vertellen over onze subdoelgroepen? De uitkomsten van de doelgroepenanalyse gebruiken we om de vijf persona's te ontwikkelen die we in de campagne gebruiken. Bovendien is de analyse input voor de communicatie-aanpak: welke kanalen gebruiken we precies om de doelgroepen te bereiken?

De partners hebben in deze stap de volgende taak:

- Antwoorden verschaffen op de vragen over de subdoelgroepen.
- Doelgroepenanalyse aanvullen met kennis waar we de doelgroep kunnen vinden en hoe we hen het beste kunnen bereiken.

Stap 2: Website ontwikkelen

Zodra we duidelijk hebben wie de doelgroep is, gaan we aan de slag met het ontwikkelen van de website. Ingrediënten voor de 'backbone' van de website zijn in eerste instantie de vijf fasen van de zoektocht van de starter. Deze backbone hebben we dan al getoetst bij de partners in een werksessie, maar nog niet bij de doelgroep. Het risico dat de website niet aansluit bij de doelgroep willen we als volgt ondervangen. Wanneer we een website ontwikkelen samen met een webbouwer organiseert EMMA vaak focusgroepen. Dat doen we op twee momenten in het ontwerpproces, met starters van verschillende pluimage. We toetsen bij hen wat ze van deze indeling vinden, of er op deze manier aan hun informatiebehoefte wordt voldaan, wat zij nog missen, enzovoort. We organiseren deze focusgroepen voorafgaand aan het bouwen van de website en bij de '90%-versie' van de website.

Stijl van de website

Het is belangrijk dat we een stijlvolle, moderne website ontwerpen met veel flexibiliteit. We hebben veel ervaring met de vormgeving van websites in het

Platform Rijksoverheid Online (PRO), en in open source systemen waarbij we voldoen aan de campagnestijl van de Rijksoverheid. Daarvoor kennen we meerdere geschikte webbouwers. Aangezien de WvdS wordt opgezet door een samenwerkingsverband en we zoals gezegd zoveel mogelijk flexibiliteit willen in de website, stellen we echter voor om BZK niet als duidelijke afzender neer te zetten. Dat wil zeggen: om zelf een website te bouwen, buiten PRO. Wij hebben daar goede ervaring mee, onder andere voor de website van [Curriculum.nu](https://www.curriculum.nu). We denken ook aan de campagne [Ik zorg](#), waarbij het niet direct duidelijk is dat de overheid afzender is van deze campagne.

Informatie op de website

Op de website staat in ieder geval de volgende informatie:

- Informatie die de starter helpt per fase van de zoektocht. Waaronder:
 - De producten die de stakeholders hebben ontwikkeld om starters te informeren over mogelijkheden en keuzes;
 - Testimonials die bepaalde fasen uit de zoektocht illustreren. Denk aan een video van het verloop van een hypotheekgesprek, een blog over het verloop van een bezichtiging, enzovoort.
- Doorverwijzingen naar stakeholders, onafhankelijk gebracht.
- Activiteiten in de Week van de Starter: waar kan de starter ons vinden?

We betrekken BZK en de stakeholders nadrukkelijk bij de ontwikkeling van de website. De website wordt immers het centrale punt waarnaar we in alle communicatie-uitingen verwijzen. We stellen dus voor om tijdens elk werkgroepoverleg ook ruimte in te plannen om de stand van zaken van de website te bespreken. Daarin reflecteren stakeholders op het design, de juistheid en de volledigheid van de informatie die we aanbieden. EMMA stelt hieraan gekoppelde KPI's op: 'key performance indicators', doelstellingen die we rondom de WvdS via de website willen bereiken. Een belangrijke statistiek is bijvoorbeeld het aantal (unieke) bezoekers van de website. We vullen dit soort statistieken graag aan met informatie over de kwaliteit van de websites: blijven mensen lang hangen? Wordt er veel naar ons gelinkt via sociale media? Keren bezoekers een tweede keer terug? De projectleider doet aan het begin van het project een voorstel voor KPI's aan de opdrachtgever, op basis van de doelen van de opdrachtgever en onze inschatting van wat ambitieus en haalbaar is. We stellen samen een aantal rapportagemomenten in, die besproken worden tijdens de werkgroepoverleggen, zodat we kunnen bepalen of we moeten bijsturen. Dit kost tijd, maar vanuit onze ervaring met complexe projecten met veel stakeholders (zoals het eerder genoemde Curriculum.nu)

weten we dat het essentieel is om die stakeholders onuitputtelijk te betrekken bij de bouw van de site en hierop te reflecteren. Iedereen moet hierachter kunnen staan, zodat het ook echt voelt dat het "van hen" is. Als blijkt dat het nodig is, dan stellen we voor om aparte sessies te beleggen (naast de werkgroepen) of afzonderlijk met stakeholders contact te hebben over hun wensen en bedenkingen.

Stap 3: Beeldmerk en campagnemateriaal ontwikkelen

Nu we een steeds beter beeld krijgen van de informatiebehoefte van onze doelgroep kunnen we beginnen aan de uitwerking van het visuele aspect van de campagne. Nadat de backbone (de informatiestructuur) van de website gereed is, zal deze ook een eigen 'look and feel' moeten krijgen. Bovendien moeten de communicatie-uitingen tijdens de campagne dezelfde uitstraling hebben. In de uitvraag zien we een aantal onderdelen waarin één van onze partners, creatief bureau Silo, gespecialiseerd is:

1. Ontwikkeling beeldmerk en campagnefotografie voor de campagne;
2. Kernboodschap, toetsing bij doelgroep, uitwerking van de sociale mediacampagne;
3. Uitwerking van promotiemateriaal.

Beeldmerk ontwikkelen

De communicatie rondom de WvdS maken we herkenbaar met een campagne-beeldmerk. In de eerdergenoemde [Ik zorg](#)-campagne ontwikkelde creatief bureau Silo het beeldmerk. Hieronder staat een van de zes huisstijlkleuren van de campagne, die als basis dienden voor de verder ontwikkelde producten, zoals een 'postgenerator', sociale media banners en een basispresentatie over de campagne.



Verder ontwikkelde EMMA voor RVO en het ministerie van Buitenlandse Zaken de brand identity voor 'Groei over Grenzen'.

Materialen voor sociale mediacampagne

Vormgeving van de onlinecampagne, in eerder ontwikkelde unieke stijl van de WvdS. Om te zorgen dat de doelgroep zichzelf herkent in de communicatie is

het nodig dat dit een geheel vormt, visueel bij elkaar hoort en aanvullend op elkaar een compleet verhaal vertelt; er is immers overlap tussen de verschillende 'starters'-verhalen. De beste manier om dit te bereiken is met een fotoshoot waarin verschillende scenario's die koop- en huurstarters doorlopen in beeld worden gebracht. Overal komt het beeldmerk in terug. Dit kan vervolgens worden gebruikt als sjabloon voor Facebook/LinkedIn/Twitter/Instagram-berichten, die (her)gebruikt kunnen worden voor, tijdens en na de WvdS.

Promotiemateriaal voor offline campagne

Hier creëren we informatiebrochures, flyers, posters en dergelijke, die verspreid worden in aanloop naar- en tijdens de WvdS. We testen het beeldmerk en de materialen ook bij de stakeholders. Verder nemen we tussentijds contact op met individuele stakeholders om er zeker van te zijn dat we aansluiten bij hun geplande events en (communicatie-)activiteiten.

De partners hebben in deze stap de volgende taak:

- Toetsen van het ontwikkelde campagnemateriaal. Sluit dit aan bij hun eigen behoeften? Versterken we elkaar met de ontwikkelde beeldtaal? Kunnen zij zich vinden in deze stijl?

We leggen het ontwikkelde campagnemateriaal ook (digitaal) voor aan de starters die hebben deelgenomen aan de focusgroepen voor de website. Op deze manier krijgen we direct feedback op het campagnemateriaal, waarmee we meteen toetsen hoe de doelgroep reageert op onze "huisstijl". We zijn flexibel genoeg om het campagnemateriaal op onderdelen nog aan te passen als na de feedback van de starters blijkt dat dat nodig is.

Stap 4: Communicatie-aanpak uitwerken

Met een beeldmerk en het eerste campagnemateriaal op zak, werken we de strategie van de campagne verder uit. Daarbij is het belangrijk dat we aansluiten bij de doelgroep, aantrekkelijke content bedenken en een goede balans vinden tussen 'owned', 'earned' en 'paid' media. EMMA stelt in deze fase een communicatiekalender op. Hiervoor halen we bij de stakeholders alle natuurlijke communicatiemomenten op in aanloop naar en tijdens de WvdS. Dit doen we zodat de communicatie vanuit de campagne aansluit op geplande communicatie momenten van stakeholders, en we elkaar op die manier versterken. De communicatiekalender zorgt er tevens voor dat alle stakeholders tijdig beginnen met hun communicatie over de Week van de

Starter. Daarnaast biedt de communicatiekalender inzicht in de geplande media aandacht tijdens de WvdS.

Zijn waar de doelgroep is

We hebben de doelgroepenanalyse niet voor niets gedaan. We willen onze boodschap namelijk daar uitzetten/uitsturen waar de doelgroep is. Het heeft geen zin om een mooie campagne(boodschap) op te tuigen, terwijl de doelgroep deze niet ziet. De uitkomsten van de doelgroepenanalyse vertellen ons waar we de subdoelgroepen kunnen bereiken, zowel online als offline. Deze uitkomsten vormen de basis voor onze communicatie-aanpak.

Aantrekkelijke content

We maken aantrekkelijke content waar de doelgroep op zit te wachten, gebaseerd op het beeldmerk en de gecreëerde 'look and feel' uit stap 3. Aantrekkelijk gaat in dezen zowel over vorm als inhoud. Qua vorm denken we aan testimonials van de vijf persona's over dingen die zij tegenkomen in hun zoektocht, of samenwerkingen met relevante vloggers. Qua inhoud gaat het om feitelijk juiste informatie, tips en tricks. Tevens denken we aan bepaalde 'guerrilla-acties' om de website onder de aandacht te brengen, zoals winacties waarbij je gratis advies kan winnen als je jouw gouden tip deelt met de starterscommunity. En social media *take-overs* door voor de doelgroep relevante influencers.

Aandacht in de media: owned, earned, paid

Stelregel: in alle communicatie-uitingen die we verspreiden via owned, earned en paid media brengen we consequent de website onder de aandacht. Dit is het vertrekpunt van de campagne. Hier is alle informatie te vinden die een starter nodig heeft.

Owned: in alle communicatie die de stakeholders en wij (het campagneteam) de komende maanden naar buiten brengen willen we onze website www.weekvandestarter.nl onder de aandacht brengen. Dat betekent dat stakeholders deze website voorafgaand aan de WvdS pluggen bij hun achterban via hun eigen communicatiekanalen, zowel online (website, sociale mediakanalen, nieuwsbrief, e-mailhandtekening) en offline (magazines, events). De inzet hiervan wordt gecoördineerd door EMMA. Ook zetten we voor deze campagne eigen social media kanalen op. Hierin komen het beeldmerk en de huisstijl van de campagne duidelijk terug. In berichten die we delen via

sociale media taggen we consequent een of meerdere partners. Dat is afhankelijk van het onderwerp van het bericht. Door partners te taggen in berichten is het voor hen heel makkelijk om deze te verspreiden. EMMA zet de social media kanalen op en beheert ze gedurende de looptijd van de opdracht. Hier hebben wij ruimschoots ervaring mee, en we hanteren deze werkwijze ook voor het project "Kom uit je schuld".

Earned: We benaderen landelijke en lokale kranten/tijdschriften/tv-programma's/radiostations met de vraag of ze een item willen maken over de Week van de Starter, en hieraan gelieerd de positie van de starter op de woningmarkt. Hiervoor maken we een perskit. Ook zoeken we de samenwerking op met voor de doelgroep aantrekkelijke influencers (bloggers/vloggers/YouTubers). Daarnaast doen we een beroep op onze stakeholders. Wij vragen hen om hun bestaande contacten met media/journalisten/bloggers e.d. te gebruiken om de Week van de Starter onder de aandacht te brengen.

Paid (media-inkoop): Paid media gaat over ingekochte mediaruimte. Bijvoorbeeld reclames, advertenties, tv/radio spotjes, advertorials, online banners, enzovoort. Zoals boven al beschreven willen we onze boodschap daar uitsturen waar de doelgroep zich bevindt. Afhankelijk van de uitkomsten van de doelgroepenanalyse kiezen we een aantal bronnen/media waarvan uit de analyse blijkt dat zij het meeste effect sorteren. We werken hoogstwaarschijnlijk samen met bureau **Initiative**, maar dit wordt in overleg met de opdrachtgever afgestemd.

Stap 5: Uitvoering communicatieactiviteiten en monitoring in de Week van de Starter

Hieronder verwoorden we graag een aantal ideeën voor communicatieactiviteiten tijdens de WvdS. De uiteindelijke activiteiten zullen in onderling overleg met BZK en de betrokken stakeholders worden vastgesteld. Bij alle ideeën staat verwijzen naar de website www.weekvandestarter.nl steeds centraal.

Lancering week van de starter

We trappen de Week van de Starter af middels een groot start event. Dit is tevens de officiële lancering van de Week van de Starter. Ingrediënten hiervoor zijn: een aantrekkelijke locatie, relevantie met het thema, aanwezigheid van

de betrokken stakeholders en de pers. Idealiter is hierbij ook de minister aanwezig, die in haar speech het belang van deze week benadrukt. De minister zit diezelfde avond aan tafel bij een landelijke talkshow als Jinek of Op1 om haar boodschap kracht bij te zetten. We gaan graag met de opdrachtgever en stakeholders in gesprek over de precieze invulling van de lancering, maar wij denken nu aan een locatie die prikkelt om anders na te denken over hoe we in de toekomst met z'n allen samenwonen. Immers, er is meer mogelijk dan je denkt! Bijvoorbeeld een plek waar verschillende woonvormen en doelgroepen gecombineerd worden.

Pop-up huiskamer

Tijdens de WvdS zullen we op verschillende plekken in Nederland fysiek aanwezig zijn: bij events die stakeholders organiseren, op (grote) treinstations (voor de 'nieuwe' starter), maar ook bij meubelboulevards/in woonwinkels (voor de gezinsstarter die van huur naar koop doorgroeit). Tijdens de WvdS zetten we op een aantal locaties in het land een *pop-up huiskamer* neer, die iedere dag een ander thema heeft, overeenkomstig met de vijf fasen van de zoektocht. Met de pop-up huiskamer denken we starters beter te kunnen bereiken binnen de gestelde tijd en budget dan met een busje. Voordelen van een huiskamer zijn bijvoorbeeld dat je dit op verschillende plekken tegelijkertijd kan neerzetten en dat het belangeloos gesponsord kan worden en plaats kan vinden op locatie bij partners. Een busje is ons inziens beperkter qua inzet, waar de huiskamer niet meer is dan een paar meubels en goede koffie! De huiskamer heeft bovendien een open uitstraling – het is er goed toeven. De pop-up huiskamer wordt per thema/dag bemenst door relevante partners die starters goed op weg kunnen helpen met hun vragen.

Overige offline ideeën die we graag verder uitwerken bij gunning van de opdracht:

- Rondleidingen door minder populaire wijken in steden waar starters nu niet meteen aan denken:
 - Rondleiding wordt verzorgd door bewoners uit die wijken. Zij laten de mooie kanten zien van het wonen in deze wijken.
- Speeddaten met adviseurs:
 - Hypotheekadvies
 - Je voorlopige huur- of koopcontract laten checken
 - Speeddaten met makelaars

- MapitOut-tool
 - We zoeken aansluiting bij bestaande tools die starters laten ervaren hoeveel banen, scholen, restaurants, recreatiemogelijkheden e.d. er zijn binnen een afzienbare reistijd van hun mogelijke nieuws huis. Zoals bijvoorbeeld de MapitOut-tool van de Metropoolregio Amsterdam.
- Samenwerking met de nationale open huizen dag

Online acties:

- Social media take-overs door interessante influencers
- Win actie(s)
 - Krijg gratis advies naar keuze van een van onze partners als je jouw gouden tip deelt met de starterscommunity. Deel jouw tip via #weekvandestarter
 - Nomineer drie starters in jouw omgeving via social media door hem of haar te wijzen op onze website. De winnaar wint een prijs.

Stap 6: Evaluatie en overdracht

Evaluatie

We plannen een afsluitende sessie met de werkgroep om te bespreken hoe de campagne is verlopen. Is aan alle verwachtingen voldaan en is de Week van de Starter voor herhaling vatbaar? Ook bespreken we of de gestelde KPI's zijn gehaald.

Overdracht website

EMMA zorgt een warme overdracht met de nieuwe eindverantwoordelijke van de website. We leveren hiervoor onder andere een handleiding aan over het gebruik, onderhoud en huisstijl van de website. Hetzelfde geldt voor de overdracht van de social media kanalen. Indien nodig zijn we in de maanden na afronding van het project oproepbaar voor hands-on advies.

Algemene risico's

Iteratief proces vindt geen doorgang

Een van de risico's die wij zien is dat na afloop van de campagne het iteratieve proces stopt. Dat wil zeggen, dat de website als statisch wordt gezien en niet meer up-to-date wordt gehouden. Dat zou zonde zijn gezien de moeite om deze website vorm te geven en onder de aandacht bij de doelgroep te brengen. Daarom is het van belang om de klankbordgroep ook na de WvdS regelmatig bij elkaar te brengen.

Focus bij partners op het gezamenlijke proces neemt af

Partners gaan tijdens of na afloop van de WvdS toch meer los van elkaar communiceren dan de bedoeling is. Daarom besteden we in onze aanpak veel aandacht voor de werkgroepoverleggen en communiceren we tussentijds veel met de stakeholders. We blijven hierop ook scherp in onze tussentijdse overleggen met BZK en stemmen waar nodig af met de opdrachtgever of extra aandacht nodig is voor een bepaalde stakeholder.

Afstemming en rolverdeling

De werkgroepoverleggen zijn voor ons het logische contactmoment met de stakeholders. Daarnaast werken we nauw samen met de directe contactpersoon bij BZK. Daarbij stellen we voor om wekelijks een voortgangsoverleg in te plannen, waarbij vanuit ons in ieder geval de projectleider aanwezig is. Zij neemt teamgenoten mee wanneer de situatie daarom vraagt. Ook is zij tussendoor het eerste aanspreekpunt van de opdrachtgever. Mocht ze ziek of verhinderd zijn, dan kan de senior adviseur haar taken naadloos overnemen. EMMA bevindt zich op vijf minuten loopafstand van het ministerie, wat face-to-face afspreken makkelijker maakt.

Team

EMMA heeft een goed ingewerkt team samengesteld, gebaseerd op de complexiteit van de opdracht en de verschillende vaardigheden die hiervoor nodig zijn. In dit team komen communicatieadvies en -uitvoering, creativiteit, vindingrijkheid en kennis van politieke gevoeligheden samen. De **projectleider** is, naast ervaringsdeskundige op de startersmarkt, ook een ervaren campagnestrateeg en communicatieadviseur. Ze werkt in dit project nauw samen met de **senior communicatieadviseur**; een doorgewinterd adviseur met bergen kennis over politiek sensitief handelen en veel ervaring op het gebied van PR. De **projectmedewerker** ondersteunt hen in het organiseren van de werksessies en focusgroepen. De **coördinator website** vult het team aan met haar organiserend vermogen en redactieskills. In de bijlagen vindt u de Cv's van het projectteam, waaruit hun competenties, ervaring en kunde meer in detail naar voren komen. Naast dit kernteam bestaat EMMA uit **vijftig medewerkers**, waaronder adviseurs, onderzoekers en redacteurs. Dat betekent dat we makkelijk kunnen opschalen bij pieken in de werkbelasting. Mochten teamleden ziek worden of om een andere reden hun taken niet kunnen volbrengen, dan zijn er altijd andere capabele medewerkers die kunnen ondersteunen.

Planning

In onderstaande planning gaan wij uit van een looptijd zoals beschreven in hoofdstuk 7 van de uitvraag (1 april t/m 31 oktober). We zijn hierin echter flexibel en stemmen de definitieve planning graag af met de opdrachtgever na gunning (tijdens een startoverleg).

Activiteit	April	Mei	Juni	Juli	Augustus	September	Oktober
Fase 1: Analyse							
Ophalen en bundelen beschikbare informatie (EMMA & stakeholders)							
Doelgroepenanalyse (EMMA)							
Spiegelsessies: bundeling informatie en doelgroepenanalyse toetsen (EMMA & stakeholders)							
Fase 2: Website ontwikkelen							
Backbone website uitdenken (EMMA, stakeholders & BZK)							
Focusgroep starters over eerste concept website (EMMA)							
Focusgroep starters over eerste versie (90%-versie) website (EMMA)							
Ontwikkelen website en afstemmen met stakeholders & BZK (EMMA & webbouwer)							
Ontwikkelen KPI's en afstemmen met BZK (EMMA)							
Afronding en live-gang website (EMMA en webbouwer)							
Website onderhouden (EMMA)							
Fase 3: Beeldmerk en campagnemateriaal ontwikkelen							
Beeldmerk ontwikkelen (EMMA & Silo)							
Materialen ontwikkelen voor sociale mediacampagne (EMMA & Silo)							
Promotiemateriaal ontwikkelen voor offline campagne (EMMA & Silo)							
Fase 4: Communicatie-aanpak uitwerken							
Creatieve sessie communicatieplan voor WvdS (EMMA, stakeholders & BZK)							
Communicatieplan uitwerken (EMMA)							
Uitvoering communicatie- en PR-plan: voorbereidingen voor WvdS (EMMA)							
Beheren social mediakanalen Week van de Starter (EMMA)							
Fase 5: Week van de Starter							
Beginnen met promotie WvdS (EMMA en stakeholders)							
Activiteiten tijdens Week van de Starter (EMMA)							
Monitoring Week van de Starter (EMMA)							
Fase 6: Evaluatie en overdracht							
Evaluatiesessie (EMMA & BZK)							
Overdracht website en kanalen (EMMA)							
Doorlopend							
Afstemmen en bijwonen sessies werkgroepen (EMMA & BZK)							
Wekelijkse afstemming met BZK (EMMA)							

Akkoord

Wij vertrouwen erop u hiermee een passend voorstel te hebben gedaan. Wanneer u vragen heeft of een nadere uitleg wenst, dan vernemen wij dit graag van u. Indien u akkoord gaat met deze offerte, dan verzoeken wij u vriendelijk een ondertekend exemplaar van deze offerte aan EMMA te retourneren. Wij accepteren de ARVODI-2018 voorwaarden.

Deze offerte is geldig tot 60 dagen na de offertedatum.

WIJNHAVEN 88
2511 GA DEN HAAG

10.2e

KVK 10.2e

IBAN 10.2e

BTW NR. 10.2e

10.2e

Datum: 12 maart 2020

Opdrachtgever
Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

Datum:

10.2e

Van: 10.2e
Verzonden: donderdag 16 januari 2020 14:36
Aan: 10.2e @eigenhuis.nl
Onderwerp: E-mail svn

Dag 10.2e,
Heb jij het mailadres van 10.2e voor mij? Alvast dank!

Groeten,
10.2e

10.2e

Van: 10.2e
Verzonden: woensdag 8 januari 2020 17:29
Aan: 10.2e @eigenhuis.nl
Onderwerp: FW: Plannen bijeenkomst starters

Ha 10.2e,

Kan jij de onderstaande mail ook doorsturen aan 10.2e van Svn. Zou mooi zijn als zij ook een bijdrage kunnen leveren.

Groeten,

10.2e

Van: 10.2e
Verzonden: woensdag 8 januari 2020 17:26
Aan: 10.2e @eigenhuis.nl ; 10.2e

CC: 10.2e

Onderwerp: Plannen bijeenkomst starters

Beste allemaal,

Zoals aangekondigd door 10.2e plannen we graag alvast een afspraak met jullie in voor eind januari/begin februari. Doel van deze bijeenkomst is enerzijds om kennis te maken met de nieuwe gezichten en anderzijds om de gemeenschappelijke doelen voor de week van de starter scherper te krijgen. We zullen jullie ten minste een week van tevoren een aantal vragen toesturen zodat jullie binnen jullie organisaties alvast ideeën kunnen ophalen.

Voordat alle agenda's weer vollopen: Zouden jullie onderstaande datumprikker willen invullen **vóór maandag 13 januari**? Verder het verzoek om deze uitnodiging vooral door te sturen aan partijen waarvan jij denkt dat zij ook een rol willen en kunnen pakken in de organisatie van de week van de starter.

<https://datumprikker.nl/pcxy4wbrsprwdn8>

Ik hoor het graag als jullie nog vragen hebben.

Met vriendelijke groet,

10.2e

Koop- en kapitaalmarkt | Woningmarkt | DG Bestuur, Ruimte en Wonen
 Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties
 Turfmarkt 147 | 2511 DP | Den Haag



M: 10.2e
 @: 10.2e @minbzk.nl

10.2e

Van: 10.2e
Verzonden: woensdag 18 maart 2020 11:08
Aan: 10.2e @eigenhuis.nl;
 10.2e
 10.2e
CC: 10.2e
Onderwerp: Input gevraagd: Werksessie 2 starters
Bijlagen: Voorbereiding werksessie 2.pptx

Beste allemaal,
 Het zal voor iedereen een vreemde week zijn! Ook voor ons is het even schakelen om processen zo efficiënt mogelijk in te richten vanuit huis.

Om onze call voor de week van de starter zo efficiënt mogelijk te organiseren is inhoudelijke voorbereiding vanuit jullie nodig. We kunnen ons goed voorstellen dat dat deze week niet voor iedereen is gelukt. Ons voorstel is daarom om onze call van morgen te verplaatsen naar volgende week donderdag 26 maart en in te korten.

Kunnen jullie ons het volgende laten weten:

- Welke vragen en/of opmerkingen heb jij bij de voorbereidende slides (bijlage)? En lukt het jou deze vragen/opmerkingen uiterlijk dinsdag 24 maart schriftelijk aan te leveren?
- Ben jij donderdag 26 maart beschikbaar voor een call? Is 10.00 of 13.00 géén optie voor jou?

We horen graag!

Met vriendelijke groet,

10.2e

Koop- en kapitaalmarkt | Woningmarkt | DG Bestuur, Ruimte en Wonen
 Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties
 Turfmarkt 147 | 2511 DP | Den Haag



M: 10.2e
 @: 10.2e @minbzk.nl

De week van de starter: Eerste uitwerking events/producten

In dit document:

- a) Bestaande producten/events
- b) Nieuwe producten/events
- c) Vergroten bereik campagne

Voorstel: Wederzijdse verwachtingen

Overzicht: Planning week van de starter



Input: Eerste uitwerking producten/events

a. Bestaande producten/events

Webinar
VEH

Tool studieschuld
VEH

Tool huren of kopen
SVn

b. Nieuwe producten/events

Starterscafé
CMIS/Rabobank

Campagnebus
VBO

Ronde tafel
VEH (SVn)

c. Vergroten bereik campagne

Inzet eigen campagne
VBO

Inzet eigen webpagina
VBO



a. Bestaande producten/events

Naam product/event: Webinar

Primair verantwoordelijke(n): VEH, SVn

Andere betrokken partijen:

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij het webinar weet ik in een uur wat er komt kijken bij het kopen van een woning, welke stappen ik moet ondernemen en welke keuzes ik moet maken om succesvol een huis te kunnen kopen."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Bestaand webinar 'zo koop jij succesvol een huis'.
- Onderwerpen zijn:
 - Hoeveel kun je lenen, inkomen en contract
 - Maximale hypotheek
 - Tips succesvol zoeken en bieden
 - Bijkomende kosten
 - Studieschuld
 - NHG
 - Schenken
 - Hypotheekrente
 - Momenten in de aankoop: onderzoeksplicht, koopcontract, taxatie, verzekering, notaris
- Deelnemers kunnen via chat vragen stellen, interactief webinar.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Webinar bestaat al, wordt elke 2 weken georganiseerd en continu verbeterd.
- Kan op maandag tijdens de week van de starter georganiseerd worden (in de avond, is altijd live).

Presentatie werksessie: 10.2e



a. Bestaande producten/events

Naam product/event: Tool studieschuld

Primair verantwoordelijke(n): VEH

Andere betrokken partijen:

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij de tool studieschuld weet ik welk bedrag afgetrokken wordt van mijn maximale hypotheek."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- De tool studieschuld is een online invulformulier waarop geïnteresseerden de hoogte van de studieschuld in kunnen geven, of zij onder het oude of nieuwe regime vallen en of ze tussentijds extra hebben afgelost. Als resultaat krijgen ze een indicatie van het bedrag dat van de maximale hypotheek af gaat.
- Zie voor de tool: <https://www.eigenhuis.nl/huis-kopen/studieschuld-en-hypotheek>

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Tool verwerken in communicatie die uitgezonden wordt gedurende de week.

Presentatie werksessie: 10.20



a. Bestaande producten/events

Naam product/event: hurenoftochkopen.nl

Primair verantwoordelijke(n): SVn

Andere betrokken partijen: -

Doelstelling product/event:

"Dankzij hurenoftochkopen.nl heb ik met de quiz en de informatie kunnen onderzoeken wat het beste bij me past, huren of kopen."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- We hebben een website hurenoftochkopen.nl
- Hierop staat bondige informatie en een quiz
- Die kan de starter invullen en dan krijgt hij/zij een beter beeld wat er bij hen past.
- Via insta en google komen mensen op deze pagina.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

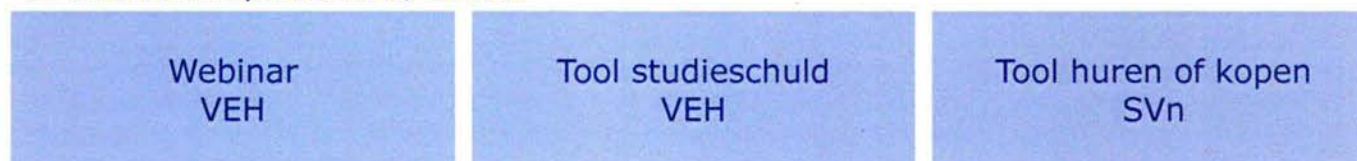
- Instacampagne wordt opgetuigd
- Evt. Google campagne
- Evt via funda.
- Moet nog akkoord komen van directie

Presentatie werksessie: 10.2e



Input: Eerste uitwerking producten/events

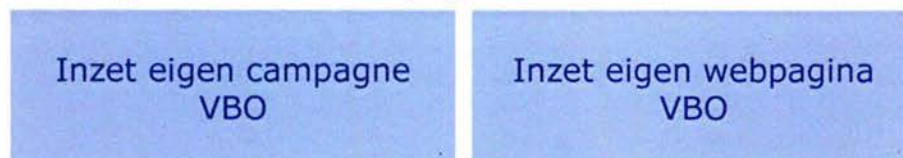
a. Bestaande producten/events



b. Nieuwe producten/events



c. Vergroten bereik campagne





b. Nieuwe producten/events

Naam product/event: Starterscafé
Primair verantwoordelijke(n): CMIS, Rabobank

Andere betrokken partijen: Gemeente (VNG), SVn (SVn), Woningcorporatie (Aedes), (Verhuur)makelaar (NVM, VBO, VastgoedPro, Pararius), Notaris (KNB), Hypotheekadviseur (De Hypotheekshop, Rabobank, VEH)

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij (naam product/event) heb ik/weet ik/kan ik ..."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Een informatiebijeenkomst wordt georganiseerd voor mensen die hun eerste stappen op de woningmarkt zetten, of dat in de toekomst gaan doen.
- Tijdens deze middagen/avonden krijgen (pre-) starters de gelegenheid eens te komen praten met onafhankelijke deskundigen op het gebied van (sociale/vrije) huurwoningen, startersleningen, woningfinanciering, makelaardij en notariaat, om zo hun mogelijkheden te kunnen onderzoeken.
- Mogelijke locaties: Gemeentehuis, Grand café, Bibliotheek, Bioscoop, Sporthal

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Het idee is om een tool kit te ontwikkelen waarmee men lokaal zelf een informatiebijeenkomst kan organiseren. Voor de locaties en de lokale organisatie willen wij een voortrekkersrol voor VNG voorstellen. De nog aan te stellen projectleider zou de landelijke organisatie op zich moeten nemen...
- Kosten zijn afhankelijk van de eventuele voortrekkersrol van VNG en het budget vanuit BZK.
- Benodigheden:
 - Marketinguitingen (flyers, posters, redactioneel artikel, persbericht en mailingbrieven, social media berichten)
 - Presentaties
 - Informatiepakketje om mee te geven aan bezoekers
 - Enquêteformulieren

Presentatie werksessie: 10.2e



b. Nieuwe producten/events

Naam product/event: Campagne Bus

Primair verantwoordelijke(n): VBO, BZK en Rabobank (nog informeren)

Andere betrokken partijen: hypotheekadviseurs, notarissen, etc.

Doelstelling product/event: Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event; doordat alle verschillende partijen waarmee een starter te maken heeft bijeen te brengen heeft de starter een goed en volledig beeld over wat hen te wachten staat indien zij een huis willen gaan kopen. Dankzij de campagne bus heeft de starter voldoende informatie en inzicht wat hij/zij o.a. kan verwachten van een makelaar. Daarnaast is de starter op de hoogte wat er allemaal bij komt kijken bij een aankoop van een woning en waar rekening mee gehouden moet worden. Wellicht dat er punten aan bod zijn gekomen waar de starter nader over moet nadenken.

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- De bus rijdt door het hele land. Onze VBO-leden uit de desbetreffende regio/gemeente zullen de bus bemannen en alle geïnteresseerden te woord staan, vragen beantwoorden en informeren over de aankoop van een woning; wat komt erbij kijken en wat heb je aan een makelaar? Het is een soort speed coaching.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Wanneer en waar rijdt de bus?
- Als de hiervoor gestelde vraag is beantwoord wordt er contact opgenomen met alle VBO-leden in die regio met de vraag of zij willen participeren aan dit project.
- VBO dient het antwoord op vraag 1 uiterlijk 1 mei te hebben om tijdig de leden te kunnen benaderen en het organisatorisch in orde te maken.

Presentatie werksessie: 10.2e (beleidsadviseur Wonen van VBO)



b. Nieuwe producten/events

Naam product/event: Ronde tafel

Primair verantwoordelijke(n): VEH, SVn

Andere betrokken partijen: ...

Doelstelling product/event: (Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event/product....)

"Dankzij het ronde tafelgesprek heb ik mijn ervaringen over het zoeken naar een huis kunnen delen. Deze verhalen kunnen gebruikt worden om de persoonlijke gevolgen van de problemen op de woningmarkt voor starters in kaart te brengen en hierover te vertellen."

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Kwalitatief onderzoek (gesprek met beperkt aantal deelnemers) onder jonge huizenzoekers over de ervaringen die zij opdoen in de zoektocht naar een woning.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Opzet onderzoek: Wat is het concrete doel van het onderzoek, welke onderwerpen willen we bespreken, wie is de doelgroep, hoe leggen we het gesprek vast en wat doen we met de resultaten?
- Aantrekken kwalitatief onderzoekers (of doen we het zelf?)

Presentatie werksessie:



Input: Eerste uitwerking producten/events

a. Bestaande producten/events

Webinar
VEH

Tool studieschuld
VEH

Tool huren of kopen
SVn

b. Nieuwe producten/events

Starterscafé
CMIS/Rabobank

Campagnebus
VBO

Ronde tafel
VEH (SVn)

c. Vergroten bereik campagne

Inzet eigen campagne
VBO

Inzet eigen webpagina
VBO



c. Vergroten bereik campagne

Naam product/event: Landelijke (oude) campagne opnieuw inzetten tijdens de week van de starters

Primair verantwoordelijke(n): VBO

Andere betrokken partijen: VBO

Doelstelling product/event: Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event; dat zij op de hoogte waren van "de week van de starters", de verschillende events die zijn georganiseerd en waar zij wanneer moeten zijn voor informatie.

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Vorig jaar heeft de VBO een landelijke campagne gevoerd voor starters met de naam "Staren of starten". Het materiaal zoals posters kunnen door onze leden en vanuit de middelen (social media, website, ect.) van VBO opnieuw (wellicht gerestyled) worden ingezet om aandacht voor "de week van de starters" te vragen.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- Intern zal SM met de afdeling marketing inventariseren wat er voor materiaal ligt en of deze gebruikt kunnen worden.
- Indien er een gezamenlijk logo van "de week van de starters" is de poster restylen door logo erop te plaatsen en "we doen mee aan week van de starter".
- Wanneer is precies de week van de starters?
- Dan restylen van de poster in de zomer.
- Alle VBO-leden informeren van "de week van de starters" en marketing materiaal verspreiden (minimaal 1,5 maanden van te voren).

Presentatie werksessie: 10.2e (beleidsadviseur Wonen van VBO)



c. Vergroten bereik campagne

Naam product/event: Webpagina

Primair verantwoordelijke(n): VBO

Andere betrokken partijen: VBO

Doelstelling product/event: Aan het einde van de week van de starter zegt de starter dit over ons event; dat de starter een goed beeld heeft van een makelaar, wat zij van een makelaar kan verwachten en waar zij rekening mee dient te houden (over moet nadenken) bij het aankopen van een woning.

Beschrijving: (Wat houdt het product/event in?)

- Een informatieve webpagina ontwikkelen speciaal voor starters.

Planning: (Welke acties moeten worden ondernomen? Wie pakt deze op? Welke deadlines zetten we?)

- SM bespreekt intern met de marketing afdeling van VBO wat de mogelijkheden zijn en in welk tijdsbesef dit kan worden gerealiseerd.
- Voor het lanceren van de landelijke pagina (MinBZK) met verwijzingen naar bestaande informatie websites is de webpagina af.

Presentatie werksessie: 10 2e (beleidsadviseur Wonen van VBO)



Voorstel: Wederzijdse verwachtingen



Wat is ons doel?

Samen zorgen we dat de starter goed geïnformeerd is over zijn (bestaande)mogelijkheden op de woningmarkt



Welke verantwoordelijkheid neemt BZK?

Financiering campagne "week van de starter" (stroom 1) en coördinatie van producten/events en informatievoorziening (stroom 2 en 3)



Wat levert dit op voor de werkgroepleden?

- Je wordt genoemd als partner van de campagne
- Het evenement dat jij organiseert of product dat jij hebt ontwikkeld krijgt aandacht via de campagne
- Op de campagnesite wordt doorgelinkt naar relevante informatie vanuit jouw organisatie



Welke verantwoordelijkheid nemen de werkgroepleden?

- Vergroten bereik week van de starter (campagne) via eigen netwerk (leden/site)
- Samenwerking met andere werkgroepleden op de aangedragen events/producten
- (Gezamenlijke)dekking van de kosten van de events/producten



Welke (tijds)investering vraagt dit?

- Halve dag per week voor uitwerking en onderlinge afstemming
- Bijeenkomst 1x per maand
- Kosten kunnen tot een minimum worden beperkt bij aanhaken van de juiste partners



Welke andere partijen haken we nog aan?

- Woonbond, NVB, Aedes?



Overzicht: Planning week van de starter

Week van de starter

	Zondag/Maandag: "Wat kan en wil ik?"	Dinsdag: "Welk aanbod is er voor mij?"	Woensdag: "Hoe ga ik het betalen?"	Donderdag: "Waar moet ik op letten?"	Vrijdag: "Een huis! en nu?"	Kern onderdelen
Stroom 1: Campagne Actiehouder: BZK	Financieel Inzicht/ Huur of koop (Wijzer in geldzaken, Nibud)	Spoor 1: Starters op de koopwoningmarkt (verdeling per dag n.t.b.)				→ We benaderen starters vanuit hun eigen media (social) en vanuit hun eigen online gedrag (google) We maken daarbij een onderverdeling tussen twee sporen: huren en kopen. → Vanuit een centrale campagnesite linken we door naar producten, events en informatie vanuit deelnemers. Liefst in dezelfde look en feel en met zich op gegenereerde traffic. → Wij komen naar starters toe: fysiek contact op locatie waar veel starters zijn
		Spoor 2: Starters op de huurwoningmarkt (verdeling per dag n.t.b.)				
Stroom 2: Producten en events: Actiehouders: Leden projectgroep	Opnieuw samen invullen!					→ Offline events
						→ Online events
						→ Producten
Stroom 3: Informatie- voorziening: Actiehouders: Leden projectgroep	Informatie: • Verbeteren en bijhouden relevantie informatie op individuele sites: allemaal • (Overdracht centrale campagnesite naar mijn overheid.nl: BZK/AZ)					→ We zijn er niet alleen voor de starter nu, maar juist ook voor de starter van de toekomst. Door eerder in contact te komen met toekomstige starters zorgen we dat zij beter zijn voorbereid (bijv. op sparen voor een woning) → Belangrijke bestaande contactmomenten vanuit de overheid zijn de 18 ^e verjaardag en het aangaan van een studietoelening. → Met een lespakket organiseren we nieuwe contactmomenten (hogere en middelbare scholen)
	Permanente campagne: • Benutten bestaande contactmomenten: (VNG, DUO) • Inrichten nieuwe contactmomenten (lespakket): NHG, (Nibud, wijzer in geldzaken, NVB)					