Effectiviteit startersbeleid Hillegom en Lisse

Utrecht, januari 2020

REKENKAMERCOMMISSIE
HILLEGOM • LISSE

Auteurs
Annemarike Stremmelaar
Lévi Smulders

Dit onderzoek werd uitgevoerd in opdracht van

Rekenkamercommissie
Hillegom en Lisse

© 2020 Labyrinth Onderzoek & Advies
Amerikalaan 203
3526 VD Utrecht

T: +31 (0)30 262 71 91
E: info@labyrinthonderzoek.nl
W: www.labyrinthonderzoek.nl

Inhoudsopgave

1 Samenvatting 5

2 Inleiding 7

2.1. Doelstelling en onderzoeksvragen 7

2.2. Aanleiding 8

2.3. Begrippen en definities 8

2.4. Normenkader 9

2.5. Werkwijze 9

2.5.1. Deskresearch 10

2.5.2. Interviews 10

2.5.3. Enquête 10

3 Starters in WoON 2018 12

3.1. De woningmarkt in Hillegom en Lisse 12

3.2. Starters in Hillegom, Lisse en Teylingen 13

3.3. Concluderend 14

4 Startersbeleid 15

4.1. Lokaal en regionaal woonbeleid 15

4.2. Startersbeleid in Hillegom en Lisse 15

4.2.1. Startersbeleid, starters en starterswoningen 16

4.2.2. Totstandkoming, doelen en instrumenten van woonbeleid 16

4.2.3. Bouwbeleid 17

4.2.4. Starterslening 18

4.3. Startersbeleid in Hillegom 20

4.4. Startersbeleid in Lisse 22

4.5. De rol van stakeholders 23

4.5.1. STEK 23

4.5.2. Huurdersbelangenvereniging Bollenstreek 24

4.5.3. Makelaar 24

4.5.4. Financieel adviseur 25

4.5.5. Jongerenparticipatieproject Lisse 25

4.6. Concluderend 25

5 Ervaringen van starters in Hillegom en Lisse 27

5.1. Respons 27

5.2. Reden tot starten en doorslaggevende acties 28
5.3. Huurders 30
5.4. Kopers 32
5.5. Verschillen tussen Hillegom en Lisse 34
5.5.1. Geslaagde starters 34
5.5.2. Zoekende starters 36
5.6. Hulp vanuit de gemeente 38
5.7. Concluderend 39
6 Concluderend 40
6.1. Effectiviteit van het startersbeleid 40
6.2. Beoordeling 41
6.3. Aanbevelingen 41
7 Bestuurlijke reacties 43
7.1. College Hillegom 43
7.2. College Lisse 45
8 Nawoord 47
8.1. Nawoord rekenkamercommissie 47
Bijlage 1: Lijst gebruikte bronnen 48
Bijlage 2: Topiclijst 51
Bijlage 3: Online vragenlijst 52

1 Samenvatting

Onderzoeksvragen en werkwijze

De Rekenkamercommissie Hillegom en Lisse heeft onderzoek laten doen naar de effectiviteit van het startersbeleid rond woningen voor jongeren en andere starters. Doel van het onderzoek was inzicht te krijgen in de effectiviteit van het beleid van de gemeenten Hillegom en Lisse voor starters op de woningmarkt. Het onderzoek richt zich op alle typen starters, ongeacht leeftijd, inkomen en huishoudenssamenstelling, op de huur- en koopmarkt en op alle mogelijke beleidsinstrumenten. De onderzoeksvragen richten zich op het geformuleerde beleid, de gekozen instrumenten en de behaalde resultaten in de gemeenten Hillegom en Lisse in de periode 2015-2019. De gegevens voor dit onderzoek zijn verzameld door een combinatie van methoden en bronnen: het analyseren van documenten, het houden van interviews met medewerkers van de gemeenten en verschillende stakeholders, en het uitzetten van een enquête onder de doelgroep.

Situatie van starters

Uit het WoonOnderzoek Nederland 2018 (WoON 2018) blijkt dat de situatie van starters die in de afgelopen twee jaar een woning hebben gevonden in Hillegom, Lisse en het nabijgelegen Teylingen gemiddeld genomen redelijk goed is. WoOn 2018 laat geen conclusies toe over starters die er niet in zijn geslaagd een woning te vinden. Uit de documenten, interviews en de enquête blijkt echter dat de situatie van starters in Hillegom en Lisse lastig is. De gemiddelde inschrijftijd voor een sociale huurwoning is 6 tot 7 jaar. De gemiddelde koopprijs in beide plaatsen is €300.000 of iets erboven. Starters zijn op zoek naar woningen die minder kosten. Er is echter geen woning onder €250.000 te krijgen en binnen de prijsklasse tussen €250.000 en €300.000 is er slechts een klein aanbod aan appartementen. Uit de enquête blijkt dat een deel van de starters over onvoldoende inkomen en vermogen beschikt om een woning te kunnen kopen. De geraadpleegde bronnen spreken elkaar dus tegen.

Beleid

De gemeenten benoemen de problematiek van starters in hun woonvisies en verklaren zich in te zullen spannen om mogelijkheden voor hun te creëren op de woningmarkt. Ze beogen via algemeen beleid, gericht op een voldoende groot, betaalbaar en gevarieerd aanbod aan woningen, mogelijkheden voor alle inwoners, ook starters, te creëren. Instrumenten zijn hierbij het bouwbeleid, de prestatieafspraken en de starterslening. De gemeenten oefenen met hun beleid invloed uit op het aanbod en de prijs van woningen in zowel de koop- als huursector. Ze stellen echter nauwelijks instrumenten te hebben om woningen beschikbaar te maken voor starters. Een beleidsinstrument dat specifiek op starters is gericht is de starterslening. Van de jaarlijks beschikbare startersleningen in beide gemeenten wordt slechts een deel verstrekt. Uit de enquête blijkt dat starters die een woning zoeken de startersregeling belangrijk vinden, maar uiteindelijk blijkt dat slechts enkelen hiervan gebruik kunnen maken. Een ander instrument is lokaal maatwerk op het gebied van behoud van inschrijfduur als jongeren een sociale woning accepteren, dat in 2019 in beide gemeenten is ingezet. Dit wordt in 2020 geëvalueerd. Ook speelt een anti-speculatiebeding bij nieuwe goedkope koopwoningen een rol. Dit zorgt ervoor dat deze niet door speculanten worden gekocht om later duurder te worden doorverkocht. Er wordt een periode bepaald

waarbinnen de bezitter de winst op de woning niet te gelde kan maken. Na afloop van deze periode (5 à 10 jaar) zijn er echter geen belemmeringen meer voor de verkopende partij.

Vanwege beperkt beleid specifiek gericht op starters zijn er geen concrete doelstellingen of streefcijfers ten aanzien van starters geformuleerd. Ook hebben de gemeenten beperkt gegevens over aantallen gehuisveste starters. Zodoende hebben de gemeenten beperkt inzicht in de mate waarin zij erin slagen om starters te huisvesten, en in het effect van hun beleid op huisvestingskansen van starters.

2 Inleiding

Voor u ligt het onderzoeksrapport dat Labyrinth Onderzoek & Advies in opdracht van de Rekenkamercommissie Hillegom en Lisse heeft opgesteld. In deze inleiding worden aanleiding, doelstelling, onderzoeksvragen, normenkader, definities en werkwijze uiteengezet.

2.1. Doelstelling en onderzoeksvragen

Doel van het onderzoek is inzicht krijgen in de effectiviteit van het beleid van de gemeenten Hillegom en Lisse voor starters op de woningmarkt. In hoeverre heeft het beleid voor starters geresulteerd in kansen op de woningmarkt?

Centraal staat hierbij de doeltreffendheid van het beleid. Het onderzoek richt zich op alle typen starters, ongeacht leeftijd, inkomen en huishoudenssamenstelling, op de huur- en koopmarkt en op alle mogelijke beleidsinstrumenten. De onderzoeksvragen richten zich op het geformuleerde beleid, de gekozen instrumenten en de behaalde resultaten in de gemeenten Hillegom en Lisse in de periode 2015-2019. Deze luiden als volgt:

Ten aanzien van het beleid:

- Welk beleid hebben Hillegom en Lisse geformuleerd in hun woonvisies?
- Hoe zijn de beleidsdoelstellingen vertaald in concrete maatregelen?
- Hoe hebben de gemeenten de begrippen ‘starters’ en ‘starterswoningen’ gedefinieerd?
- In hoeverre worden jongeren en starters als samenwerkingspartner betrokken bij het beleid?
- Hoe worden de raden van de gemeenten Hillegom en Lisse geïnformeerd?
- Welke criteria worden gehanteerd bij aanvragen voor startersleningen?

Ten aanzien van de resultaten:

- In hoeverre bereikt het beleid rond starterswoningen de doelgroep en sluit het aanbod aan op de behoefte onder starters?
- Hoeveel starterswoningen zijn er gerealiseerd en wie hebben daarvan geprofiteerd?
- Wat is het resultaat van het bouwbeleid?
- Hoe functioneert de starterslening?

Doel van het onderzoek is te komen tot aanbevelingen voor toekomstig beleid.

2.2. Aanleiding

De Randstedelijke woningmarkt staat onder druk. In veel steden is er een tekort aan woningen. Met name voor starters is het een uitdaging om betaalbare woonruimte te vinden. De gemeenten Hillegom en Lisse willen starters op de woningmarkt ondersteunen en zetten daartoe diverse instrumenten in. Beide gemeenten hebben een woonvisie opgesteld waarin ook starters specifiek worden benoemd. Beide gemeenten kennen bijvoorbeeld de mogelijkheid van een starterslening.

De rekenkamercommissie wil inzicht krijgen in de manier waarop het beleid in concrete maatregelen is omgezet en de mate waarin deze maatregelen effect hebben gesorteerd.

2.3. Begrippen en definities

Er bestaan verschillende definities van het begrip 'starter' met betrekking tot de woningmarkt. Ook in het gemeentelijk beleid van Hillegom en Lisse worden verschillende definities gehanteerd. Deze rapportage hanteert de definities en begrippen zoals die in het WoonOnderzoek Nederland 2018 worden gebruikt.[1]

Starter

Een starter is een huishouden dat voor de verhuizing niet zelfstandig woonde en daarna hoofdbewoner van een zelfstandige woning is, ongeacht of dit een huur- of koopwoning is. Een zelfstandige woning is een (deel van een) gebouw met een woonfunctie waar voorzieningen als toilet, keuken en badkamer niet gedeeld hoeven te worden met andere huishoudens. Onzelfstandige woningen voldoen niet aan deze definitie, zoals woonruimten in een studentenhuis, een pension of kamerverhuurpand, een woonboot, woonwagen, caravan of zomerhuis. Strikt genomen is de leeftijd van de betreffende persoon irrelevant. Een persoon die in een zelfstandige woning woont als lid van een huishouden, bijvoorbeeld iemand die inwoont bij zijn of haar ouders, en dan naar een eigen woning verhuist, is ook een starter.

Starterswoning

De term 'starterswoning' wordt in het WoonOnderzoek Nederland niet gedefinieerd. Het soort woning waarin een starter gaat wonen is irrelevant voor het beoordelen of het gaat om een starter.

Koopstarter

Een koopstarter is een huishouden dat na de verhuizing zelfstandig voor de eerste keer in een koopwoning woont, en voor de verhuizing een starter of doorstromer was die een huurwoning achterlaat.

Doorstromer

Een doorstromer is een in Nederland verhuizend huishouden dat voor en na de verhuizing zelfstandig woont. Voor en na de verhuizing is het huishouden de hoofdbewoner van een woning. De vorige woning is na de verhuizing beschikbaar voor nieuwe bewoners.

[1] Afgekort WoOn 2018, zie www.woononderzoek.nl.

Semi-starter

Een semi-starter is een huishouden dat na verhuizing zelfstandig woont, maar waarvan de vorige woning niet beschikbaar was voor de woningmarkt, bijvoorbeeld na scheiding, het verlaten van een woongroep of sloop van de vorige woning.

Sociale huurwoning en huurwoning in vrije sector

Een sociale huurwoning is een huurwoning met een huur onder de liberalisatiegrens van €720,42. Om hiervoor in aanmerking te komen mag het jaarinkomen van het huishouden niet hoger zijn dan €42.436. Bij woningen met een huur die boven deze grens ligt spreken we van een huurwoning in de vrije sector.

Prijspeil 2019

Alle in dit rapport opgenomen normen, inkomensgrenzen en prijsklassen zijn van 2019, tenzij anders benoemd.

2.4. Normenkader

Dit is een doeltreffendheidsonderzoek dat beschrijft en beoordeelt. Het onderzoek analyseert het vastgestelde beleid, de concrete beleidsmaatregelen, beoogde en behaalde resultaten en vergelijkt deze met vastgestelde normen.[2] Het onderzoek richt zich primair op beleidsinstrumenten en resultaten, waarbij de lokale situatie en het beleid uiteraard de context vormen voor de analyse.

In het onderzoek worden de volgende normen gehanteerd:

- Het beleid is helder en concreet:
  - Er is vastgesteld beleid;
  - Het beoogde effect is helder en concreet;
  - De beoogde resultaten zijn helder en concreet;
  - De in te zetten instrumenten zijn helder.
- De instrumenten zijn doeltreffend:
  - Er is inzicht in de werking van de instrumenten;
  - Er wordt een keuze gemaakt ten aanzien van de positionering van de gemeente;
  - Er is oog voor de consequenties van het ingezette instrumentarium.
- Er is inzicht in de resultaten van het beleid en het beleid wordt waar nodig bijgesteld;
- De behaalde resultaten zijn conform de beleidsdoelstellingen.

2.5. Werkwijze

Voor de uitvoering van dit onderzoek zijn op verschillende manieren data verzameld. Door een combinatie van het analyseren van reeds bestaande bronnen zoals het vastgestelde beleid, concrete beleidsmaatregelen en gehanteerde definities en het verzamelen van data door interviews met vertegenwoordigers van de gemeenten en verschillende stakeholders, en het uitzetten van een enquête onder de doelgroep, kunnen de

[2] Zie voor het werken met normenkaders Nederlandse Vereniging van Rekenkamers & Rekenkamercommissies, "Werken met normenkaders in rekenkameronderzoek", https://wiki.nvrr.nl/?page=13968; idem, *Handreiking Onderzoek lokale Rekenkamers & Rekenkamercommissies*, https://www.nvrr.nl/download/?id=6467.

onderzoeksvragen in dit rapport worden beantwoord. In deze paragraaf worden de verschillende methoden nader toegelicht.

2.5.1. Deskresearch

De documenten die aan de basis van dit onderzoek liggen zijn verzameld uit openbare bronnen, zoals die van het Centraal Bureau voor de Statistiek en het WoonOnderzoek Nederland 2018. Daarnaast zijn via ambtenaren de documenten en gegevens over bouwproductie en startersleningen verkregen. Deze zijn geanalyseerd met het oog op de beantwoording van de onderzoeksvragen. Met behulp van deze bronnen is de lokale context geschetst en het beleid geanalyseerd.

2.5.2. Interviews

Daarnaast zijn *face-to-face* interviews gehouden met vertegenwoordigers van beide gemeenten. In overleg met de opdrachtgever en op basis van informatie van gemeenteambtenaren is bepaald wie als stakeholders van het beleid zijn aan te merken. Uiteindelijk is hierbij gekozen voor woningbouwvereniging STEK, huurdersbelangenvereniging Bollenstreek, makelaars, financieel adviseurs en betrokkenen bij een jongerenparticipatieproject. Met hen zijn telefonische interviews gehouden. Voor de interviews is een topiclijst opgesteld met de te bespreken onderwerpen en te beantwoorden vragen. Deze is opgenomen in bijlage 2. De vragenlijsten zijn gebruikt als houvast, waarbij de respondenten ook de ruimte kregen om zelf onderwerpen in te brengen.

2.5.3. Enquête

Een online enquête maakte deel uit van het onderzoek. De enquête was beoogd voor de doelgroep ‘starters’. De gehanteerde vragenlijst bestond uit een aantal selectievragen waarmee kon worden bepaald tot welke doelgroep een respondent behoorde, en uit inhoudelijke vragen over de ervaring met het zoeken en vinden van een woning.

Om de doelgroep voor de enquête te benaderen zijn verschillende werkwijzen gehanteerd. Allereerst is de enquête uitgezet onder een steekproef van 3500 inwoners van Hillegom of Lisse in de leeftijd van 18 tot en met 30 jaar. De steekproef is door de gemeente getrokken en was representatief verdeeld voor wat betreft leeftijd, geslacht, wijk en tussen beide gemeenten. De personen die deel uitmaakten van de steekproef ontvingen een brief met daarin een uitnodiging tot het invullen van de vragenlijst.

Hiernaast zijn per mail 902 inwoners van Hillegom en 1188 inwoners van Lisse in dezelfde leeftijdscategorie die ingeschreven zijn bij het huurplatform Huren in Holland Rijnland en die wonen in Hillegom of Lisse benaderd. Het is dus mogelijk dat dezelfde mensen zowel een brief ontvingen als een e-mail[3]. Voor deze aanpak is gekozen omdat het niet mogelijk bleek om gericht succesvolle of nog zoekende doelgroepen aan te schrijven op basis van de gemeentelijke personenregistratie.

Aanvragers van een starterslening in de periode 2015-2019 zijn eveneens per brief benaderd. In de praktijk verkrijgen alle personen die een starterslening aanvragen deze ook, omdat voor de aanvraag er al informatie-uitwisseling plaatsvindt tussen geïnteresseerden en de gemeente. Zodoende vragen kopers alleen een lening aan als ze zicht hebben op het verkrijgen van een starterslening en bestaat er om die reden geen registratie van personen die een starterslening hebben aangevraagd maar deze niet hebben gekregen.

[3] Eén persoon heeft aan de onderzoekers gemeld inderdaad twee uitnodigingen te hebben gekregen.

Door mogelijke starters op deze drie manieren te benaderen, zijn zowel koop- als huurstarters bereikt, en zowel degenen die nog op zoek zijn naar een woning, als degenen die al een woning hebben gevonden. Van de personen aan wie een uitnodiging is gestuurd, hebben in totaal 396 personen de vragenlijst ingevuld.

3
Starters in WoON 2018

Dit hoofdstuk gaat in de situatie van starters op de woningmarkt in Hillegom en Lisse op basis van een analyse van het WoonOnderzoek Nederland 2018. Voor dit hoofdstuk zijn de gegevens uit dit onderzoek over Hillegom, Lisse en de nabijgelegen gemeente Teylingen[4] geanalyseerd om inzicht te krijgen in de situatie van starters.

3.1. De woningmarkt in Hillegom en Lisse

De gemeenten Hillegom en Lisse werken met elkaar en met de gemeente Teylingen samen. Sinds 1 januari 2017 is er sprake van een ambtelijke fusie en één gezamenlijke werkorganisatie, HLTsamen. Hillegom en Lisse zijn enigszins vergelijkbaar in karakter, inwonersaantal (22.000 resp. 23.000) en bevolkingssamenstelling voor wat betreft leeftijd en inkomen. Ook in aantallen woningen, corporatiebezit en aantallen appartementen ontlopen de beide gemeenten elkaar weinig (Woonvisie Bollen-3 2016, Woningmarktonderzoek in Hillegom, Lisse en Teylingen 2019). Het aanbod aan koopwoningen in Hillegom is iets groter en goedkoper dan in Lisse. Beide kennen instroom van inwoners uit Haarlem en omgeving.

Het regionale huurplatform kent een toenemende druk op de huurmarkt. In 2017 was de gemiddelde wachttijd (de tijd dat iemand staat ingeschreven voor het betrekken van de eerste woning) nog 6,1 jaar; in 2018 was die 6,9 jaar geworden. In 2016 was deze zelfs 5,7 jaar. De gemiddeld actieve zoektijd ging van 1,2 in 2017 naar 1,5 jaar in 2018. Naarmate de leeftijd toeneemt, neemt het actieve zoekgedrag af. Eenoudergezinnen en gezinnen met één kind zijn het meest actief aan het zoeken vanwege het krijgen van een kind of andere huisvestigingswensen. Jongeren tot 23 jaar zijn minder actief. Zij behoren meestal tot de laagste inkomensgroep en schrijven zich in om inschrijftijd op te bouwen en in de toekomst te reageren. Een deel van de personen die ingeschreven staan is gedurende de wachttijd dus niet op zoek naar een woning. Het aantal ingeschrevenen en de gemiddelde wachttijd en zoektijd zijn tussen 2017 en 2018 in zowel Hillegom als Lisse opgelopen, de wachttijd meer dan de zoektijd. De wachttijd in Hillegom steeg van 5,5 via 6,1 naar 6,3 jaar, in Lisse van 5,6 via 6,5 naar 7,6 jaar. De gemiddelde zoektijd in Hillegom steeg van 0,9 via 1,2 naar 1,3 jaar en in Lisse van 0,7 via 1,1 naar 1,0 jaar (Jaarrapportage woonruimteverdeling Holland Rijnland 2018).

[4] De drie gemeenten zijn gezamenlijk in het WoonOnderzoek Nederland 2018 opgenomen. Er worden helaas geen uitspraken gedaan voor de afzonderlijke gemeenten. Om deze reden wordt ook Teylingen in dit hoofdstuk behandeld.

3.2. Starters in Hillegom, Lisse en Teylingen

De gemeenten Hillegom, Lisse en Teylingen hebben deelgenomen aan de oversampling van het WoonOnderzoek Nederland 2018 (WoON). Dit betekent dat er in de drie gemeenten extra respondenten zijn benaderd, om zo betrouwbare en representatieve uitspraken te kunnen doen over de lokale situatie.

Onder de respondenten van het onderzoek in Hillegom, Lisse en Teylingen zijn 33 personen die in de afgelopen twee jaar zijn verhuisd en bij verhuizing geen woning hebben achtergelaten. Dit aantal is te laag om uitspraken te kunnen doen over de situatie in de afzonderlijke gemeenten. Wel is het mogelijk om de situatie in de drie gemeenten samen te bekijken en de situatie van starters te vergelijken met die van semi-starters en doorstromers. Het is niet mogelijk om op basis van de gegevens uit het WoOn uitspraken te doen over zoekende starters die geen woning hebben kunnen vinden, omdat hun aantal in het onderzoek te laag is. De uitspraken over starters betreffen dus alleen degenen die verhuisd zijn.

Uit het WoonOnderzoek blijkt dat de afgelopen twee jaar ruim 5.000 huishoudens in Hillegom, Lisse en Teylingen zijn verhuisd. In de gemeente Hillegom is circa 16% van alle huishoudens de afgelopen twee jaar verhuisd, in Lisse circa 12%. Een kleine 700 van deze 5.000 zijn huishoudens- en woningstarters, wat neerkomt op een aandeel van 15% van het totaal aantal verhuisden. Semi-starters vormen eveneens 15% van het totaal aantal verhuisden. Een semi-starter is een huishouden dat na verhuizing zelfstandig woont en waarvan de vorige woning niet beschikbaar kwam voor de woningmarkt, bijvoorbeeld na een scheiding of door sloop van de vorige woning. Rekening houden met semi-starters is relevant omdat zij op de woningmarkt kunnen concurreren met zowel starters als doorstromers.

In de gehele bevolking van Hillegom, Lisse en Teylingen is het aandeel eenpersoonshuishoudens, stellen zonder kinderen en gezinnen vrijwel even groot: een derde. Ruim 40% van de starters is een éénpersoonshuishouden jonger dan 35 jaar, 20% bestaat uit stellen jonger dan 35 jaar zonder kinderen en 17% bestaat uit gezinnen.

Uit het WoOn blijkt dat het gemiddelde belastbare jaarinkomen van de starter die verhuisd is, met €47.300 significant hoger is dan dat van de semi-starters (€41.900). Het gemiddeld jaarinkomen is te hoog om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning. In Hillegom, Lisse en Teylingen wonen starters significant vaker in een koopwoning dan semi-starters. Starters lijken meer op doorstromers: in beide groepen is bijna 60% koper en 40% huurder. Onder semi-starters ligt deze verhouding precies andersom. Deze uitkomst is in lijn met het grote verschil in het gemiddelde belastbare jaarinkomen.

Bijna 60% van de starters met een koopwoning maakt gebruik van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). De maandlasten voor de hypothecaire lening verschillen tussen de drie groepen. Starters betalen meer hypotheeklasten dan andere groepen. Huurt de starter, dan is de maandhuur lager dan voor de andere groepen.

Ongeacht of de woning een koop- of huurwoning is, is de geregistreerde WOZ-waarde van de woning een indicator voor de kwaliteit van de woning en woonomgeving. Volgens het WoOn verschilt de waarde van de woning tussen starters en semi-starters niet significant. Starters en doorstromers bewonen gemiddeld genomen een woning waarvan de WOZ-waarde viermaal hun gemiddelde belastbare jaarinkomen is. Starters en doorstromers leven in vergelijkbare woningen ondanks dat starters hun wooncarrière net begonnen zijn: meer dan 50% van beide groepen bewoont een hoek- of rijwoning. Wel woont de starter vaker in een etagewoning (47%), maar minder vaak dan de semi-starter (60%), waarvan de rest meestal een tussenwoning of een twee-onder-een-kapwoning bewoont. Ook wonen starters verhoudingsgewijs vaker in een kleinere woning dan semi-starters. Ze wonen vaker in een 1-2-kamerwoning (35% voor starters tegen 16% voor semi-starters) en het gebruiksoppervlakte van hun woning is 82 m^2, tegenover bijna 100 m^2 voor semi-starters.

Tot slot geeft het WoOn inzicht in de mate waarin inwoners tevreden zijn met hun woning en woonomgeving. Meer dan 70% van de starters, semi-starters en doorstromers in Hillegom, Lisse en Teylingen is tevreden met de woning en de woonomgeving.

3.3. Concluderend

Het beeld dat uit het WoON naar voren komt over geslaagde starters in Hillegom, Lisse en Teylingen is redelijk positief. De geslaagde starters hebben een hoger belastbaar jaarinkomen dan semi-starters. Ze wonen vaker in een koopwoning en de WOZ-waarde van hun woning is hoger dan die van semi-starters. Wel hebben starters gemiddeld een kleinere woning dan semi-starters en doorstromers. In de koopsector betalen starters meer dan semi-starters. In de huursector is dat juist omgedraaid.

De grote meerderheid van de geslaagde starters in Hillegom, Lisse en Teylingen is tevreden met hun woning en woonomgeving. Er is echter niets bekend over starters die geen woning hebben kunnen vinden. Het is niet mogelijk om op basis van het WoON uitspraken te doen over deze groep.

4
Startersbeleid

Dit hoofdstuk gaat in op het beleid van de gemeenten Hillegom en Lisse op het terrein van starters op de woningmarkt. Achtereenvolgens komen het regionale en lokale woonbeleid, het gemeentelijke beleid en de rol van stakeholders aan bod.

4.1. Lokaal en regionaal woonbeleid

Gemeentelijke woningmarkten staan niet op zichzelf, maar worden sterk beïnvloed door regionale ontwikkelingen. Hillegom en Lisse werken niet alleen samen met Teylingen, maar ook met andere gemeenten in de regio. Er bestaat een woonagenda (Regionale Woonagenda 2017) op het niveau van de regio Holland Rijnland[5], waarin de regionale gemeenten samenwerken bij de totstandkoming van woningmarktbeleid.

De woonvisie van Holland Rijnland signaleert dat middeninkomens, mensen die aangewezen zijn op de middeldure huur (€700 tot €900) en op de goedkope koopmarkt (tot €187.000) in de knel komen. De regio wil verdringing van lage en middeninkomens voorkomen en bevorderen dat sociale huur-, middeldure huur- en goedkope koopwoningen bereikbaar blijven voor deze doelgroepen. Dit doet zij door te zorgen voor productie in de sociale huur, middeldure huur en goedkope koopsector (tot €187.000). Starters komen in deze visie niet voor als specifieke doelgroep van het beleid.

De woonvisie van Hillegom, Lisse en Teylingen, zoals vastgesteld in 2016, sluit hierop aan. In aanloop naar de ambtelijke fusie per 2017 hebben Hillegom, Lisse en Teylingen gezamenlijk een woonvisie opgesteld om hun woonbeleid op elkaar af te stemmen. De woonvisie van Bollen-3, zoals deze wordt genoemd, onderstreept het belang van voldoende aanbod aan betaalbare woningen. Het beleid richt zich op het behouden van de voorraad aan goedkope woningen in de sociale huursector voor de laagste inkomensgroepen (tot de inkomensgrenzen voor de huurtoeslag) en het vergroten van het woningaanbod voor huishoudens met een middeninkomen. Starters worden niet genoemd. Groepen die wel specifiek worden genoemd zijn statushouders en arbeidsmigranten (Woonvisie Bollen-3 2016).

4.2. Startersbeleid in Hillegom en Lisse

Voor dit onderzoek is gesproken met zeven personen die in de periode 2015-2019 bij de gemeenten Hillegom of Lisse werkzaam zijn geweest op het terrein van huisvesting. Volgens de geïnterviewden zijn er grote

[5] Een bestuurlijk samenwerkingsverband van 13 gemeenten in de provincie Zuid-Holland.

overeenkomsten tussen het gevoerde beleid in de gemeenten. Dit bleek ook uit de informatie die zij in de gesprekken gaven. In deze paragraaf komt daarom het beleid in beide gemeenten gezamenlijk aan bod.

4.2.1. Startersbeleid, starters en starterswoningen

De beleidsmakers bij de gemeenten spreken duidelijk uit dat er geen sprake is van beleid specifiek gericht op starters. De gemeenten maken generiek beleid, gericht op een voldoende groot, betaalbaar en gevarieerd aanbod aan woningen in zowel de koopsector als de huursector.

Starters zijn ook niet nader omschreven of gedefinieerd. Hetzelfde geldt voor starterswoningen. Onder starterswoningen worden goedkope, relatief kleine woningen verstaan. De gemeenten werken echter niet met deze categorie, maar met prijscategorieën. Volgens betrokkenen gaat de term starterswoning uit van een denken in wooncarrières waarbij starters weinig verwachtingen hebben van hun eerste woning. In het verleden was een klein appartement vaak de norm. Tegenwoordig stellen starters meer eisen aan hun woning. Starters die zoeken naar een huurwoning willen hun inschrijfduur niet verliezen door een minder aantrekkelijke woning te huren.

Volgens de gesproken beleidsambtenaren is de situatie voor starters in Hillegom en Lisse in verhouding tot omliggende gemeenten relatief goed. De beleidsmakers hebben aandacht voor starters, maar signaleren dat ook andere groepen in de knel komen op de woningmarkt, zoals mensen met (lagere) middeninkomens. Deze groep verdient tussen €38.000 en €45.000, kan niet terecht in de sociale huursector en ook niet kopen.

4.2.2. Totstandkoming, doelen en instrumenten van woonbeleid

Dat de gemeenten geen startersbeleid kennen wil niet zeggen dat ze niets voor starters doen. Beide gemeente kennen beleid dat de verschillende inwoners van de gemeenten ten goede komt, ook starters. De gemeenten richten zich echter niet op streefcijfers van het aantal te huisvesten starters, maar op de woningvoorraad. Dit doen zij via het bouwbeleid en de prestatieafspraken met woningcorporatie STEK.

De basis van het woonbeleid wordt gevormd door de woonvisie van de betreffende gemeente. Bij het opstellen van beleid wordt rekening gehouden met wat er speelt onder inwoners en verschillende doelgroepen. Met enige regelmaat laten de gemeenten onderzoek doen naar woonbehoeften. Zo zijn in Hillegom starters in 2013 uitgenodigd om een enquête in te vullen. Bij het opstellen van de woonvisie in 2015 zijn starters en aanvragers van een starterslening uitgenodigd voor een bijeenkomst. Geen van hen heeft toen de bijeenkomst bijgewoond. De gemeenten richten zich op streefaantallen en percentages in bouwproductie en de huursector. Ook laten ze incidenteel onderzoek doen naar de woningmarkt en woonbehoeften, zoals ten behoeve van de gemeenschappelijke woonvisie van Hillegom, Lisse en Teylingen in 2015-2016 door Companen en het woningmarktonderzoek voor Hillegom, Lisse en Teylingen door RIGO in 2019.

De gemeenten betrekken de raden uitgebreid bij het opstellen van hun woonvisie. Verder wordt de gemeenteraad tussentijds geïnformeerd middels de jaarrekening en de begroting. Als het gaat om het creëren van mogelijkheden en het wegnemen van belemmeringen op de woningmarkt voor starters zijn de mogelijkheden van een gemeente om hierop invloed uit te oefenen beperkt. De krapte op de woningmarkt heeft grotendeels te maken met landelijke ontwikkelingen en kan niet met gemeentelijk beleid worden opgelost.

De gemeenten hebben een aantal instrumenten om invloed uit te oefenen op de woningvoorraad en specifiek op de mogelijkheden van starters, te weten bouwbeleid, prestatieafspraken met woningcorporatie STEK en de starterslening. Alleen het laatste instrument is specifiek gericht op starters.

4.2.3. Bouwbeleid

Voor wat betreft de koopmarkt streven de gemeenten naar een voldoende groot en gevarieerd aanbod middels het bouwbeleid en prestatieafspraken. De beleidsmakers begrijpen de zorgen om starters, maar stellen dat het niet zinvol en wenselijk is om uitsluitend in te zetten op bouwen voor starters. Het beleid is gericht op een divers woningaanbod. De positie van de starters is niet los te zien van andere vraagstukken die binnen de woningbouw spelen.

De gesproken ambtenaren benadrukken dat ze in het beleid altijd ook naar doorstroming op de woningmarkt hebben gestreefd, onder andere door voor senioren te bouwen. Zo is er onder andere gekeken naar de mogelijkheid van een doorstroommakelaar.

In Hillegom en Lisse worden sinds de vaststelling van de Regionale Woonagenda voor de bouwproductie dezelfde streefcijfers aangehouden: 25% sociale huur. In beide gemeenten wordt volgens de gemeenten in vergelijking met omliggende gemeenten redelijk veel gebouwd. Er zou echter niet tegen de vraag op te bouwen vallen. De bouwproductie zou door de crisis langzaam op gang komen. Tegelijkertijd neemt door toename van het inwonersaantal van de gemeenten de druk op de woningmarkt toe. Daarbij speelt huishoudensverdunning, een landelijke trend, een rol. In Hillegom is daarnaast sprake van groei door vestiging van inwoners uit binnen-en buitenland. De groei van het inwonerstal is een regionale trend (RIGO, Een actuele blik op de woningmarkt Woningmarktonderzoek in Hillegom, Lisse en Teylingen, 2019).

Ook duurt het gauw 10 tot 15 jaar voor een bouwplan is uitgevoerd. Tegen die tijd zal de situatie veranderd zijn. Voor de geraadpleegde beleidsmakers is het dus de opgave om nu de juiste keuzes te maken en woningen te bouwen die over 15-20 jaar ook nog aantrekkelijk zijn.

Tabel 1: Bouwplannen Hillegom en Lisse over de periode 2017-2025

Prijs van de woning	Hillegom	Lisse
Onder €187.000	146 woningen	49 woningen
€187.000-€250.000	298 woningen	248 woningen

De beleidsmakers stellen dat er goedkope woningen worden gebouwd. Ze wijzen echter ook de op keerzijde van het bouwen van goedkope woningen. Met de huidige grond- en bouwprijzen is het moeilijk om goedkope woningen te realiseren, zeker nu woningen duurzaam moeten worden gebouwd. Hierdoor haken projectontwikkelaars soms af, omdat het project niet rendabel meer is. Als het wel tot de bouw van goedkope woningen komt, moet de projectontwikkelaar zijn marges op andere woningen behalen, zodat die duurder worden. De bezitters van goedkope woningen zullen profiteren, maar anderen worden juist geconfronteerd met hogere prijzen.

De geïnterviewden betogen dat goedkope woningen bij verkoop door de eerste bezitter uiteindelijk tegen marktwaarde zullen worden verkocht. Soms gebeurt dat met een anti-speculatiebeding, waarbij een periode wordt bepaald waarbinnen de bezitter de winst op de woning niet te gelde kan maken. Na afloop van deze periode (5 à 10 jaar) zijn er echter geen belemmeringen meer voor de verkopende partij. Het geld dat de gemeente investeert in goedkope woningen komt dus slechts aan een kleine groep huizenbezitters ten goede. Ook investeren huizenbezitters in goedkope woningen om deze in waarde te doen stijgen, bijvoorbeeld door een dakkapel of uitbouw. Ook dat betekent dat die woning niet goedkoop meer zal zijn. Het is voor de gemeenten dus zeer beperkt mogelijk om de markt in de gewenste richting te beïnvloeden.

Daarnaast kunnen gemeenten niet bepalen wie de nieuwe woningen kopen. De projectontwikkelaar is vrij om woningen te verkopen op een vrije markt, zolang hij binnen de regels en afspraken blijft. Hij mag de woningen niet

duurder verkopen dan afgesproken. Het is voor de gemeenten juridisch niet mogelijk om voorwaarden te stellen aan de verkopende partij met betrekking tot de personen aan wie hij woningen verkoopt. De beleidsmakers stellen dat de gemeente, als ze op eigen grond laat bouwen en de grondprijs laag houdt, wil dat dit ten goede komt aan inwoners van de eigen gemeente. Ze stellen dat er wordt nagedacht over manieren om dat te doen, maar dat er weinig mogelijkheden zijn.

De beleidsmakers benadrukken dus dat mogelijkheden om te sturen beperkt zijn. De gemeenten oefenen met hun beleid invloed uit op het aanbod en de prijs van woningen in zowel de koopsector als de huursector. Ze hebben echter nauwelijks mogelijkheden om de toewijzing van die woningen aan een doelgroep als starters te bevorderen. Sociale huurwoningen worden via een regionaal verdeelsysteem verdeeld. Projectontwikkelaars kunnen woningen vrij toewijzen aan kopers.

De prestatieafspraken van de gemeenten Hillegom en Lisse gaan in op de gewenste aantallen goedkope koopwoningen en goedkope en middeldure huurwoningen. Dit is gerelateerd aan de ambitie uit de woonvisies om starters op de woningmarkt te ondersteunen. Dit wordt niet verbonden met streefaantallen te huisvesten starters.

4.2.4. Starterslening

Hoe werkt de starterslening?

De gemeenten Hillegom en Lisse hebben ervoor gekozen de starterslening aan te bieden. De starterslening is een landelijk instrument om starters op de woningmarkt te helpen bij het kopen van een woning. De lening wordt verstrekt via het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) en biedt starters op de koopwoningmarkt de mogelijkheid om extra te lenen. Hij overbrugt het verschil tussen de prijs van het huis en de hypothecaire lening bij de bank. De lening is altijd een aanvulling op de eerste hypothecaire lening. De starterslening kan ingezet worden voor zowel bestaande bouw als nieuwbouw.

De starterslening bestaat uit twee delen: een deel dat annuïtair wordt afgelost, de starterslening, en een deel dat oploopt, de combinatielening. Voor beide delen betaalt de koper de eerste drie jaar geen maandlasten. Na deze periode betaalt men in principe rente en aflossing.

De starterslening is alleen beschikbaar voor kopers die al in dezelfde woonplaats wonen. De koper moet verblijfsgerechtigd zijn en ingeschreven staan in de Basis Registratie Personen.[6]

In Lisse kunnen kopers maximaal €25.000 lenen en in Hillegom €30.000. Volgens de gemeente zijn er geen aanwijzingen dat kopers behoefte zouden hebben aan een hoger leenbedrag.

Volgens de geïnterviewden is de starterslening in Hillegom en Lisse sinds 2017 niet onder de aandacht gebracht bij het publiek, bijvoorbeeld via promotie bij nieuwbouwprojecten, wat eerder wel werd gedaan in Teylingen. Zij stellen dat de lage aantallen beschikbare startersleningen en de lage maximale koopprijs mogelijk redenen zijn waarom dit niet gebeurt, evenals de huidige huizenmarkt, waarbij het voor nieuwbouwprojecten niet meer nodig is om potentiële kopers met een starterslening te faciliteren.

In Hillegom zijn er per jaar zijn er tien startersleningen beschikbaar; vijf voor kopers die in sociale huurwoning achterlaten en vijf voor kopers onder de 35 jaar met een inkomen onder de middeninkomensgrens (<€47.040). Deze verdeling draagt niet bij aan maximale benutting, omdat het per jaar kan verschillen hoeveel mensen uit beide groepen een starterslening aanvragen. In Lisse is er geen maximum aantal, maar een maximum totaal te

[6] Dit zijn de eisen zoals opgenomen in de verordening en op de website bij beide gemeenten, bevestigd door de betreffende ambtenaar.

besteden bedrag van €260.000. Tot op heden is in beide plaatsen het aantal verstrekte leningen of te besteden bedrag ver onder het maximum gebleven.

In beide gemeenten moet de koper bij de gemeente staan ingeschreven. In Hillegom is er geen minimum inschrijftijd van toepassing. Deze gemeente koppelt het beleid ook uitdrukkelijk aan doorstromingsbeleid (verhuisketens) om sociale huurwoningen vrij te krijgen. In Lisse moet de koper minimaal 6 jaar in de gemeente staan ingeschreven; deze periode mag voor studie onderbroken zijn, tot en met 2 jaar na het afstuderen. De lening mag alleen voor de eerste zelfstandige woning in Lisse worden gebruikt.

Tabel 2: Criteria starterslening

Criterium	Hillegom	Lisse
Maximum per jaar	10	
Maximum te besteden bedrag		€260.000
ingeschreven	Ingeschreven in de gemeente	Minimaal 6 jaar ingeschreven in Lisse, mag onderbroken voor studie tot 2 jaar na afstuderen
Maximum leenbedrag	€30.000	€25.000
Maximum aankoopsom	€290.000	€230.000
Aanvullende criteria	Jaarlijks maximaal 5 personen die een sociale huurwoning achterlaten; Jaarlijks maximaal 5 personen onder 35 jaar met een belastbaar jaarinkomen onder middeninkomensgrens (circa €47.040)	Verplichting tot zelfbewoning[7]

Hoe functioneert de starterslening?

De gemeente houdt niet bij hoeveel inwoners interesse hebben in een starterslening. Voordat mensen een aanvraag doen bekijkt de gemeente of zij daarvoor in aanmerking komen. Aanvragers komen meestal bij de gemeente terecht via een makelaar en bellen van tevoren. Zij doen geen aanvraag als ze niet aan de voorwaarden voldoen. Om deze reden is het onbekend hoeveel mensen jaarlijks contact opnemen met de gemeente om te informeren naar de starterslening en vervolgens afvallen. Een deel neemt geen vervolgstappen na het eerste contactmoment, een ander deel komt erachter dat ze de starterslening niet nodig hebben omdat ze de woning zelf kunnen financieren, en er is ook een groep die na geïnformeerd te zijn door de makelaar geen contact opneemt met de gemeente.

[7] Er is bij beide startersleningen geen anti-speculatiebeding. Dit is wel aan de orde bij sommige nieuwbouwprojecten.

Tabel 3: Verstrekte startersleningen

Jaar	Hillegom	Lisse
2015	0	21
2016	7	4
2017	3	4
2018	7	2
Totaal	17	31

Zoals uit tabel 3 blijkt is het aantal verstrekte startersleningen beduidend onder het maximaal beschikbare aantal gebleven, ook in Hillegom waar het maximum aankoopbedrag wel op de NHG-grens ligt. In Lisse is de verordening in 2015 gewijzigd, waarbij het maximum leenbedrag is teruggebracht naar €25.000 en het maximum te verstrekken bedrag €260.000. Daarbij bestaat nog steeds de mogelijkheid dat er tien leningen worden verstrekt. Geïnterviewden bij de gemeente en die als makelaar of financieel expert actief zijn stellen dat de verklaring voor het achterblijven van het aantal startersleningen gevonden kan worden in macro-economische ontwikkelingen. SVn rapporteert landelijk een afname van het aantal verstrekte startersleningen. Deze afname hangt samen met het landelijke beeld dat starters als gevolg van stijgende woningprijzen, een verminderd woningaanbod en strengere financieringsnormen steeds minder toegang hebben tot de woningmarkt (Stimuleringsfonds Volkshuisvesting, *Jaarverslag 2018*, https://www.svn.nl/jaarverslag2018/).

Volgens de gesproken beleidsambtenaren lost het merendeel van de mensen die een starterslening heeft gekregen het bedrag eerder af. Officieel moet na drie jaar rente betaald worden. Als het inkomen niet hoog genoeg is, kan er nog een toetsing aangevraagd worden bij het SVn, en kan de bewoner drie jaar uitstel krijgen of toestemming krijgen om eerst alleen de rente betalen. De grootste groep afnemers zijn alleenstaanden die een jaarlijks inkomen van net boven de 38.000 hebben. Zij zitten vaak klem in de woningmarkt en hebben de meeste behoefte aan de starterslening.

Het fonds voor de starterslening is sinds de nieuwe woonvisies revolverend, wat wil zeggen dat het uitgeleende geld door aflossing en eventueel rentebetaling weer terugvloeit in het gemeentelijke fonds zodat het opnieuw beschikbaar komt voor nieuwe leningen. In Lisse is volgens de gemeenten circa €1.000.000 beschikbaar voor startersleningen en in Hillegom €283.000[8], de aflossingen niet meegerekend. Doordat het maximum aantal afnemers tot op heden niet is behaald, is het ook nooit nodig geweest om meer budget vrij te maken. Het aanpassen van het aantal startersleningen is niet ter sprake gebracht. Het is echter onvoorspelbaar of dit aantal in de toekomst ook zo blijft, omdat er mogelijk ingespeeld moet worden op veranderingen in de woningmarkt.

4.3. Startersbeleid in Hillegom

Het coalitieakkoord van de gemeente Hillegom (2018-2022) vermeldt dat de woonvisie in 2016 aandacht geeft aan senioren, starters en jonge gezinnen, inwoners met een laag inkomen, spoedzoekers, arbeidsmigranten en statushouders. Om deze groepen meer kansen op de woningmarkt te geven moet volgens de gemeente de komende periode extra aandacht worden besteed aan het vergroten en versnellen van de bouwproductie.

[8] uit jaarrekening 2018

De woonvisie van Hillegom vermeldt starters als volgt:

De doelgroepen starters, jonge gezinnen en huishoudens met een lager middeninkomen zitten in de knel op de Hillegomse woningmarkt. Zowel op de huur- als de koopmarkt kunnen zij vaak geen woning vinden. Dit heeft als risico dat zij de gemeente verlaten. Met name starters zoeken een sociale huurwoning; jonge gezinnen hebben vaak behoefte aan een betaalbare eengezinskoopwoning.

De woonvisie zet in op het vergroten van het woningaanbod voor lagere middeninkomens (tot €44.000), in huur en koop, mede om de druk in de sociale huursector te verkleinen. De gemeente pleit voor bijzondere aandacht voor starters en jonge gezinnen, zodat zij in Hillegom kunnen blijven wonen. Ook stelt de gemeente huur- en koopwoningen voor ouderen toe te voegen aan de woningvoorraad, ter bevordering van de doorstroming. De gemeente zal het verhuizen van oudere huishoudens bevorderen door aantrekkelijke woningen voor hen toe te voegen. Deze woningen zijn vaak ook geschikt voor starters op de koopmarkt.

In de interviews geven betrokkenen aan dat er in de afgelopen vijf jaar en ook tegenwoordig geen sprake is van startersbeleid. Men is zich bewust van de moeilijkheden die starters ondervinden en zou hen graag helpen. Zij moeten meer hulp krijgen van de gemeente, mits hier ook voldoende invloed op uitgeoefend kan worden, door bijvoorbeeld in gesprek te gaan met een ontwikkelaar en een sociaal standpunt te maken.

In de huidige woonvisie streeft de gemeente naar betaalbaarheid en toegankelijkheid voor starters. Starters zijn een groep die geholpen moet worden. De prijzen op de woningmarkt zijn fors gestegen en er zijn steeds minder sociale huurwoningen. De regio is aantrekkelijk om te wonen. Inschrijven voor een sociale huurwoning kost slechts €7,50 per jaar. In de regio Holland-Rijnland stonden eind 2018 101.480 mensen ingeschreven (Jaarrapportage woonruimteverdeling Holland Rijnland 2018). Wachttijden zijn hierdoor lang. Starters komen al sinds lange tijd moeilijk aan een woning, in het bijzonder de groeiende groep eenverdieners die te veel verdient voor een sociale huurwoning en te weinig voor een particuliere woning.

De gemeente heeft zeker aandacht voor de problemen van starters, maar ook arbeidsmigranten en eenpersoonsgezinshuishoudens hebben behoefte aan een betaalbare woning. Arbeidsmigranten vormen een belangrijke doelgroep omdat zij van groot belang zijn voor de lokale economie. Betaalbaarheid is voor alle groepen een van de belangrijkste prioriteiten bij het zoeken naar een woning. De specifieke leeftijd speelt voor de gemeente een minder grote rol.

Bij nieuwbouwprojecten ziet de gemeente erop toe dat kopers die een sociale huurwoning achterlaten voorrang krijgen. Zo wordt de doorstroming bevorderd en komen er huurwoningen vrij voor mensen die op de wachtlijst staan. Seniorencomplexen zijn gunstig omdat ouderen hun huurwoningen achterlaten.

De gemeente Hillegom streeft bij de ontwikkeling van bouwprojecten op eigen grond niet naar maximale grondopbrengst, maar maakt afspraken met ontwikkelaars om toegankelijkere woningen aan te bieden. Dit kan de gemeente zich veroorloven omdat zij over genoeg financiële middelen beschikt. Tegelijkertijd is dit moeilijk gezien de woningmarktsituatie.

Wanneer betaalbare woningen op de markt komen, worden deze bij voorkeur aan jonge mensen en starters verkocht, maar de middelen hiervoor zijn beperkt. Dit kan bijvoorbeeld door kleinschalig en lokaal te adverteren voor nieuwe woningen. Er wordt momenteel niet specifiek iets gedaan om jongeren aan te trekken. Het aanbod aan woningen is minder dan de vraag, dus er is geen noodzaak dit te doen. Jongeren zijn op de hoogte van nieuwe woningen door de lokale omgeving. Om meer starters aan te trekken, kan er eventueel een koppeling gemaakt

worden met startersleningen of een maximum inkomenseis gesteld worden. Als de gemeente geld op nieuwbouwwoningen toelegt, door de grondprijs laag te houden, geeft ze de voorkeur aan kopers uit Hillegom. In andere gevallen moeten alle kopers dezelfde kansen krijgen op een woning.

De gemeente maakt dus beleid gericht op bouwproductie, sociale woningvoorraad en startersleningen. De gemeente werkt met streefaantallen en beschikt over cijfers over woningbouwaantallen en verstrekte leningen. Over aantallen gehuisveste starters zijn er, buiten de gegevens uit WoON 2018 (zie hoofdstuk 3), geen gegevens.

4.4. Startersbeleid in Lisse

Het college van de gemeente Lisse zet in de huidige coalitieperiode (2018-2022) in op de realisatie van nieuwe woningen. Daarbij wil het college onder meer een divers aanbod creëren met extra aandacht voor betaalbare woningen voor senioren, jongeren en starters, en de starterslening behouden.

De woonvisie van Lisse stelt over starters:

> **De gemeente voorkomt dat starters en jonge gezinnen verdrongen worden op woningmarkt, door de druk op het goedkope en betaalbare koopsegment te verkleinen.**

De gemeente stuurt aan op de realisatie van woningtypes die bijdragen aan doorstroming uit de sociale huursector en goedkope koopwoningen, om zo meer ruimte aan starters en jonge gezinnen te bieden. Ze vraagt aandacht voor koopstarters met een lager middeninkomen (€35.000 - 44.675). Voor hen is minder financiering haalbaar en ze hebben geen toegang tot de sociale huurmarkt. De gemeente stelt voor in de koopsector of vrije sector huur te experimenteren met nieuwe concepten voor kleine huishoudens. Deze woningen moeten flexibel zijn en de mogelijkheid bieden vergroot te worden, zodat ze toekomstbestendig zijn.

Ten minste 15% van het bouwprogramma zou uit woningen voor koopstarters moeten bestaan, in de prijscategorie €150.000 tot €187.000. Dit woningaanbod realiseert de gemeente samen met maatschappelijke partners en commerciële partijen. Om in de woningbehoefte van starters te voorzien, realiseren projectontwikkelaars kleine, goedkope woningen, maar wel dusdanig dat ze uit te breiden zijn. Hiervoor vraagt de gemeente lage grondprijzen.

Ook wordt gestreefd naar doorstroming in de koop- en huursector, in de huursector in samenwerking met woningcorporatie STEK. Dit gebeurt door senioren de mogelijkheid te bieden om een nieuwe woning te betrekken tegen de huur van de woning die zij achterlaten of door duurdere sociale huurwoningen te liberaliseren. Op deze wijze moeten woningen beschikbaar komen voor nieuwe bewoners. Doel is om vrijgekomen woningen gericht in te zetten voor starters en gezinnen met een lager inkomen.

In interviews geven betrokkenen aan dat er geen specifiek beleid voor starters is. Er wordt vanuit het perspectief van integraal beleid gewerkt. Starters worden meegenomen als component van het beleid, bijvoorbeeld doorstroombeleid en de regionale en lokale woonvisie. Jongeren worden daarin meegenomen, net als andere doelgroepen zoals senioren, jonge gezinnen, mensen die zorg nodig hebben, arbeidsmigranten en statushouders. De gemeente vindt het vraagstuk van starters op de woningmarkt wel zeer belangrijk. De gemeente wil voor de nodige verjonging starters binnen Lisse een kans geven. Tegelijkertijd geeft ze aan dat de woningmarkt momenteel een lastige markt is.

De prestatieafspraken met wooncorporaties zijn een belangrijk instrument. Recent is er een verandering in het beleid doorgevoerd waarbij jongeren in de leeftijd van 18 tot 27 met behoud van inschrijfduur maximaal 5 jaar een woning kunnen huren. Het blijkt dat er jongeren zijn die woningen weigeren, terwijl bij het accepteren van een kleiner appartement ze zich veel eerder kunnen begeven op de woningmarkt. Ze accepteren deze woning echter niet, omdat ze hun inschrijfduur en daarmee kans op een grotere woning ermee kwijtraken.

Er is ook geen specifiek beleid voor starters op de koopmarkt. De gemeente streeft naar een gevarieerd bouwprogramma. Er wordt gebouwd in de goedkoopste categorie woningen, maar deze woningen worden deel van de woonvoorraad en blijven dus niet per se goedkoop. Door alle duurzaamheidsmaatregelen worden ook nieuwbouwwoningen duurder[9]. Wat de gemeente daarin kan doen is beperkt. Woningen specifiek voor starters bouwen (en deze al dan niet onder de marktprijs verkopen) kan ten koste gaan van andere woningzoekenden. Als starters hun woning doorverkopen, maken ze zelf winst waarna de starterswoning niet beschikbaar is voor een nieuwe starter. Er zijn weinig mogelijkheden om de woningmarkt te beïnvloeden, maar de gemeente kijkt wat ze kan doen om starters in Lisse te kunnen behouden. De gemeente Lisse gebruikt de starterslening om starters te helpen.

De gemeente Lisse maakt in regionaal verband afspraken met de provincie en de subregio's over de knelpunten op de woningmarkt en de bouwplannen.

4.5. De rol van stakeholders

4.5.1. STEK

Een vertegenwoordiger van woningcorporatie STEK, die de sociale huurwoningen in Hillegom en Lisse beheert, verklaart dat men geen beleid specifiek gericht op starters kent. STEK richt zich op een voldoende groot en betaalbaar aanbod van huurwoningen. Dit moet in stand worden gehouden door middel van bouw, sloop en renovatie. Het beleid van STEK is sterk regionaal bepaald, doordat sociale huurwoningen worden toegewezen op basis van een woningverdeelsysteem via huurplatform Huren in Holland Rijnland. De beschikbaarheid van voldoende aanbod in verschillende prijscategorieën en type woningen is daarnaast onderwerp van de zogenaamde prestatieafspraken die STEK maakt met de gemeenten en de huurderbelangenvereniging.

STEK overlegt regelmatig met de huurdersbelangenvereniging Bollenstreek. STEK overlegt regelmatig met de huurdersbelangenvereniging Bollenstreek, die alle huurders vertegenwoordigt. Jongeren zitten daarbij echter zelden aan tafel. STEK heeft de jongeren die betrokken waren bij het jongerenparticipatieproject uitgenodigd voor een gesprek. Dit betrof een eenmalig initiatief. Het overleg heeft geen structureel karakter.

Recent heeft STEK een nieuwe regeling in het leven geroepen waarbij jongeren hun inschrijfduur niet verliezen wanneer ze een woning accepteren. Volgens zogenaamd 'lokaal maatwerk' is het sinds 2019 in Hillegom en Lisse mogelijk dat jongeren van 18-27 jaar op basis van een tijdelijk huurcontract in een daarvoor gelabelde woning gehuisvest worden met behoud van inschrijfduur. Hiervoor zijn in enkele complexen een aantal kleine 1-tot 2-persoonswoningen aangewezen. Zo zijn kleine flatwoningen in tweeën gedeeld tot 1- en 2-kamerappartementen. Jongeren willen soms dergelijke kleine woningen niet accepteren omdat ze hun inschrijfduur dan verliezen en bang zijn om jaren te moeten wachten op een volgende grotere woning. Nu worden deze woningen per loting toegewezen aan jongeren tussen de 18 en 27 jaar die ingeschreven staan bij het huurplatform en zich voor deze woning hebben ingeschreven. De eerste paar woningen zijn nu op die manier verhuurd. Om deze regeling mogelijk te maken moest de regionale huisvestingsverordening gewijzigd worden, omdat woningen regionaal toegewezen

[9] Met lagere woonlasten.

worden via het huurplatform. Het college heeft hier toestemming voor gegeven. Een evaluatie staat voor medio 2020 gepland.

4.5.2. Huurdersbelangenvereniging Bollenstreek

Een vertegenwoordiger van huurdersbelangenvereniging Bollenstreek verklaart dat deze zich niet richt op één bepaalde doelgroep, zoals starters. Daar is ook weinig ruimte voor, omdat er veel thema's op de agenda staan, waaronder duurzaamheid. De vereniging richt zich op de beschikbaarheid en betaalbaarheid van woningen in het algemeen, waarbij ze naast jongeren en starters ook aandacht besteedt aan senioren, gezinnen en mensen met een middeninkomen.

De gemiddelde inschrijfduur van mensen voor ze hun eerste woning krijgen is 7 jaar. Dat is lang, zeker voor een starter. Hier kan wel een aantal opmerkingen bij worden geplaatst. Mensen schrijven zich vaak alvast in voordat ze een woning zoeken om woonduur op te bouwen. De wachttijd ligt bovendien niet alleen aan de beperkte beschikbaarheid van woningen. Het is ook een algemene trend dat jongeren langer thuis wonen en langer studeren. Ze zijn kieskeuriger. Hun eisen ten aanzien van een woning zijn hoger dan bij eerdere generaties. De huurdersbelangenvereniging juicht het initiatief van STEK om jongeren bij specifieke woningen hun inschrijfduur te laten behouden toe. Probleem is echter dat er op huurmarkt heel weinig doorstroming is.

De situatie in Hillegom en Lisse is relatief gunstig in de zin dat er in ieder geval gebouwd wordt. Bouwen is belangrijk zowel voor starters als voor het middensegment om doorstroming op gang te brengen.

Vertegenwoordigers van de vereniging hebben circa eens in de zes weken overleg met STEK. Daarbij wordt altijd gesproken over de grote bouw- sloop- en renovatieprojecten. Ook zitten beide in verband met de prestatieafspraken met elkaar aan tafel. Sinds de evaluatie van de prestatieafspraken in 2016 zijn deze compacter en leesbaarder worden.

Bestuursleden van de huurdersvereniging zijn vrijwilligers, werkenden en gepensioneerden, en zelden tot nooit jongeren.

4.5.3. Makelaar

In het kader van het onderzoek is gesproken met een lokale makelaar. De makelaar geeft aan dat de positie van starters op de woningmarkt in Hillegom en Lisse slecht is. De gemiddelde koopprijs in beide plaatsen is €300.000 of iets erboven, maar starters zijn op zoek naar woningen die minder kosten. Er is echter geen woning onder €250.000 te krijgen, en binnen de prijsklasse tussen €250.000 en €300.000 is er slechts een klein aanbod aan appartementen beschikbaar; momenteel zijn dit er twaalf in Hillegom en zes in Lisse.

Ondanks dat Hillegom en Lisse een groter aanbod aan woningen kennen dan de gemeente Teylingen, sluit het aanbod volgens de makelaar niet aan bij de wensen en het budget van starters. Binnen het budget van starters zijn er alleen appartementen beschikbaar. De makelaar geeft echter aan dat starters het tegenwoordig gelijk goed willen doen en meteen het koophuis van hun dromen willen kopen. Een appartement past niet bij dit ideaal en is simpelweg niet ruim en luxe genoeg om voor een langere tijd in te wonen. Anderzijds worden starters die wél op zoek zijn naar een appartement beperkt door particulieren die appartementen kopen en doorverhuren.

Binnen de prijsklasse €300.000 - €350.000 ligt het merendeel van de momenteel twaalf beschikbare woningen tegen de €350.000 aan. Vooralsnog zijn dit woningen waar nog veel aan moet gebeuren. Dit demotiveert starters. Het kost veel tijd en geld om een woning te verbouwen en op te knappen. Daarnaast moeten kopers zich aan strenge regels houden. Een kant-en-klare woning onder de €350.000 is ondenkbaar en alles hierboven is onbetaalbaar voor starters.

Projectontwikkelaars vullen zelf het aanbod in. Vanwege de hoge kosten die zij moeten maken, zullen de prijzen vrijwel altijd hoger dan €300.000 zijn. Een oplossing zou kunnen zijn om leegstaande kantoorruimtes en bedrijfspanden te ontwikkelen tot woningen voor (jonge) starters. Koopprijzen verlagen is in de huidige markt geen optie. Het is vanwege de hoge grond- en bouwprijzen bijna onmogelijk om een huis met een waarde lager dan €300.000 te bouwen. Wanneer de gemeente lage prijzen afdwingt, bemoeilijken ze de projecten van ontwikkelaars. Een betere oplossing zou zijn om meer huizen op gemeentegrond te bouwen binnen een lagere prijsklasse dan €300.000. De gemeente zou verschillende mogelijke regelingen voor het verkopen van dergelijke woningen aan starters moeten onderzoeken. Dan is het wel zaak om er zorg voor te dragen dat deze woningen door lokale jongeren gekocht worden. Het adverteren van de woningen zou dan kleinschalig en lokaal moeten gebeuren, zodat de juiste doelgroepen worden aangetrokken.

4.5.4. Financieel adviseur

Voor het onderzoek is ook gesproken met een zelfstandig financieel adviseur. Deze stelt dat het aanbod aan goedkope koopwoningen gering is. Alleen zogenaamde 'sociale koopwoningen' vallen onder deze categorie. Andere woningen kosten al snel €350.000 tot €400.000.

Maatregelen om kansen van starters te bevorderen kunnen volgens de gesproken adviseur ongewenste neveneffecten hebben. Het onder de prijs aanbieden van woningen komt alleen ten goede aan enkele woningbezitters, die als ze op termijn hun woning verkopen aanzienlijk kunnen profiteren, terwijl andere kopers hierdoor juist meer betalen omdat aannemers en projectontwikkelaars hun marges willen behouden en die kosten dus verhalen op andere woningen.

De adviseur stelt dat het nuttig zou zijn om een voorlichtingsavond te organiseren voor starters. Daarbij zouden vertegenwoordigers van de gemeenten, financieel adviseurs, makelaars en projectontwikkelaars aanwezig kunnen zijn en informatie geven over het aanbod aan koop- en huurwoningen, inschrijfprocedures, starterslening en financiële planning.

4.5.5. Jongerenparticipatieproject Lisse

De gemeenteraad van Lisse kende het afgelopen jaar een participatieproject met jongeren. De circa 50 jongeren die deelnamen aan een Jongerentop kozen huisvesting als meest urgente onderwerp. In een denktank dacht een aantal van hen na over dit probleem en mogelijke oplossingen. Een vertegenwoordiger van hen stelt in een gesprek met Labyrinth dat huisvesting een groot probleem is voor jongeren in Lisse. Met een minimum inschrijfleeftijd van 18 jaar en een gemiddelde inschrijfduur van 7 jaar moeten jongeren enkele jaren wachten voor ze een eigen woning kunnen huren. De regeling van STEK vinden de jongeren een goed initiatief, maar woningen die daarvoor beschikbaar zijn, zijn voor een samenwonend stel niet erg aantrekkelijk. De jongeren zijn van mening dat er in Lisse meer goedkope koop- en huurwoningen gebouwd moeten worden, omdat het bestaande nieuwbouwaanbod te duur zou zijn. Een lokaal raadslid heeft twee moties ingediend die de wensen van de jongeren onderstreepten. Deze zijn echter niet aangenomen, omdat ze volgens raadsleden overbodig waren. De vertegenwoordiger van de jongeren stelt dat de reacties veelal positief waren, maar dat een en ander geen vervolg heeft gekregen.

4.6. Concluderend

Met een gemiddelde inschrijftijd voor een sociale huurwoning bij Huren in Holland Rijnland van 7 jaar en een gemiddelde huizenprijs van ruim €300.000, kan de situatie van starters in Hillegom en Lisse als lastig worden bestempeld. Het aanbod betaalbare koop- en huurwoningen is klein. Dit bevestigen de verschillende gesprekspartners, zowel bij gemeenten, als andere stakeholders. Ook jongeren zelf, bijvoorbeeld de deelnemers aan de Jongerentop in Lisse, zien het vinden van zelfstandige huisvesting als een groot probleem.

De beleidsmakers bij beide gemeenten onderkennen de lastige situatie van starters op de woningmarkt. Ook de woonvisies van Hillegom en Lisse schenken aandacht aan starters. Beide gemeenten verklaren daarin zich in te zullen spannen om mogelijkheden te creëren voor starters op de woningmarkt. Ze stellen echter slechts beperkt mogelijkheden te hebben om de situatie op de woningmarkt te beïnvloeden. Volgens beleidsmakers ontwikkelen gemeenten geen beleid specifiek gericht op starters. Er is generiek beleid, gericht op een voldoende groot, betaalbaar en gevarieerd aanbod aan woningen. Daarmee beogen ze voor alle inwoners, ook starters, mogelijkheden te creëren. Dit doen zij via het bouwbeleid en de prestatieafspraken met woningcorporatie STEK. De gemeenten oefenen met hun beleid dus invloed uit op het aanbod en de prijs van woningen in zowel de koop- als de huursector. Ze hebben echter nauwelijks mogelijkheden om de toewijzing van die woningen aan een doelgroep als starters te bevorderen. Sociale huurwoningen worden via een regionaal verdeelsysteem verdeeld. Projectontwikkelaars kunnen woningen vrij toewijzen aan kopers.

Ontbreken van beleid gericht op starters betekent dat er geen concrete doelstellingen voor de groep zijn geformuleerd. Ook zijn er geen gegevens over aantallen gehuisveste starters. Zodoende hebben de gemeenten geen inzicht in het effect van hun beleid op de huisvestingskansen van starters.

Het enige beleidsinstrument dat specifiek op starters is gericht is de starterslening. Sinds 2016 is het aantal verstrekte startersleningen ver onder het maximum gebleven. Het is mogelijk dat in Lisse het gebruik van de lening kan worden vergroot door het maximum aankoopbedrag te verhogen naar de grens die geldt voor de Nationale Hypotheek Garantie. Daarnaast spelen waarschijnlijk ook macro-economische omstandigheden mee, waarop de gemeente weinig invloed kan uitoefenen.

5

Ervaringen van starters in Hillegom en Lisse

Dit hoofdstuk bevat de resultaten van de enquête zoals uitgezet onder een steekproef van inwoners van Hillegom en Lisse in de leeftijd 18 tot en met 30, inwoners die ingeschreven staan bij het huurplatform Huren in Holland Rijnland en alle aanvragers van een starterslening.

5.1. Respons

Een online enquête is uitgezet onder een steekproef van 3500 inwoners van Hillegom en Lisse in de leeftijd 18 tot en met 30 jaar, onder 2090 inwoners in dezelfde leeftijd die ingeschreven staan bij het huurplatform Huren in Holland Rijnland, en onder alle aanvragers van een starterslening in de periode 2015 – 2019.

Aan de hand van de antwoorden op de eerste paar vragen van de vragenlijst is bepaald in welke categorie de respondent viel. Is men een geslaagde starter, een starter die nog op zoek is, of is men überhaupt geen starter? In dit laatste geval behoorde men niet tot de doelgroep van de enquête en werd de enquête beëindigd. Dit was bij 103 personen het geval. Daarnaast is gevraagd of men momenteel huurder of koper is, of op zoek is naar een huur- of koopwoning. De respondenten die nu een zelfstandige woning huren, maar op zoek zijn naar een koopwoning, zijn meegenomen in het onderzoek.

Van de personen aan wie een uitnodiging is gestuurd, hebben in totaal 396 personen de vragenlijst ingevuld, waarvan 124 geslaagde starters en 295 zoekende starters. Met deze aantallen geven de uitkomsten een goede indicatie van de ervaringen en attitudes van de genoemde doelgroepen. Omdat niet met zekerheid kan worden gezegd hoe groot beide groepen in werkelijkheid zijn en wat hun kenmerken zijn, kunnen geen harde uitspraken over de representativiteit worden gedaan. Tabel 4 toont de complete verdeling van de respons naar de verschillende doelgroepen.

Leeswijzer

* Door afrondingsverschillen kan het voorkomen dat totalen niet precies op 100% uitkomen;
* n = het aantal respondenten dat de vraag heeft beantwoord. Dit kan per vraag verschillen;
* Indien respondenten meerdere antwoorden op een vraag konden geven, kan het zijn dat de totale percentages niet uitkomen op 100%, maar hoger. Het gaat immers om het percentage van de respondenten dat iets vindt, niet om het percentage van het aantal antwoorden dat gegeven is. Indien het gaat om een dergelijke vraag waar meerdere antwoorden mogelijk zijn (multipele respons), dan wordt dit aangeven bij de betreffende figuurtitel.

Tabel 4: Respons

	Aantal
Geslaagde starters	**124**
Waarvan huurders	65
Waarvan kopers	59
Zoekende starters[10]	**295**
Waarvan huurders	123
Waarvan kopers	172

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2019

5.2. Reden tot starten en doorslaggevende acties

Na de vragen om te bepalen of men tot de doelgroep van het onderzoek behoorde, volgde een aantal vragen over het zoeken en/of vinden van een woning en de ervaringen daarmee. De formulering van de vragen verschilden tussen starters die al een woning hebben gevonden (geslaagde starters) en starters die nog een woning aan het zoeken zijn (zoekende starters). De precieze formulering van de vragen is opgenomen in bijlage 3.

De starters is allereerst gevraagd naar de reden waarom men zelfstandig is gaan wonen of wil gaan wonen. Naast het vanzelfsprekende antwoord dat men zelfstandig ging wonen (genoemd door 53,2% van de succesvolle en 72,0% van de zoekende starters), gaf ook een substantieel deel (39,5% van de geslaagde en 22,04% van de zoekende starters) aan dat samenwonen of trouwen de reden was of is. De overige redenen (groter wonen, vorige woning beviel niet, etc.) zijn substantieel minder genoemd, alhoewel groter wonen door zoekende starters (14,9%) vaker wordt genoemd dan door geslaagde starters. Opvallend is ook dat geslaagde starters vaker zelfstandig zijn gaan wonen vanwege een huwelijk en/of samenwonen dan zoekende starters. Een mogelijke verklaring is dat het als koppel makkelijker is om een woning te kopen dan als alleenstaande. Tabel 5 toont de complete verdeling van de antwoorden op deze vraag.

De zoekende starters is tevens gevraagd of ze een voorkeur hebben voor de gemeente Hillegom of Lisse (afhankelijk van de huidige woonplaats), of dat een andere woonplaats ook goed zou zijn. Meer dan de helft (58,0%) van de zoekende starters heeft hierbij aangegeven een voorkeur voor Hillegom of Lisse te hebben.

[10] Het is natuurlijk mogelijk dat men zowel naar een huur- als een koopwoning zoekt. Vanwege de lengte van de vragenlijst is respondenten echter gevraagd of ze op zoek zijn naar een huur- of een koopwoningen, en hun vervolgens de vragen voorgelegd over respectievelijke huren of wonen, niet beide.

Tabel 5: Reden om zelfstandig te gaan wonen (meerdere keuzes mogelijk)

	Geslaagde starters (n = 124)	Zoekende starters (n = 295)
Zelfstandig gaan wonen	53,2%	72,2%
Huwelijk of samenwonen	39,5%	22,0%
Scheiding of beëindiging relatie	4,8%	0,3%
Groter wonen	9,7%	14,9%
Studie of werk	3,2%	6,4%
Financiële reden	4,0%	7,8%
Gezondheid of behoefte aan zorg	0,8%	0,7%
Een bepaald soort woning	7,3%	3,4%
De woonomgeving of buurt	5,6%	4,7%
Omdat u dichter bij familie, vrienden of kennissen wil wonen	4,0%	1,4%
Omdat ik wil kopen	3,2%	0,0%
Andere reden, namelijk	1,6%	5,8%
In totaal hebben geslaagde starters 178 antwoorden gegeven. Dit is gemiddeld 1,44 antwoord per respondent (n = 124)		
In totaal hebben zoekende starters 425 antwoorden gegeven. Dit is gemiddeld 1,44 antwoord per respondent (n = 295)		

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2019

De starters is vervolgens gevraagd welke acties volgens hen doorslaggevend waren (voor de geslaagde starters) of zijn (voor de zoekende starters) bij het vinden van een woning. De antwoorden op deze vraag lopen meer uiteen, zowel binnen de twee groepen als tussen de twee groepen. Hierbij valt het vooral op dat, niet geheel verwonderlijk, nog zoekende starters meer verschillende acties aangegeven, waarschijnlijk omdat ze nog op 'meerdere paarden wedden'. Voor beide groepen geldt dat zoeken via huizensites als Funda het meest genoemd is, namelijk door 48,4% resp. 66,4%. Vrijwel alle andere antwoordmogelijkheden worden door nog zoekende starters vaker genoemd dan door geslaagde starters. Dit verschil is het grootste bij 'zoeken via een makelaar', 'inschrijven voor bouwkavels en nieuwbouwwoningen' en 'inschrijven voor een koopstarterslening bij de gemeente'. Tabel 6 toont de complete verdeling van de verdeling van de antwoorden op deze vraag.

Tabel 6: Welke acties waren/zijn voor u doorslaggevend om aan een woning te komen? (meerdere keuzes mogelijk)

	Geslaagde starters (n = 124)	Zoekende starters (n = 295)
Zoeken via een woningbouwcorporatie	36,3%	54,6%
Zoeken via een organisatie voor studentenhuisvesting	0,0%	4,7%
Zoeken via een makelaar	21,8%	39,3%
Inschrijven voor bouwkavels of nieuwbouwwoningen	16,9%	36,9%
Inschrijven voor een Koopstarterslening bij de gemeente	4,8%	24,1%
Intensief advertenties in de (woon-)krant of tijdschrift lezen	5,6%	10,2%
Oproep plaatsten op sociale media	8,9%	10,2%
Zoeken op huizensites zoals Funda	48,4%	66,4%
Op een andere manier op het internet zoeken	16,9%	25,1%
Familie en kennissen inschakelen	21,8%	28,8%
Rondkijken, -rijden of - bellen	15,3%	12,2%
Geen van deze	4,8%	4,1%
In totaal hebben geslaagde starters 250 antwoorden gegeven. Dit is gemiddeld 2,02 antwoord per respondent (n = 124)		
In totaal hebben zoekende starters 949 antwoorden gegeven. Dit is gemiddeld 3,22 antwoord per respondent (n = 295)		

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2019

5.3. Huurders

Vervolgens is een paar vragen specifiek aan (toekomstige) huurders gesteld, allereerst waarom men voor een huurwoning heeft gekozen of wil kiezen. Veruit de meeste huurders hebben hierbij aangegeven dat kopen financieel niet mogelijk was of is, zij het dat dit door iets meer geslaagde starters (93,8%) is genoemd dan door zoekende starters (83,7%). Veel meer zoekende starters noemen hun leeftijd als reden (41,5% versus 18,5% van de geslaagde starters). Tabel 7 toont de complete verdeling van de antwoorden op deze vraag.

Tabel 7: Om welke reden(en) heeft u voor een huurwoning gekozen / kiest u voor een huurwoning (meerdere keuzes mogelijk)

	Geslaagde starters (n = 65)	Zoekende starters (n = 123)
Kopen was/is financieel niet mogelijk	93,8%	83,7%
Ik vond/vind kopen financieel een te groot risico	6,2%	13,8%
Ik kwam niet in aanmerking voor een starterslening	21,5%	
Huren was/is goedkoper	3,1%	13,8%
Ik wilde/wil geen zorgen hebben over het onderhoud van de woning	4,6%	8,9%
Ik wilde/wil makkelijk weer kunnen verhuizen	16,9%	17,1%
Vanwege mijn leeftijd (te jong / te oud)	18,5%	41,5%
Andere reden, namelijk:	4,6%	1,6%
In totaal hebben geslaagde starters 110 antwoorden gegeven. Dit is gemiddeld 1,69 antwoord per respondent (n = 65)		
In totaal hebben zoekende starters 227 antwoorden gegeven. Dit is gemiddeld 1,85 antwoord per respondent (n = 123)		

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2019

De naar een huurwoning zoekende starters is ook gevraagd welk bedrag men maximaal aan kale huur kan of wil betalen. Gemiddeld lag dit op €603. Tabel 8 toont een verdeling van de antwoorden in vier categorieën.

Tabel 8: Welk bedrag wilt/kunt u maximaal aan totale kale huur betalen? (n = 123)

	Percentage
€300 - €500	20,3%
€500 - €600	26,8%
€600 - €750	27,6%
€750 of meer	23,6%

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2019

De (toekomstige) huurders die aangaven dat kopen financieel niet mogelijk was of is, is vervolgens gevraagd waarom dit zo was. Het merendeel van de starters (58,6% van de geslaagde en 75,2% van de zoekende) gaf hierbij aan dat zijn of haar inkomen te laag was of is. Voor de zoekende starters is onvoldoende geld om aankoopkosten of verbouwing te betalen ook een relatief veel genoemde reden (52,5%). Een voorbeeld van een andere reden is dat men geen hypotheek kan krijgen die overeenkomt met de huidige huizenprijzen. Tabel 9 toont de complete verdeling van de antwoorden op deze vraag.

Tabel 9: Waarom was/is kopen financieel niet mogelijk voor u? (meerdere keuzes mogelijk)

	Geslaagde starters (n = 58)	Zoekende starters (n = 101)
Mijn inkomen was/is te laag	58,6%	75,2%
Mijn inkomen was/is te onzeker	13,8%	21,8%
Ik heb schulden of een negatieve BKR-registratie	0,0%	4,0%
Ik heb onvoldoende eigen geld om de aankoopkosten of verbouwing te betalen	25,9%	52,5%
Andere reden, namelijk:	1,7%	4,0%
In totaal hebben geslaagde starters 58 antwoorden gegeven. Dit is 1,00 antwoord per respondent (n = 58)		
In totaal hebben zoekende starters 163 antwoorden gegeven. Dit is gemiddeld 1,61 antwoord per respondent (n = 101)		

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2019

De volgende paar vragen aan huurders gingen specifiek over het vinden van een woning van een woningcorporatie. Het merendeel (45 van de 65, 69%) van de geslaagde huurders is verhuisd naar een woning van een woningcorporatie. Een vergelijkbaar aantal (44 van de 65, 68%) stond voordat zij verhuisden ingeschreven als woningzoekende voor een sociale huurwoning. Gemiddeld stond men bij het vinden van een sociale huurwoning 4 jaar ingeschreven, variërend van 3 maanden tot aan ruim 12 jaar. Tabel 10 toont de complete verdeling van de antwoorden op deze vraag, ingedeeld in categorieën.

Tabel 10: Hoe lang stond u ingeschreven? (n = 45)

	Percentage
0 - 2 jaar	9%
2 - 4 jaar	14%
4 - 6 jaar	32%
6 - 8 jaar	23%
8 jaar of meer	7%
Weet niet	16%

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2019

Ook het merendeel van de nog zoekende starters (98 van de 123, 79,7%) staat op dit moment ingeschreven voor een woning van een woningcorporatie. Hen is gevraagd hoe vaak men de afgelopen 4 jaar het woningaanbod heeft bekeken. De antwoorden op deze vragen lopen behoorlijk uiteenm zoals te zien is in Tabel 11. Ruim een vijfde (21,4%) gaf hierbij aan dit dagelijks te hebben gedaan, ruim een derde (36,7%) wekelijks, ruim een kwart (26,5%) maandelijks en minder (15,3%) halfjaarlijks.

Tabel 11: Hoe vaak bekeek u de afgelopen 4 jaar het woningaanbod? (n = 98)

	Percentage
Dagelijks	21,4%
Wekelijks	36,7%
Maandelijks	26,5%
Halfjaarlijks	15,3%

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2019

De geslaagde sociale huurders is gevraagd hoe vaak zij op een woning gereageerd hebben, voordat zij een woning kregen. Gemiddeld is dit 14,6 keer, waarbij men gemiddeld ruim drie keer is uitgenodigd om een woning te bezichtigen. De nog zoekende starters is gevraagd hoe vaak men in de afgelopen 4 jaar op een woning gereageerd heeft. Opvallend is dat zij vrijwel hetzelfde antwoord geven, namelijk gemiddeld 14,3 keer. De nog zoekende starters zijn echter veel minder vaak uitgenodigd voor een bezichtiging, namelijk gemiddeld 0,3 keer.

5.4. Kopers

Net als aan de huurders, is ook aan de geslaagde en zoekende kopers gevraagd om welke reden men koos of kiest voor een koopwoning.

Het merendeel van zowel de geslaagde (81,4%) als zoekende (89,0%) kopers gaf hierbij als antwoord dat ze willen investeren in de toekomst en/of eigen bezit. Ook relatief veel genoemd zijn: dat het goedkoper was of is (47,5% resp. 55,2%), en dat men eigen baas wilde zijn en/of zelf wilde besluiten wat men met de woning zou doen (45,8% resp. 59,9%). Ruim een kwart (27,3%) van de nog zoekende koopstarters geeft daarnaast aan dat men de woning zelf wil kunnen onderhouden. Andere redenen zijn minder vaak genoemd. Een respondent die wel een andere reden gaf zei:

> **"Onmogelijk om snel aan een sociale huurwoning te komen. Wachttijd is helaas zeer lang (sta al meerdere jaren ingeschreven nu)."**

Een andere respondent zei over het verkiezen van een koopwoning boven een huurwoning het volgende:

> **"Kopen is een investering in de toekomst, in het huurhuis is het alleen betalen voor woongenot."**

Tabel 12 toont de complete verdeling van de antwoorden op deze vraag.

Tabel 12: Om welke reden(en) koos/kiest u voor een koopwoning? (meerdere keuzes mogelijk)

	Geslaagde starters (n = 59)	Zoekende starters (n = 172)
Kopen was/is goedkoper	47,5%	55,2%
Om te kunnen investeren in de toekomst / eigen bezit	81,4%	89,0%
Meer keus in woningen	16,9%	11,6%
Meer keus in woonomgeving	10,2%	8,7%
Eigen baas te kunnen zijn / zelf besluiten wat u met de woning doet	45,8%	59,9%
Ik dacht dat ik niet in aanmerking kwam voor het huren van een woning	10,2%	0,0%
Ik wilde niet in een woning van een woningbouwcorporatie wonen	16,9%	0,0%
Ik stond niet (lang genoeg) ingeschreven voor een woning van een woningbouwcorporatie	15,3%	0,0%
Ik had snel een woning nodig	6,8%	0,0%
Zelf de woning te kunnen onderhouden	0,0%	27,3%
Andere reden	3,4%	4,1%
In totaal hebben geslaagde starters 150 antwoorden gegeven. Dit is gemiddeld 2,54 antwoord per respondent (n = 59)		
In totaal hebben zoekende starters 456 antwoorden gegeven. Dit is gemiddeld 2,65 antwoord per respondent (n = 172)		

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2019

Vervolgens is gevraagd voor welke prijs de koopstarters hun woning hebben gekocht c.q. willen kopen. Gemiddeld lag deze prijs op €214.210 voor geslaagde kopers en op €250.268 voor zoekende kopers. Tabel 13 toont de complete verdeling van de antwoorden op deze vraag, ingedeeld in categorieën.

Tabel 13: Kunt u aangeven voor welke prijs u en/of uw partner de woning kocht/willen kopen?

	Geslaagde starters (n = 59)	Zoekende starters (n = 172)
€100.000 - €190.000	17%	19%
€190.000 - €220.000	25%	27%
€220.000 - €260.000	22%	29%
€260.000 en meer	24%	26%
Weet niet	12%	0,0%

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2019

Zeven van de 59 (12%) kopers heeft bij de aankoop van hun huis gebruik gemaakt van de starterslening. Alle zeven gaven hierbij aan dat deze regeling voor de aankoop belangrijk is geweest. Van de zoekende koopstarters gaf 45,3% aan gebruik te willen maken van de starterslening. Veel minder (12,8%) gaf aan dit niet te willen doen, 41,9% weet niet of ze er gebruik van willen maken. De zoekende starters is eveneens gevraagd hoe belangrijk de starterslening volgens hen is. Meer dan de helft (58,8%) gaf hierbij aan dat de regeling best wel tot heel erg belangrijk is zoals te zien in Tabel 14. Hierbij moet worden opgemerkt dat deze vraag ook is gesteld aan de nog zoekende koopstarters die (nog) niet wisten of ze gebruik willen maken van de regeling. Onder deze groep was het percentage dat aangaf neutraal tegenover deze vraag te staan relatief hoog. Als deze buiten beschouwing worden gelaten, is het percentage dat de regeling best wel tot heel erg belangrijk vindt nog hoger.

Tabel 14: Hoe belangrijk is de starterslening van de gemeente Hillegom of Lisse op een schaal van vijf? (n = 172)

	Percentage
1. Helemaal niet belangrijk	2,9%
2. Niet echt belangrijk	1,2%
3. Neutraal	37,2%
4. Best wel belangrijk	32,6%
5. Heel erg belangrijk	26,2%

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies, 2019

De 48 kopers die aangeven niet van de regeling gebruik te hebben gemaakt, is gevraagd waarom ze dat niet hebben gedaan. De antwoorden op deze vraag lopen aardig uiteen. Iets minder dan de helft (21 van de 48, 44%) gaf hierbij aan niet in aanmerking te komen, waarvan ruim de helft aangaf een te hoog inkomen te hebben. Een derde (15 van de 48, 31%) gaf aan niet van het bestaan af te weten, een kwart (12 van de 48, 25%) gaf een andere reden. Opvallend is dat twee kopers aangaven dat het budget van de betreffende gemeente op was. Het is de vraag of dit ook echt zo was, gezien dit in de gesprekken met de gemeente niet aan de orde is gekomen. De nog zoekende koopstarters die geen gebruik wilden maken van de regeling is eveneens naar een reden gevraagd. De antwoorden op deze open vraag lopen redelijk uiteen. Zo is er een aantal respondenten dat aangaf dat men te veel verdient, of zich niet kan vinden in de voorwaarden. Een respondent zegt bijvoorbeeld over de starterslening:

> **''Het is eigenlijk een extra lening wat je tot het uiterste van wat je kan betalen drukt. Ik wil naast mijn woning ook nog kunnen genieten van het leven."**

Daarnaast zegt een respondent over de starterslening:

> **"Het maakte het onderaan de streep duurder, [er waren] regels waar wij niet achter stonden en het koophuis was beneden ons budget."**

5.5. Verschillen tussen Hillegom en Lisse

Om duidelijk te krijgen in hoeverre antwoorden tussen starters in Hillegom en starters in Lisse verschilden, is voor een aantal vragen een uitsplitsing gemaakt. De vragen waarvoor een analyse relevant is, gaan zowel over de starterslening als de redenen waarom starters gekozen hebben voor een huurwoning dan wel een koopwoning. Hoewel uit de analyses geen opmerkelijke verschillen blijken, worden eventuele (kleine) verschillen tussen starters uit beide gemeenten kort toegelicht. Hierbij moet gezien de grootte van de respons per gemeente worden opgemerkt dat de resultaten met voorzichtigheid moeten worden geïnterpreteerd.

5.5.1. Geslaagde starters

Deze paragraaf behandelt allereerst resultaten betreffende de geslaagde starters uit Hillegom (n = 68) en geslaagde starters uit Lisse (n = 56), te beginnen met de redenen waarom geslaagde starters in Hillegom en Lisse naar hun betreffende koop- of huurwoning zijn verhuisd. Uit de analyse van de antwoorden op deze vraag komen nauwelijks verschillen naar voren. Starters uit zowel Hillegom als Lisse gaven als belangrijkste redenen voor het betrekken van hun woning dat zij zelfstandig gingen wonen of gingen samenwonen of trouwen. Echter, zelfstandig wonen is – gekeken naar het totale aantal antwoorden dat is gegeven – iets vaker geantwoord door starters wonend in Lisse (58,9%) dan door starters wonend in Hillegom (48,5%). Samenwonen of trouwen werd juist door respondenten uit Hillegom iets vaker genoemd (44,1%) als reden voor het verhuizen naar de koop- of huurwoning. Tabel 15 toont een complete verdeling van de antwoorden.

Tabel 15: Wat was de reden dat u naar uw koopwoning/huurwoning bent verhuisd? (meerdere keuzes mogelijk)

	Hillegom (n = 68)	Lisse (n = 56)
Ik ging zelfstandig wonen	48,5%	58,9%
Ik ging samenwonen of trouwen	44,1%	33,9%
Ik ging scheiden of beëindigde mijn relatie	4,4%	5,4%
Ik wilde een grotere woning	7,4%	12,5%
Voor studie of werk	2,9%	3,6%
Om een financiële reden	4,4%	3,6%
Vanwege mijn gezondheid of behoefte aan zorg	1,5%	0,0%
Omdat mijn vorige woning niet (meer) beviel	5,9%	8,9%
Vanwege de woonomgeving of buurt van de woning	2,9%	8,9%
Omdat ik dichter bij familie, vrienden of kennissen wilde wonen	4,4%	3,6%
Andere reden, namelijk	13,2%	8,9%

Dan de resultaten met betrekking tot de vraag wat volgens respondenten doorslaggevend is om aan een woning te komen. Ook uit deze antwoorden blijken meer overeenkomsten dan verschillen tussen Hillegom en Lisse. Respondenten uit beide groepen gaven zoeken via een woningbouwcorporatie en zoeken op huizenwebsite zoals Funda als belangrijkste acties bij het komen aan een huur- of koopwoning. Opvallend is wel dat geslaagde starters uit Hillegom vaker hebben aangegeven dat het inschrijven voor bouwkavels of nieuwbouwwoningen een doorslaggevende actie was om aan een huur- of koopwoning te komen. Van de geslaagde starters uit Hillegom gaf

26,5% dit als doorslaggevende actie aan, tegenover slechts 5,4% uit Lisse. Tabel 16 toont een complete verdeling van de antwoorden.

Tabel 16: Welke acties waren voor u doorslaggevend om aan een huurwoning/koopwoning te komen? (meerdere keuzes mogelijk)

	Hillegom (n = 68)	Lisse (n = 56)
Zoeken via een woningbouwcorporatie	36,8%	35,7%
Zoeken via een makelaar	22,1%	21,4%
Inschrijven voor bouwkavels of nieuwbouwwoningen	26,5%	5,4%
Inschrijven voor een Koopstarterslening bij de gemeente	2,9%	7,1%
Intensief advertenties in de (woon-)krant of tijdschrift lezen	5,9%	5,4%
Oproep plaatsten op sociale media	7,4%	10,7%
Zoeken op huizensites zoals Funda	44,1%	53,6%
Op een andere manier op het internet zoeken	11,8%	23,2%
Familie en kennissen inschakelen	17,6%	26,8%
Rondkijken, -rijden of - bellen	19,1%	10,7%
Geen van deze	4,4%	5,4%

Voor wat betreft de redenen voor het kiezen van een huurwoning in plaats van een koopwoning blijkt uit de antwoorden dat in Lisse kopen voor relatief meer respondenten financieel niet mogelijk was. Alle respondenten uit Lisse die in het verleden een huurwoning gekozen hebben gaven dit antwoord, tegenover 82,9% uit Hillegom. Verder gaven geslaagde starters uit Lisse vaker als reden dat zij niet in aanmerking kwamen voor een starterslening en daarom voor een huurwoning en niet voor een koopwoning hebben gekozen; 30,0% van de respondenten uit Hillegom die in het verleden een huurwoning gekozen hebben gaf dit als reden, tegenover 14,3% uit Lisse. Verder waren er geen opmerkelijke verschillen tussen respondenten uit Hillegom en Lisse voor deze vraag. Tabel 17 toont de complete verdeling van de antwoorden.

Tabel 17: Om welke reden(en) heeft u voor een huurwoning gekozen en niet voor een koopwoning? (meerdere keuzes mogelijk)

	Hillegom (n = 35)	Lisse (n = 30)
Kopen was financieel niet mogelijk	82,9%	100,0%
Ik vond kopen financieel een te groot risico	2,9%	10,0%
Ik kwam niet in aanmerking voor een koopstartersregeling	14,3%	30,0%
Huren was goedkoper	2,9%	3,3%
Ik wilde geen zorgen hebben over het onderhoud van de woning	5,7%	3,3%
Ik wilde makkelijk weer kunnen verhuizen	14,3%	20,0%
Vanwege mijn leeftijd (te jong / te oud)	20,0%	16,7%
Andere reden, namelijk:	11,4%	3,3%

Voorts de resultaten betreffende de vraag waarom respondenten die een koopwoning hadden aangeschaft niet voor een huurwoning hadden gekozen. Uit de resultaten blijkt dat iets meer respondenten uit Lisse aangegeven hebben dat zij dachten niet in aanmerking te komen voor het huren van een woning; 15,4% van de respondenten uit Lisse gaf dit aan tegenover 6,1% uit Hillegom. Ook waren er meer respondenten uit Lisse (26,9%) die aangaven niet (lang genoeg) ingeschreven te staan voor een woning van een woningcorporatie. Van de respondenten uit Hillegom gaven minder respondenten (6,1%) aan dat dit een reden was waarom zij niet voor een huurwoning gekozen hebben. Tabel 18 toont de complete verdeling van de antwoorden.

Tabel 18: Om welke reden koos u voor een koopwoning en niet voor een huurwoning? (meerdere keuzes mogelijk)

	Hillegom (n = 33)	Lisse (n = 26)
Kopen was goedkoper	45,5%	50,0%
Om te kunnen investeren in de toekomst / eigen bezit	81,8%	80,8%
Meer keus in woningen	15,2%	19,2%
Meer keus in woonomgeving	9,1%	11,5%
Eigen baas te kunnen zijn / zelf besluiten wat u met de woning doet	48,5%	42,3%
Ik dacht dat ik niet in aanmerking kwam voor het huren van een woning	6,1%	15,4%
Ik wilde niet in een woning van een woningbouwcorporatie wonen	21,2%	11,5%
Ik stond niet (lang genoeg) ingeschreven voor een woning van een woningcorporatie	6,1%	26,9%
Ik had snel een woning nodig	12,1%	30,0%
Andere reden	3,0%	3,8%

Tot slot is voor geslaagde starters gekeken naar mogelijke verschillen in antwoorden uit Hillegom en Lisse als het gaat om de vragen over de starterslening. Uit de resultaten komen nauwelijks tot geen verschillen naar voren: zowel geslaagde starters uit Hillegom als Lisse geven in de meeste gevallen aan de starterslening niet te hebben gebruikt (beide ruim 80%). Van de geslaagde starters die de regeling wel hebben gebruikt, geven zowel starters uit Hillegom als Lisse aan de regeling best wel of heel erg belangrijk te vinden.

5.5.2. Zoekende starters

Ook uit het uitsplitsen van de resultaten voor de zoekende starters uit Hillegom (n = 131) en Lisse (n = 164) blijken geen grote verschillen. Overeenkomstig de resultaten voor geslaagde starters gaven starters uit Lisse iets vaker aan dat zij zelfstandig willen gaan wonen: 76,8%. Van de starters uit Hillegom is dit 66,4%. Daarnaast geven starters uit Hillegom als reden voor verhuizen iets vaker aan dat zij graag groter willen wonen (20,6%). Van de starters uit Lisse is dit 12,8%. Tabel 19 toont de complete verdeling van de antwoorden.

Tabel 19: Wat is de reden dat u een woning zoekt en wilt verhuizen? (meerdere keuzes mogelijk)

	Hillegom (n = 131)	Lisse (n = 164)
Zelfstandig gaan wonen	66,4%	76,8%
Huwelijk of samenwonen	20,6%	22,6%
Scheiding of beëindiging relatie	0,0%	0,6%
Groter wonen	20,6%	12,8%
Studie of werk	4,6%	7,9%
Financiële reden	8,4%	8,5%
Gezondheid of behoefte aan zorg	0,8%	0,6%
Een bepaald soort woning	6,1%	3,0%
De woonomgeving of buurt	7,6%	1,8%
Omdat u dichter bij familie, vrienden of kennissen wil wonen	2,3%	0,6%
Andere reden, namelijk	7,6%	4,9%

Daarnaast blijkt uit de analyse van de antwoorden dat er geen opmerkelijke verschillen bestaan tussen starters uit Hillegom en Lisse voor wat betreft wat zij doorslaggevend vinden bij het vinden van een woning. Zowel zoekende starters uit Hillegom als uit Lisse gaven aan dat zoeken via een woningbouwcorporatie en het zoeken op

huizensites als Funda het meest doorslaggevend is bij het vinden van een huis. Niettemin gaven zoekende starters uit Hillegom (iets) vaker aan dat het inschrijven voor bouwkavels of nieuwbouwwoningen van belang is; 43,5% van de zoekende starters uit Hillegom gaf dit aan, tegenover 32,3% uit Lisse. Tabel 20 toont de complete verdeling van de antwoorden.

Tabel 20: Wat is volgens u doorslaggevend om aan een woning te komen? (meerdere keuzes mogelijk)

	Hillegom (n = 131)	Lisse (n = 164)
Zoeken via een woningbouwcorporatie	53,4%	55,5%
Zoeken via een organisatie voor studentenhuisvesting	4,6%	4,9%
Zoeken via een makelaar	40,5%	39,0%
Inschrijven voor bouwkavels of nieuwbouwwoningen	43,5%	32,3%
Inschrijven voor een Koopstarterslening bij de gemeente	28,2%	20,1%
Intensief advertenties in de (woon-)krant of tijdschrift	7,6%	12,2%
Oproep plaatsten op sociale media	10,7%	10,4%
Zoeken op huizensites zoals Funda	72,5%	62,2%
Op een andere manier op het internet zoeken	25,2%	26,2%
Familie en kennissen inschakelen	29,0%	28,7%
Rondkijken, -rijden of - bellen	11,5%	13,4%
Geen van deze	4,6%	3,7%

Vervolgens zijn redenen voor het kiezen van een huurwoning in plaats van een koopwoning voor beide gemeenten vergeleken. In beide steden gaven zoekende starters dat kopen financieel niet mogelijk is als belangrijkste reden voor het kiezen van een huurwoning (minimaal 80% van de respondenten). Er is een klein verschil tussen de gemeenten; respondenten uit Lisse gaven vaker als reden voor het verkiezen van een huurwoning boven een koopwoning dat hun leeftijd dit niet toelaat (te jong / te oud). Van de zoekende starters uit Lisse gaf 48,5% dit aan, tegenover 32,7% uit Hillegom. Tabel 21 toont de complete verdeling van de antwoorden.

Tabel 21: Om welke reden(en) kiest u voor een huurwoning en niet voor een koopwoning? (meerdere keuzes mogelijk)

	Hillegom (n = 55)	Lisse (n = 68)
Kopen is financieel niet mogelijk	80,0%	85,3%
Ik vind kopen financieel een te groot risico	10,9%	16,2%
Huren is goedkoper	14,5%	13,2%
Ik wil geen zorgen hebben over het onderhoud van de woning	7,3%	10,3%
Ik wil makkelijk weer kunnen verhuizen	12,7%	20,6%
Vanwege mijn leeftijd (te jong / te oud)	32,7%	48,5%
Andere reden, namelijk:	7,3%	4,4%

Ook de antwoorden van respondenten betreffende genoemde redenen voor het kiezen van een koopwoning en niet voor een huurwoning zijn geanalyseerd. Hier bestaan slechts (zeer) kleine verschillen, die niet relevant zijn om hier dieper op in te gaan. Beide groepen hebben als belangrijkste redenen genoemd dat zij voor een koopwoning hebben gekozen zodat zij kunnen investeren in de toekomst en om eigen baas te kunnen zijn.

Tenslotte is gekeken naar mogelijke verschillen tussen respondenten uit Hillegom en Lisse als het gaat om de starterslening. Procentueel gezien gaven iets meer respondenten uit Hillegom aan van deze regeling gebruik te willen maken (51,3% versus 40,6%). Een grotere groep respondenten uit Lisse gaven aan niet te weten of ze gebruik zouden willen maken van de regeling (46,9%). Van zoekende starters uit Hillegom geven 27 aan het niet te weten (35,5%). Tabel 22 toont de complete verdeling van de antwoorden.

Tabel 22: Wilt u voor deze woning gebruik maken van de koopstartersregeling van de gemeente Hillegom of Lisse?

	Hillegom (n = 76)	Lisse (n = 96)
Ja	51,3%	40,6%
Nee, omdat:	13,2%	12,5%
Weet ik niet	35,5%	46,9%

Daarnaast vinden respondenten uit Hillegom de regeling (iets) belangrijker dan respondenten uit Lisse. Van de zoekende starters uit Hillegom gaf 64,5% aan de regeling best wel of heel erg belangrijk te vinden. Van de zoekende starters uit Lisse gaf 54,2% aan de regeling belangrijk te vinden.

5.6. Hulp vanuit de gemeente

Afsluitend is alle respondenten de open vraag gesteld hoe de gemeente starters beter kan helpen bij het vinden of kopen van een passende huur- of koopwoning. Bijna de helft gaf hierbij aan dat er meer (betaalbare) huur- of koopwoningen gebouwd moeten worden (speciaal) voor starters, om daarmee het aanbod te vergroten. Zo stelde een respondent:

> **"Het bouwen van starterswoningen! Geen enkel nieuwbouwproject of renovatieproject in de afgelopen 10 jaar is gericht op starters."**

Verder gaf ongeveer een vijfde aan dat de prijzen van woningen omlaag moeten, omdat het op dit moment niet betaalbaar is. Ongeveer een tiende gaf aan dat er meer voorlichting, informatie, begeleiding en bemiddeling aan starters kan worden geboden. Het zou volgens hen veel te ingewikkeld zijn. Zo geven een aantal respondenten expliciet aan behoefte te hebben aan "informatieavonden over nieuwe projecten en eventuele regelingen rondom het kopen van een woning en informatie op middelbare scholen en avonden voor geïnteresseerden".

Daarnaast gaf een kleiner deel aan dat ze behoefte hebben aan financiële ondersteuning, bijvoorbeeld door meer (starters)leningen en dat starters/jongeren in de gemeente de voorkeur zouden moeten krijgen boven 'anderen'. Dit zou volgens een aantal mogelijk kunnen gebeuren als "de gemeente de eigen inleg kan financieren bij het kopen van een nieuwe woning, […] gezien het om grote bedragen gaat, waardoor veel mensen niet kunnen kopen".

Verder kwamen andere ideeën naar voren, zoals verloting van huizen, meer adverteren/reclame maken en meer in gesprek gaan met jongeren en senioren om kleiner te gaan wonen. Zo zei een respondent: "Meer in gesprek gaan met de jongeren en senioren motiveren kleiner te gaan wonen. Op deze manier komen er meer huizen beschikbaar voor jongeren.''

Tenslotte werd de starterslening een aantal keren aangehaald door respondenten. Deze respondenten benoemden vooral dat de starterslening beter beschikbaar moet zijn en versoepeld zou moeten worden. Zo zei een respondent dat de starterslening voor iedereen in de randstad beschikbaar zou moeten zijn "ongeacht uit welke gemeente iemand komt''. Een andere respondent noemde dat de voorwaarden van de starterslening versoepeld zouden moeten worden:

“Ten eerste de voorwaarden van de starterslening versoepelen. Ik voldoe niet aan de jareneis dat iemand in de gemeente moet hebben gewoond dus is het voor mij onmogelijk om een starterslening aan te vragen.”

5.7. Concluderend

Samenvattend kan op basis van de uitkomsten van de enquête een aantal zaken worden geconcludeerd. Huizensites als Funda en voor sociale huurwoningen vanzelfsprekend Huren in Holland Rijnland lijken voor starters in Hillegom en Lisse doorslaggevend bij het vinden van een woning. Nog zoekende starters noemen daarbij ook relatief vaak zoeken via een makelaar, het inschrijven voor bouwkavels/nieuwbouwwoningen en de starterslening als doorslaggevend acties. Dit terwijl al geslaagde starters deze veel minder noemen, zeker de starterslening.

Voor wat betreft de starterslening is het dan ook interessant om te zien dat een relatief groot deel van de geslaagde starters die op dit moment in een huurwoning woont, heeft aangegeven voor een huurwoning te hebben gekozen omdat ze niet in aanmerking kwam voor een starterslening. Ook geeft een relatief klein deel van de geslaagde kopers aan dat ze gebruik hebben gemaakt van de regeling. Beide gegevens zijn zeker opvallend gezien het feit dat bijna de helft van de zoekende koopstarters heeft aangegeven in de toekomst gebruik te willen maken van de lening en meer dan de helft heeft aangegeven dat ze de regeling belangrijk vinden. Men kan zich dus afvragen of de verwachting van zoekende starters van de starterslening aansluit bij de werkelijkheid. Geslaagde koopstarters die gebruik hebben gemaakt van deze regeling gaven wel allemaal aan dat deze voor hen belangrijk was.

Als wordt gevraagd naar hoe de gemeente starters beter kan helpen, wordt vooral het bouwen van meer betaalbare woningen genoemd. Daarnaast worden lagere huur- en koopprijzen genoemd, als ook meer voorlichting, informatie, begeleiding en bemiddeling.

6
Concluderend

In dit onderzoeksrapport analyseert Labyrinth Onderzoek & Advies de doeltreffendheid van het startersbeleid van de gemeenten Hillegom en Lisse. Dit hoofdstuk vat de bevindingen van het onderzoek samen en toetst het beleid aan het normenkader. Tot slot volgt een aantal aanbevelingen voor de toekomst.

6.1. Effectiviteit van het startersbeleid

De gemeenten Hillegom en Lisse kennen geen specifiek startersbeleid, in de zin van specifiek beleid om starters aan een woning te helpen. Starters en starterwoningen worden in het beleid ook niet nader omschreven of gedefinieerd, met uitzondering van een verordening voor de starterslening. Daarnaast heeft het college toestemming gegeven om op het gebied van toekenning van sociale woningen maatwerk aan jongeren te verlenen. De gemeenten noemen starters en jongeren in hun beleidsstukken, maar ze hebben beperkte middelen en instrumenten om de huisvesting van starters te bevorderen.

De gemeenten streven naar een gedifferentieerd aanbod aan woningen, zowel in de koop- als in de huursector. Ze beogen daarmee alle inwoners, ook starters, op de woningmarkt te faciliteren. Ze werken niet met streefaantallen van te huisvesten starters. De gemeenten hebben ook weinig zicht op de effecten van hun beleid op de situatie van starters. De gemeenten betrekken incidenteel jongeren en starters bij hun beleid.

In feite is er geen sprake van beleid dat specifiek gericht is op starters, noch van startersbeleid waarvan de effectiviteit bepaald kan worden:

- de beleidsdoelstellingen zijn niet helder en concreet geformuleerd: er wordt niet gewerkt met streefaantallen;
- het begrip starters is niet precies gedefinieerd, behalve in de starterslening;
- de instrumenten zijn niet aanwezig om het aantal gevestigde (of niet gevestigde) starters te meten.

Indien de gemeenten inzicht willen krijgen in de effectiviteit van hun beleid, zullen ze moeten registeren en bijhouden wat de ontwikkelingen op het terrein van huisvesting zijn en nagaan in hoeverre deze het resultaat zijn van verschillende beleidsmaatregelen.

Ten aanzien van de starterslening kan worden geconcludeerd dat deze nu niet optimaal wordt benut, aangezien het maximum aantal leningen niet wordt verstrekt. Het enige beleidsinstrument van de gemeenten dat specifiek op starters is gericht is deze starterslening. Sinds 2016 is het aantal verstrekte leningen ver onder het maximum gebleven. In Lisse is het mogelijk om, door het maximum aankoopbedrag te verhogen naar de grens die geldt voor de Nationale Hypotheek Garantie, het gebruik van de lening te vergroten. Echter spelen daarnaast waarschijnlijk ook andere omstandigheden, zoals bijvoorbeeld de lage rente en de weinige nieuwbouw, mee. Hierop kan de gemeente weinig invloed uitoefenen. Ten aanzien van het lokale maatwerk bij toekenning sociale woningen aan

jongeren kan worden gesteld dat het nog te vroeg is om uitspraken te doen over de effectiviteit, aangezien het pas een enkele keer is toegepast en medio 2020 wordt geëvalueerd.

Uit de uitkomsten van de enquête kan worden geconcludeerd dat een deel van de starters belang hecht aan de starterslening, maar ook dat lang niet al deze starters ervoor in aanmerking komen of deze uiteindelijk zullen gebruiken.

6.2. Beoordeling

Tot nu toe is het beleid van de gemeenten Hillegom en Lisse voor starters op de woningmarkt beschreven en geanalyseerd. In deze paragraaf wordt de effectiviteit van het beleid afgezet tegen het normenkader. De normen zijn in hoofdstuk 1 als volgt bepaald:

- Het beleid is helder en concreet;
- De instrumenten zijn doeltreffend;
- Er is inzicht in de resultaten van het beleid en het beleid wordt waar nodig bijgesteld;
- De behaalde resultaten zijn conform de beleidsdoelstellingen.

Beleid

Er is – met uitzondering van het lokaal maatwerk en de starterslening - geen sprake van beleid specifiek gericht op starters. Het beleid richt zich op alle doelgroepen en op de woningvoorraad in het algemeen. Hiervoor werken de gemeenten met streefcijfers en streefpercentages voor goedkope koop- en huurwoningen. Er is geen sprake van streefaantallen met betrekking tot gehuisveste starters. In die zin is er geen sprake van helder en concreet beleid voor starters.

Instrumenten

Het enige instrument dat de gemeenten inzetten specifiek om starters op de woningmarkt te helpen is de starterslening. De gemeente kent de aantallen verstrekte leningen en de doelgroep hiervoor is duidelijk bepaald. De voorwaarden van de lening zijn echter zodanig dat slechts een deel van de starters ervoor in aanmerking komt. De belangrijkste reden hiervoor is het feit dat de huizenprijzen hoger liggen dan de NHG-prijs. Daarnaast kiest de gemeente ervoor om bouwbeleid en prestatieafspraken in te zetten om alle inwoners, waaronder starters, te bedienen. De gemeenten zijn zich bewust van de consequenties van de instrumenten die zij inzetten, bijvoorbeeld wanneer zij het bouwen van goedkope woningen stimuleren.

Resultaten

De gemeenten hebben geen inzicht in de aantallen gehuisveste starters in de koop- en huursector. Wel volgen zij de bouwplannen en bouwproductie en de prestatieafspraken. Aangezien er geen streefaantallen zijn bepaald voor het huisvesten van starters is het onmogelijk om te bepalen of de doelstellingen zijn gehaald of niet.

6.3. Aanbevelingen

1. Indien de gemeenten effectief starters willen ondersteunen moeten zij beleid formuleren dat helder en concreet is en is gericht om groep waar het over gaat: starters. Gezien de beperkte middelen en instrumenten die de gemeenten tot hun beschikking hebben is enige bescheidenheid op zijn plaats voor wat betreft de mate waarin de gemeenten kunnen sturen.

2. Om starters op de woningmarkt te ondersteunen in hun zoektocht naar een woning kan de gemeente meer voorlichting bieden. Deelnemers aan de enquête hebben aangegeven behoefte te hebben aan meer voorlichting, informatie, begeleiding en bemiddeling. Dit kan bijvoorbeeld in de vorm van een voorlichtingsbijeenkomst waarbij vertegenwoordigers van de gemeente, makelaars, financieel adviseurs en woningcorporatie aanwezig zijn. In ieder geval moet de doelgroep bekend zijn met de starterslening.
3. Indien de gemeenten inzicht willen krijgen in de resultaten van hun beleid moeten zij heldere beleidsdoelstellingen formuleren en de instrumenten moeten inrichten om de effecten te meten, zoals vestiging van starters en doorstromers monitoren. Een mogelijkheid om de huisvesting van starters te volgen is om onderzoek te doen bij specifieke nieuwbouwprojecten. Ook het WoOn kan hiervoor gebruikt worden. Het oversamplede WoON is ongeschikt voor de analyse van verhuisdynamiek van kleine doelgroepen. Een andere mogelijkheid is om de verhuisketen te achterhalen. Monitor alle verhuizingen in elke gemeente vanaf 1 januari 2015, bepaal welk huis verlaten is en door wie, bepaal welk nieuw huishouden in die woning is gaan wonen. Zo kan men de doorstroomeffecten van nieuwbouw en toewijzing voor alle soorten groepen worden bijgehouden, en kan het resultaat van het gevoerde beleid worden getoetst. Deze laatste twee methoden kunnen gezien de kosten het best op regionaal niveau worden ingericht, voor alle gemeenten in Holland Rijnland.
4. Specifiek voor Lisse: Ten aanzien van de starterslening zal het ophogen van het maximum aankoopbedrag van een huis in Lisse tot de NHG-grens mogelijk leiden tot meer aangevraagde en verstrekte startersleningen. Ook het beschikbaar maken van meer startersleningen en het loslaten van de vaste aantallen per categorie zullen mogelijk resulteren in meer verstrekte startersleningen. Ook een verhoging van het maximumbedrag van de lening tot €50.000 behoort tot de mogelijkheden.

7 Bestuurlijke reacties

7.1. College Hillegom

Verzenddatum: 25 februari 2020

Onderwerp: Bestuurlijke reactie rekenkameronderzoek effectiviteit startersbeleid Hillegom en Lisse

Geachte leden van de rekenkamercommissie,

Met veel belangstelling hebben wij kennisgenomen van uw onderzoek naar de effectiviteit startersbeleid Hillegom en Lisse. Uw rapport nemen wij ter harte bij de verdere uitwerking van het woonbeleid.

In deze brief reageren wij op uw aanbevelingen en wat het college voornemens is hiermee te gaan doen.

1. *Indien de gemeenten effectief starters willen ondersteunen moeten zij beleid formuleren dat helder en concreet is en is gericht om groep waar het over gaat: starters. Gezien de beperkte middelen en instrumenten die de gemeenten tot hun beschikking hebben is enige bescheidenheid op zijn plaats voor wat betreft de mate waarin de gemeenten kunnen sturen.*
   Wij onderschrijven de aanbeveling dat beleid zo helder en concreet mogelijk geformuleerd dient te worden. Tegelijkertijd merkt de rekenkamercommissie terecht op dat de mate waarin gemeenten kunnen sturen op verhuisbewegingen van starters beperkt zijn. De gemeente Hillegom zet zich daarom met name in om de kansen op de woningmarkt voor starters te vergroten door het wegnemen van financiële barrières en het vergroten van het aanbod. Om het aanbod voor starters te vergroten hanteren we een afwegingskader woningbouw. Door het toevoegen van betaalbare woningen vergroten we de kansen voor starters op de woningmarkt. Door het verstrekken van startersleningen nemen we, waar mogelijk, de financiële barrière weg voor starters die op dit moment nog niet voldoende financiering kunnen krijgen voor hun eerste woning. De Starterslening is een aanvullende lening bovenop de gewone (eerste) hypotheek. Deze aanvullende lening kan het gat overbruggen tussen de maximale hypotheek die een bank verstrekt en het bedrag dat nodig is om de eerste woning te kopen.

2. *Om starters op de woningmarkt te ondersteunen in hun zoektocht naar een woning kan de gemeente meer voorlichting bieden. Deelnemers aan de enquête hebben aangegeven behoefte te hebben aan meer voorlichting, informatie, begeleiding en bemiddeling. Dit kan bijvoorbeeld in de vorm van een voorlichtingsbijeenkomst waarbij vertegenwoordigers van de gemeente, makelaars, financieel adviseurs en woningcorporatie aanwezig zijn. In ieder geval moet de doelgroep bekend zijn met de starterslening.*

Deze aanbeveling nemen wij ter harte. In het nieuwe woonprogramma van Hillegom hebben wij het beleidsvoornemen opgenomen om de starterslening meer onder de aandacht te brengen bij de doelgroep. Ook willen we onderzoeken hoe we het beste tegemoet kunnen komen aan de behoefte aan meer voorlichting, informatie en begeleiding van starters.

3. *Indien de gemeenten inzicht willen krijgen in de resultaten van hun beleid moeten zij heldere beleidsdoelstellingen formuleren en de instrumenten moeten inrichten om de effecten te meten, zoals vestiging van starters en doorstromers monitoren. Een mogelijkheid om de huisvesting van starters te volgen is om onderzoek te doen bij specifieke nieuwbouwprojecten. Ook het WoON kan hiervoor gebruikt worden. Het oversamplede WoON is ongeschikt voor de analyse van verhuisdynamiek van kleine doelgroepen. Een andere mogelijkheid is om de verhuisketen te achterhalen. Monitor alle verhuizingen in elke gemeente vanaf 1 januari 2015, bepaal welk huis verlaten is en door wie, bepaal welk nieuw huishouden in die woning is gaan wonen. Zo kan men de doorstroomeffecten van nieuwbouw en toewijzing voor alle soorten groepen worden bijgehouden, en kan het resultaat van het gevoerde beleid worden getoetst. Deze laatste twee methoden kunnen gezien de kosten het best op regionaal niveau worden ingericht, voor alle gemeenten in Holland Rijnland.*
   Deze aanbeveling onderschrijven wij. Zoals de rekenkamercommissie ons inziens terecht opmerkt is de schaal waarin wij starters volgen van belang. Wij zullen de uitkomsten van dit rapport bij onze collega gemeenten in Holland Rijnland verband onder de aandacht brengen. Dit is ook het niveau waarop wij de mogelijkheden tot monitoring willen onderzoeken. Hierbij zijn we wel gebonden aan regels met betrekking tot privacy en de verwerking van persoonsgegevens.

Het college van Hillegom zal zich blijven inzetten om de kansen van starters op de woningmarkt te verbeteren. Hierbij zullen wij uw aanbevelingen zo veel mogelijk meenemen in ons woonbeleid.

Met vriendelijke groet,

namens het college van Hillegom,

C.B. Baauw, secretaris A. van Erk, burgemeester

7.2. College Lisse

Verzenddatum 25 februari 2020

Onderwerp Bestuurlijke reactie rekenkameronderzoek effectiviteit startersbeleid Hillegom en Lisse

Geachte leden van de rekenkamercommissie,

Met veel belangstelling hebben wij kennisgenomen van uw onderzoek naar de effectiviteit startersbeleid Hillegom en Lisse. Uw rapport nemen wij ter harte bij de verdere uitwerking van het woonbeleid.

In deze brief reageren wij op uw aanbevelingen en wat het college voornemens is hiermee te gaan doen.

1. *Indien de gemeenten effectief starters willen ondersteunen moeten zij beleid formuleren dat helder en concreet is en is gericht om groep waar het over gaat: starters. Gezien de beperkte middelen en instrumenten die de gemeenten tot hun beschikking hebben is enige bescheidenheid op zijn plaats voor wat betreft de mate waarin de gemeenten kunnen sturen.*
   Wij onderschrijven de aanbeveling dat beleid zo helder en concreet mogelijk geformuleerd dient te worden. Tegelijkertijd merkt de rekenkamercommissie terecht op dat de mate waarin gemeenten kunnen sturen op verhuisbewegingen van starters beperkt zijn. De gemeente Lisse zet zich daarom met name in, binnen de gemeentelijke mogelijkheden, om de kansen op de woningmarkt voor starters te vergroten door het wegnemen van financiële barrières en het vergroten van het aanbod. Zoals bijvoorbeeld is gebeurd in het plan Nieuw Meerzicht. Om het aanbod voor starters te vergroten hanteren we een afwegingskader woningbouw. Door het toevoegen van betaalbare woningen vergroten we de kansen voor starters op de woningmarkt. Door het verstrekken van startersleningen nemen we, waar mogelijk, de financiële barrière weg voor starters die op dit moment nog niet voldoende financiering kunnen krijgen voor hun eerste woning. De Starterslening is een aanvullende lening bovenop de gewone (eerste) hypotheek. Deze aanvullende lening kan het gat overbruggen tussen de maximale hypotheek die een bank verstrekt en het bedrag dat nodig is om de eerste woning te kopen.

2. *Om starters op de woningmarkt te ondersteunen in hun zoektocht naar een woning kan de gemeente meer voorlichting bieden. Deelnemers aan de enquête hebben aangegeven behoefte te hebben aan meer voorlichting, informatie, begeleiding en bemiddeling. Dit kan bijvoorbeeld in de vorm van een voorlichtingsbijeenkomst waarbij vertegenwoordigers van de gemeente, makelaars, financieel adviseurs en woningcorporatie aanwezig zijn. In ieder geval moet de doelgroep bekend zijn met de starterslening.*

   Deze aanbeveling nemen wij ter harte. In het nieuwe woonprogramma van Lisse hebben wij het beleidsvoornemen opgenomen om de starterslening meer onder de aandacht te brengen bij de doelgroep.

3. *Indien de gemeenten inzicht willen krijgen in de resultaten van hun beleid moeten zij heldere beleidsdoelstellingen formuleren en de instrumenten moeten inrichten om de effecten te meten, zoals vestiging van starters en doorstromers monitoren. Een mogelijkheid om de huisvesting van starters te volgen is om onderzoek te doen bij specifieke nieuwbouwprojecten. Ook het WoON kan hiervoor gebruikt worden. Het oversamplede WoON is ongeschikt voor de analyse van verhuisdynamiek van kleine doelgroepen. Een andere mogelijkheid is om de verhuisketen te achterhalen. Monitor alle*

verhuizingen in elke gemeente vanaf 1 januari 2015, bepaal welk huis verlaten is en door wie, bepaal welk nieuw huishouden in die woning is gaan wonen. Zo kan men de doorstroomeffecten van nieuwbouw en toewijzing voor alle soorten groepen worden bijgehouden, en kan het resultaat van het gevoerde beleid worden getoetst. Deze laatste twee methoden kunnen gezien de kosten het best op regionaal niveau worden ingericht, voor alle gemeenten in Holland Rijnland.

Deze aanbeveling onderschrijven wij. Zoals de rekenkamercommissie ons inziens terecht opmerkt is de schaal waarin wij starters volgen van belang. Wij zullen de uitkomsten van dit rapport bij onze collega gemeenten in Holland Rijnland verband onder de aandacht brengen. Dit is ook het niveau waarop wij de mogelijkheden tot monitoring willen onderzoeken. Hierbij zijn we wel gebonden aan regels met betrekking tot privacy en de verwerking van persoonsgegevens.

4. *Specifiek voor Lisse: Ten aanzien van de starterslening zal het ophogen van het maximum aankoopbedrag van een huis in Lisse tot de NHG-grens mogelijk leiden tot meer aangevraagde en verstrekte startersleningen. Ook het beschikbaar maken van meer startersleningen en het loslaten van de vaste aantallen per categorie zullen mogelijk resulteren in meer verstrekte startersleningen. Ook een verhoging van het maximumbedrag van de lening tot €50.000 behoort tot de mogelijkheden.*
   Deze aanbeveling nemen wij ter harte. In het nieuwe woonprogramma van Lisse hebben wij het beleidsvoornemen opgenomen om de effectiviteit van de starterslening te onderzoeken en deze waar nodig aan te passen op de hedendaagse woningmarkt.

Het college van Lisse zal zich blijven inzetten om de kansen van starters op de woningmarkt te verbeteren. Hierbij zullen wij uw aanbevelingen zo veel mogelijk meenemen in ons woonbeleid.

Met vriendelijke groet,

namens het college van Lisse,

B. Marinussen, secretaris A.W.M Spruit, burgemeester

8 Nawoord

8.1. Nawoord rekenkamercommissie

Conform haar onderzoeksprotocol heeft de rekenkamercommissie de conceptrapportage voor een check op de feiten, het zogeheten ambtelijk hoor en wederhoor, aan betrokkenen voorgelegd. Deze reacties zijn - voor zover deze betrekking hadden op de feitelijke inhoud - overgenomen. Vervolgens heeft de rekenkamercommissie het eindrapport voor een bestuurlijke reactie voorgelegd aan het colleges van burgemeester en wethouders. Gelijktijdig is het rapport ter informatie toegezonden aan de gemeenteraden.

De bestuurlijke reacties treft u aan in hoofdstuk 7. in haar nawoord reageert de rekenkamercommissie hierop.

De rekenkamercommissie heeft met tevredenheid kennis genomen van de reacties van de colleges. De colleges onderschrijven onze aanbevelingen en nemen deze ter harte. De rekenkamercommissie wil– ten overvloede – nogmaals het belang van het helder en concreet formuleren van beleid benadrukken. Wanneer beleid helder en concreet is geformuleerd kan de effectiviteit ervan worden vastgesteld.

Bijlage 1: Lijst gebruikte bronnen

Documenten geleverd door gemeenten Hillegom en Lisse

1. Regionale Woon Agenda
1.1 Regionale Woon Agenda 2014
1.2 Regionale Woon Agenda 2017

2. Rapportage woonruimteverdeling Holland Rijnland
2.1 Rapportage 2015
2.2 Rapportage 2016
2.3 Rapportage 2017
2.4 Rapportage 2018

3. Verordening Starterslening
3.1 Hillegom 2013
3.2 Hillegom 2016
3.3 Lisse 2013
3.4 Lisse 2015

4. Woonvisie
4.1 Hillegom 2015-2019
4.2 Lisse 2015-2020

5. Prestatieafspraken
5.1 Hillegom 2012-2015
5.2 Hillegom 2017-2020
5.3 Hillegom 2018
5.4 Lisse 2017-2020
5.5 Lisse 2018
5.6 Bollen-3 (Hillegom, Lisse en Teylingen) 2018-2020
5.7 Evaluatie eindverslag 2016
5.8 Evaluatie monitor 2016
5.9 Evaluatie 2018

6. Huisvestingsverordening

6.1 Huisvestingsverordening Holland Rijnland 3015

6.2 Toelichting op Huisvestingsverordening

7. Lokaal Maatwerk

7.1 Verzoek Hillegom 2019

7.2 Verzoek Lisse 2019

7.3 Toestemming Hillegom 2019

7.4 Toestemming Lisse 2019

Overige gebruikte documenten

De Leeuw Groep. (2017). *Zicht op de Woningmarkt 2010 - 2016.* Geraadpleegd van http://www.leidenincijfers.nl/onderzoeksbank/9024-zicht_op_de_woningmarkt-2016.pdf

De Leeuw Groep. (2019c*). Zicht op de Woningmarkt: 4e kwartaal 2018.* Geraadpleegd van https://www.deleeuw.nl/images/Documenten_/Makelaardij/Zicht-op-de-woningmarkt-4e-kwartaal-2018.pdf

Gemeente Lisse. (2019). *Programmabegroting Lisse 2019-2022.* Geraadpleegd van https://www.lisse.nl/fileadmin/user_upload/L-Programmabegroting_Lisse_2019-2022_DEF.pdf

Gemeente Teylingen. (2019). *Woonvisie: Gemeente Teylingen 2015-2020.* Geraadpleegd van https://www.teylingen.nl/fileadmin/user_upload/T-Woonvisie_Teylingen_def_versie.pdf

Gort, L., & Meijer, J. (2019). *Binnen. Stek in Hillegom, Lisse en Teylingen. Geraadpleegd van https://issuu.com/stek-*wonen/docs/stek_binnen_def_33-2019_spreads_dig?fr=xKAE9_zU1NQ

Hagen, L., Buys, A. en Kromhout, S.. 2019. *Een actuele blik op de woningmarkt Woningmarktonderzoek in Hillegom, Lisse en Teylingen*.

Holland Rijnland. (2018). *Uitvoeringsagenda: Regionale Woonagenda Holland Rijnland 2017.* Geraadpleegd van https://www.zuid-holland.nl/publish/pages/20289/nota_van_beantwoording_en_wijzigingen_regionale_woon_agenda_2017_regio_holland_rijnland_s000119850_5.pdf

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (2016). *Wonen in beweging: De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2015.* Geraadpleegd van https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2016/04/01/rapport-wonen-in-beweging

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (2019). *Ruimte voor wonen: De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2018.* Geraadpleegd van https://www.woononderzoek.nl/handlers/ballroom.ashx?function=download&id=174

Nederlandse Vereniging van Rekenkamers & Rekenkamercommissies. 2008. *Handreiking Onderzoek lokale Rekenkamers & Rekenkamercommissies*, https://www.nvrr.nl/download/?id=6467.

Nederlandse Vereniging van Rekenkamers & Rekenkamercommissies. 2013. “Werken met normenkaders in rekenkameronderzoek”, https://wiki.nvrr.nl/?page=13968

Rekenkamer West-Brabant. (2010). *Quick scan effecten woonbeleid voor starters gemeente Halderberge.* Geraadpleegd van https://www.rekenkamerwestbrabant.nl/docs/hb/hb-09-2010-jan-effecten-woonbeleid-starters.pdf

Rekenkamercommissie Vallei en Veluwerand. (2017). *Onderzoek naar betaalbare nieuwbouwwoningen voor starters in de gemeente Bunschoten.* Geraadpleegd van http://www.rkvalleienveluwerand.nl/pdf/bunschoten_nieuwbouw.pdf

Rekenkamercommissie Veenendaal. (2019). *Onderzoek effectiviteit woonbeleid Veenendaal.* Geraadpleegd van https://www.nvrr.nl/download/?id=85662&download=1

Rekenkamercommissie Wassenaar, Voorschoten, Oegstgeest en Leidschendam-Voorburg. (2016). *“Woonvisies in het vizier”, een aandachtspuntenlijst voor de gemeenteraden.* Geraadpleegd van https://www.rekenkamerwvolv.nl/wp-content/uploads/2018/02/20160408_Rekenkamerrapportage_Woonvisies_in_het_vizier.pdf

Renooy, P. (2014*). Starters op de Houtense Woningmarkt.* Geraadpleegd van https://www.houten.nl/uploads/tx_pagefiles/Eindrapport-13276-Starters_op_de_Houtense_woningmarkt-Regioplan-3mrt14.pdf

Weijnen, T. J. G. (2008). *Starters op de woningmarkt van Haaksbergen: Effectiviteit van het startersbeleid van de gemeente Haaksbergen tot op heden onderzocht.* Geraadpleegd van haaksbergen.nl/Docs/Bestuur/Rekenkamer/Onderzoeksrapport%205.pdf

Bijlage 2: Topiclijst

Vragen ten aanzien van het beleid

- Op basis van welke afwegingen is het beleid ten aanzien van starters geformuleerd?
- Met welke definities van de verschillende doelgroepen starters op koop- en huurmarkt en van starterswoningen werkten de gemeenten tussen 2015 en 2019?
- Welke streefaantallen gerealiseerde verhuizingen van starters zijn in de periode 2015-2019 vastgesteld?
- Welke concrete sturingsinstrumenten zetten de gemeenten in om de positie van starters op de woningmarkt te bevorderen in de periode 2015-2019?
- Op welke wijze gebruiken de gemeenten monitorgegevens over het aantal zoekende en geslaagde starters op de koop- en huurmarkt?
- Hoe wordt in het beleid rond starterswoningen aangesloten bij de regionale Woonagenda Holland Rijnland?
- In hoeverre worden jongeren en starters als samenwerkingspartner betrokken bij het ontwikkelen en/of uitvoeren van het beleid?

Vragen ten aanzien van de resultaten

- Welk inzicht bestaat er in de resultaten van het beleid
- Hoe verhouden de resultaten zich tot de doelstellingen?
- Is het startersbeleid tussentijds aangepast naar aanleiding van ontwikkelingen?
- Hoe wordt de raad van de gemeente Hillegom geïnformeerd in dit proces?

Vragen ten aanzien van bouwbeleid

- In hoeverre komen nieuwbouwwoningen ten goede aan starters?
- Welke contractuele afspraken worden gesloten bij nieuwbouwprojecten en hoe is het toezicht hierop georganiseerd (bijv. anti-speculatiebeding, zelfbewoningsplicht)?

Vragen ten aanzien van startersleningen

- Hoe functioneert de starterslening?
- In hoeverre heeft de starterslening tot extra bouwproductie geleid?

In hoeverre is er sprake van een *revolving fund*?

Bijlage 3: Online vragenlijst

Vragenlijst over starten op de woningmarkt

Welkom

Labyrinth doet onderzoek naar het startersbeleid in Hillegom en Lisse in opdracht van de rekenkamercommissie van de beide gemeenten. Wij zijn benieuwd naar uw ervaringen met het zoeken naar een woning. Het invullen kost slechts 10 minuten.

Onder de deelnemers verloten we tien tegoedbonnen ter waarde van € 25,-. Om daarvoor in aanmerking te komen is het wel nodig uw contactgegevens op te geven. Labyrinth verwijdert eventueel opgegeven contactgegevens uiterlijk 3 maanden na afloop van het onderzoek.

Heeft u vragen over het onderzoek, neem dan gerust contact met ons op. Dit kan telefonisch via 030 - 262 71 91 of via ons emailadres: info@labyrinthonderzoek.nl

Module starters vaststellen

INTRO [Q991]: We stellen eerst een aantal vragen om erachter te komen of u de afgelopen jaren starter op de woningmarkt was of dat nog bent.

VRAAG 1: Leeftijd	OPEN [MIN 18 – MAX 31]
Wat is uw leeftijd?	

VRAAG 2: INSCHRIJVING	Single Coded
Woont u in de gemeente Hillegom of Lisse?	
1. Ja, in Hillegom	
2. Nee, in Lisse	
3. Nee	GOTO 999

VRAAG 2: TYPEWONINGNU	Single Coded
In wat voor type woning woont u nu?	
1. Zelfstandige huurwoning, bijvoorbeeld in een vrijstaande woning, een rijtjeshuis, een appartement of een woning met bedrijf.	

2. Zelfstandige koopwoning, bijvoorbeeld in een vrijstaande woning, een rijtjeshuis, een appartement of een woning met bedrijf.	
3. Onzelfstandig, bijvoorbeeld in een kamer(s) in een studentenhuis of bij een hospita of in een verhuurpand.	

VRAAG 3: WONEIG	Single Coded IF [Q2,3]
Woont u in een koopwoning of in een huurwoning?	
1. Koopwoning	
2. Huurwoning	

VRAAG 4: WONINST	Single Coded IF [Q3,2 \ Q2,1]
Van wie huurt u en/of uw partner deze woning?	
1: Woningbouwcorporatie	
2: Belegger of een makelaar	
3: Particulier persoon	
4: Overig	

VRAAG 5: HUURPR1	OPEN: IF [Q3,2 \ Q2,1]
Hoeveel bedraagt de totale kale huur per maand? *De kale huur is de huur exclusief servicekosten, gas, water, elektra, internet, gemeentelijke heffingen en toeslagen.*	

VRAAG 6: SAMENSTADRNU	Single Coded
Wat is de samenstelling van het huishouden op het huidige adres?	
1: Alleenstaande	
2: Een echtpaar of vaste partners zonder thuiswonende kinderen	
3: Een echtpaar of vaste partners met thuiswonende kind(eren)	
4: Een echtpaar of vaste partners met één of meer anderen	
5: Eén ouder met één of meer thuiswonende kinderen	
6: Een andere samenstelling	

VRAAG 7: POSHUISHNU	Single Coded
Wat is uw positie in huis?	
1: Hoofdbewoner (iemand die eigenaar of hoofdhuurder is volgens contracten)	
2: Partner hoofdbewoner	
3: Kind van hoofdbewoner en/of partner	GOTO 9935
4: Overige relaties (inwonende familie, vrienden, huurder)	GOTO 9935

VRAAG 8: VERHUISD	Single Coded
Bent u tussen 1 januari 2015 en 1 januari 2019 verhuisd in of naar Hillegom of Lisse?	
1. Ja	
2. Nee	GOTO 9935

VRAAG 9: ZELFST	Single Coded
Onder zelfstandig wonen bedoelen we hoofdbewoner zijn van een huis, appartement of flat met eigen voorzieningen (keuken, badkamer) die niet met leden van een ander huishouden worden gedeeld.	
1. Ja	
2. Nee	

VRAAG 10: KOOPHUUR	Single Coded IF [Q9,1]
Was deze zelfstandige woning een huurwoning of koopwoning?	
1. Huurwoning	
2. Koopwoning	

VRAAG 11: GEKOCHT	Single Coded IF [Q9,2]
Heeft u tussen 1 januari 2015 en 1 januari 2019 voor het eerst een huis gekocht in Hillegom of Lisse?	
1. Ja	
2. Nee	GOTO 9935

Module verleden zoekgedrag

INTRO [Q9920]: De volgende vragen betreffen uw zoekgedrag om aan uw eerste zelfstandige huurwoning/ koopwoning te komen.

*IF [Q10, 1]: Eerste zelfstandige huurwoning

*IF[Q10, 2\Q11,1]: Koopwoning

VRAAG 12: REDVERH	MULTI CODED
Wat was de reden dat u naar uw *eerste zelfstandige huurwoning/ koopwoning bent verhuisd? *Meerdere antwoorden mogelijk*	
1: Ik ging zelfstandig wonen	
2: Ik ging samenwonen of trouwen	
3: Ik ging scheiden of beëindigde mijn relatie	
4: Ik wilde een grotere woning	
5: Voor studie of werk	
6: Om een financiële reden	
7: Vanwege mijn gezondheid of behoefte aan zorg	
8: Omdat mijn vorige woning niet (meer) beviel	
9: Vanwege de woonomgeving of buurt van de woning	
10: Omdat ik dichter bij familie, vrienden of kennissen wilde wonen	
11: Andere reden, namelijk	

VRAAG 13: DOORORG	MUTLI CODED
Welke acties waren voor u doorslaggevend om aan uw *eerste zelfstandige huurwoning/ koopwoning te komen? *Meerdere antwoorden mogelijk*	

1: Zoeken via een woningbouwcorporatie
2: Zoeken via een organisatie voor studentenhuisvesting
3: Zoeken via een makelaar
4: Inschrijven voor bouwkavels of nieuwbouwwoningen
5: Inschrijven voor een Koopstarterslening bij de gemeente
6: Intensief advertenties in de (woon-)krant of tijdschrift lezen
7: Oproep plaatsten op sociale media
8: Zoeken op huizensites zoals Funda
9: Op een andere manier op het internet zoeken
10: Familie en kennissen inschakelen
11: Rondkijken, -rijden of - bellen
12: Geen van deze

*****Zoekgedrag naar huurwoning****

VRAAG 14: REDHUUR	SINGLE CODED IF [Q10,1]
Om welke reden(en) heeft u voor een huurwoning gekozen en niet voor een koopwoning?	
1: Kopen was financieel niet mogelijk	
2: Ik vond kopen financieel een te groot risico	
3: Ik kwam niet in aanmerking voor een koopstartersregeling	
4: Huren was goedkoper	
5: Ik wilde geen zorgen hebben over het onderhoud van de woning	
6: Ik wilde makkelijk weer kunnen verhuizen	
7: Vanwege mijn leeftijd (te jong / te oud)	
8: Andere reden, namelijk:	

VRAAG 15: REDKOP	SINGLE CODED IF [Q14,1]
Waarom was kopen financieel niet mogelijk voor u?	
1: Mijn inkomen was te laag	
2: Mijn inkomen was te onzeker	
3: Ik had schulden of een negatieve BKR-registratie	
4: Ik had onvoldoende eigen geld om de aankoopkosten of verbouwing te betalen	
5: Andere reden, namelijk:	

VRAAG 16: WONINGCOR	Single Coded IF [Q10,1]
Verhuisde u naar een woning van een woningbouwcorporatie?	
1. Ja	
2. Nee	

VRAAG 17: WONCORP	SINGLE CODED IF [Q10,1]
Waarom was kopen financieel niet mogelijk voor u?	
1. Ja	
2. Nee	GOTO 9935
3. Weet niet	GOTO 9935

VRAAG 18: INSCHR	OPEN: IF [Q17,1]
Hoe lang stond u toen ingeschreven? *Stond u ingeschreven bij meerdere organisaties, dan gaat het om de langste inschrijving.*	
……0-400 MAANDEN	

INTRO [Q9927]: De volgende vragen gaan over de periode dat u ingeschreven stond voor een woning van een woningbouwcorporatie IF [Q17,1]

VRAAG 19: REAGEER	OPEN: IF [Q17,1]
Hoeveel keer heeft u op een woning van een woningbouwcorporatie gereageerd voordat u een woning kreeg?	

VRAAG 20: UITGEN	OPEN: IF [Q19 > 0]
Hoeveel keer bent u toen uitgenodigd om een woning te bezichtigen?	

VRAAG 21: BEZ	OPEN: IF [Q20 > 0]
Hoeveel keer heeft u toen een woning bezichtigd?	

VRAAG 22: WEIG	SINGLE CODED IF [Q17,1]
Heeft u in deze periode weleens een woning van een woningbouwcorporatie geweigerd?	
1. Ja	
2. Nee	GOTO 9935
3. Weet niet	GOTO 9935

VRAAG 23: AANTWEIG	OPEN: IF [Q22,1]
Hoe vaak heeft u toen een woning geweigerd?	
1-99 keer	

VRAAG 24: REDWEIG	SINGLE CODED IF [Q22,1]
Wat was de belangrijkste reden om een woning te weigeren?	
1: Ik kon of wilde op dat moment niet verhuizen	
2: De woning voldeed niet aan mijn wensen	
3: Ik wilde wachten op iets beters / mijn opgebouwde wachttijd niet verliezen	
4: Vanwege de buurt	
5: Mijn inkomen was (op dat moment) te hoog	
6: Andere reden, namelijk	

*******Zoekgedrag naar koopwoning******

VRAAG 25: REDKOOP	MULTI CODED IF [Q10,2 \ Q11,1]

Om welke reden koos u voor een koopwoning en niet voor een huurwoning (particulier of van een woningbouwcorporatie)? *Meerdere antwoorden mogelijk*
1: Kopen was goedkoper
2: Om te kunnen investeren in de toekomst / eigen bezit
3: Meer keus in woningen
4: Meer keus in woonomgeving
5: Eigen baas te kunnen zijn / zelf besluiten wat u met de woning doet
6: Ik dacht dat ik niet in aanmerking kwam voor het huren van een woningbouwcorporatie
7: Ik wilde niet in een woning van een woningbouwcorporatie wonen
8: Ik stond niet (lang genoeg) ingeschreven voor een woning van een woningbouwcorporatie
9: Ik had snel een woning nodig
10: Andere reden

VRAAG 26: KOOPPR	OPEN: IF [Q10,2\Q11,1]
Kunt u aangeven voor welke prijs u en/of uw partner de woning willen kopen? *Gaat u de woning zelf bouwen of laten bouwen? Dan gaat het om de aankoopprijs van de grond en de bouwkosten. De prijs van weilanden, landbouwgrond of kassen moet u hierbij niet meerekenen. De prijs van de winkel of bedrijfsruimte moet u hierbij meerekenen).* *Het gaat om het aankoopbedrag en niet om het geleende bedrag.*	
……euro	

BLOCK*

VRAAG 27: KOOPREG	SINGLE CODED IF [Q10,2 \ Q11,1]
Is voor deze woning gebruik gemaakt van de Koopstartersregeling van de gemeente Hillegom of Lisse?	
1. Ja	
2. Nee	
3. Weet niet	

VRAAG 28: REDNIET	SINGLE CODED IF [Q27,2]
Waarom niet?	
1. Ik wist niet van het bestaan af	
2. Ik kwam niet in aanmerking omdat:	
3. Anders, namelijk	

VRAAG 29: REDWEL	SINGLE CODED IF [Q27,1]
Hoe belangrijk was de Koopstartersregeling van de gemeente Hillegom of Lisse bij het kopen van deze woning op een schaal van vijf? *1= Helemaal niet belangrijk - 5= Heel erg belangrijk*	
1: Helemaal niet belangrijk	
2: Niet echt belangrijk	
3: Neutraal	

4: Best wel belangrijk
5: Heel erg belangrijk
6: Andere reden, namelijk

ENDBLOCK

VRAAG 9935: WONINGZ	SINGLE CODED
Bent u nu op zoek naar een woning in gemeente Hillegom of Lisse?	
1. Ja	
2. Nee	GOTO 9960

*IF [Q7,3,4 & Q9935,2] *GOTO 999

*IF [Q8,2 & Q9935,2] *GOTO 999

*IF [Q11,2 & Q9935,2] *GOTO 999

*IF [Q9935,2] *GOTO 9960

VRAAG 30: ZELFSTNU
Bent u op zoek naar uw eerste zelfstandige woning in Hillegom of Lisse? *Onder zelfstandig wonen bedoelen we hoofdbewoner zijn van een huis, appartement of flat met eigen voorzieningen (keuken, badkamer) die niet met leden van een ander huishouden worden gedeeld.*
1. Ja
2. Nee

VRAAG 31: KOOP	SINGLE CODED IF [Q30,2]
Bent u op zoek naar een koopwoning in Hillegom of Lisse?	
1. Ja	
2. Nee	GOTO 9960

*IF [Q7,3,4 & Q28,2] *GOTO 999

*IF [Q8,2 & Q28,2] *GOTO 999

*IF [Q11,2 & Q28,2] *GOTO 999

*IF [Q31,2] *GOTO 9960

Module huidig zoekgedrag

INTRO [Q9936]: De volgende vragen betreffen uw acties om aan een woning te komen.

VRAAG 32: REDVERH1	MULTI CODED
Wat is de reden dat u een woning zoekt en wilt verhuizen? *Meerdere antwoorden mogelijk*	
1: Zelfstandig gaan wonen	
2: Huwelijk of samenwonen	
3: Scheiding of beëindiging relatie	

4: Groter wonen
5: Voor studie of werk
6: Financiële reden
7: Gezondheid of behoefte aan zorg
8: Een bepaald soort woning
9: De woonomgeving of buurt
10: Omdat u dichter bij familie, vrienden of kennissen wil wonen
11: Andere reden, namelijk

VRAAG 33: VOORKEUR	SINGLE CODED
Heeft u en/of uw partner een voorkeur voor deze gemeente?	
1. 1: Ja, deze woonplaats	
2. Nee, een andere woonplaats is ook goed	

VRAAG 34: DOORSLORG	MUTLI CODED
Wat is volgens u doorslaggevend om aan een woning te komen? *Meerdere antwoorden mogelijk*	
1: Zoeken via een woningbouwcorporatie	
2: Zoeken via een organisatie voor studentenhuisvesting	
3: Zoeken via een makelaar	
4: Inschrijven voor bouwkavels of nieuwbouwwoningen	
5: Inschrijven voor een Koopstarterslening bij de gemeente	
6: Intensief advertenties in de (woon-)krant of tijdschrift lezen	
7: Oproep plaatsten op sociale media	
8: Zoeken op huizensites zoals Funda	
9: Op een andere manier op het internet zoeken	
10: Familie en kennissen inschakelen	
11: Rondkijken, -rijden of - bellen	
12: Geen van deze	

VRAAG 35: HUURKOOP1	SINGLE CODED
Wilt u huren of kopen?	
1. Huren	
2. Kopen	GOTO 45

VRAAG 36: TOTHUUR	OPEN
Welk bedrag wilt/kunt u maximaal aan totale kale huur betalen? *De kale huur is de huur exclusief servicekosten, gas, water, elektra, internet, gemeentelijke heffingen en toeslagen. Het gaat om het bedrag dat per maand aan de eigenaar of verhuurder betaalt.*	
….euro	

VRAAG 37: REDHUUR1	MUTLI CODED IF [Q35,1]
Om welke reden(en) kiest u voor een huurwoning en niet voor een koopwoning? *Meerdere antwoorden mogelijk*	
1: Kopen is financieel niet mogelijk	
2: Ik vind kopen financieel een te groot risico	

3: Huren is goedkoper
4: Ik wil geen zorgen hebben over het onderhoud van de woning
5: Ik wil makkelijk weer kunnen verhuizen
6: Vanwege mijn leeftijd (te jong / te oud)
7: Andere reden, namelijk:

VRAAG 38: REDKOOP1	MUTLI CODED IF [Q35,1 & Q37,1]
Waarom is kopen financieel niet mogelijk voor u? *Meerdere antwoorden mogelijk*	
1: Mijn inkomen is te laag	
2: Mijn inkomen is te onzeker	
3: Ik heb schulden of een negatieve BKR-registratie	
4: Ik heb onvoldoende eigen geld om de aankoopkosten of verbouwing te betalen	
5: Andere reden, namelijk:	

VRAAG 39: INCHRWONCOR	SINGLE CODED IF [Q35,1]
Staat u ingeschreven voor een woning van een woningbouwcorporatie?	
1. Ja	
2. Nee	GOTO 9960

VRAAG 40: INCHRTERM	OPEN: IF [Q39,1]
Hoe lang staat u ingeschreven? Staat u ingeschreven bij meerdere organisaties, dan gaat het om de langste inschrijving.	
……..Maanden	

INTRO [Q9952]: De volgende vragen gaan over de periode dat u ingeschreven staat voor een woning van een woningbouwcorporatie. IF [Q39,1]

VRAAG 41: WONGAANB	MUTLI CODED IF [Q39,1]
Hoe vaak bekeek u de afgelopen 4 jaar het woningaanbod?	
1: Dagelijks	
2: Wekelijks	
3: Maandelijks	
4: Halfjaarlijks	

VRAAG 42: AANTREACT	OPEN IF [Q35,1]
Hoeveel keren heeft u in de afgelopen 4 jaar op een woning gereageerd?	

VRAAG 43: AANUITN	OPEN IF [Q35,1]
Hoeveel keren bent u in de afgelopen 4 jaar uitgenodigd om een woning te bezichtigen?	

VRAAG 44: AANBEZ	OPEN IF [Q35,1]
Hoeveel keren heeft u in de afgelopen 4 jaar een woning bezichtigd?	

VRAAG 45: WONWEIG	SINGLE CODED IF [Q35,1]
Heeft u in de afgelopen 4 jaar weleens een woning geweigerd?	
1. Ja	
2. Nee	GOTO 9960

VRAAG 46: AANTWEIG1	OPEN IF [Q35,1]
Hoeveel keren heeft u een woning geweigerd?	

VRAAG 47: REDWEIG1	SINGLE CODED IF [Q35,1]
Wat was de belangrijkste reden om een woning te weigeren?	
1: Ik kon of wilde op dat moment niet verhuizen	
2: De woning voldeed niet aan mijn wensen	
3: Ik wilde wachten op iets beters / mijn opgebouwde wachttijd niet verliezen	
4: Vanwege de buurt	
5: Mijn inkomen was (op dat moment) te hoog	
6: Mijn inkomen was (op dat moment) te laag	
7: Andere reden, namelijk:	

VRAAG 48: REDKOOPWONF	MULTI CODED IF [Q35,2]
Om welke reden(en) kiest u voor een koopwoning en niet voor een huurwoning? *Meerdere antwoorden mogelijk*	
1: Kopen is goedkoper	
2: Om te kunnen investeren in de toekomst / eigen bezit	
3: Meer keus in woningen	
4: Meer keus in woonomgeving	
5: Eigen baas te kunnen zijn / zelf besluiten wat u met de woning doet	
6: Zelf de woning te kunnen onderhouden	
7: Andere reden, namelijk:	

VRAAG 49: KOOPPRIJS	OPEN: IF [Q35,2]
Kunt u aangeven voor welke prijs u en/of uw partner de woning willen kopen? *Gaat u de woning zelf bouwen of laten bouwen? Dan gaat het om de aankoopprijs van de grond en de bouwkosten. De prijs van weilanden, landbouwgrond of kassen moet u hierbij niet meerekenen. De prijs van de winkel of bedrijfsruimte moet u hierbij meerekenen).* *Het gaat om het aankoopbedrag en niet om het geleende bedrag.*	
….euro	

VRAAG 50: KOOPREGGEM	SINGLE CODED IF [Q35,2]
Wilt u voor deze woning gebruik maken van de Koopstartersregeling van de gemeente Hillegom of Lisse?	
1. Ja	

2. Nee, omdat
3. Weet ik niet

VRAAG 51: BELKOOPST	SINGLE CODED IF [Q35,2]
Hoe belangrijk is de Koopstartersregeling van de gemeente Hillegom of Lisse op een schaal van vijf? *1= Helemaal niet belangrijk - 5= Heel erg belangrijk*	
1: Helemaal niet belangrijk	
2: Niet echt belangrijk	
3: Neutraal	
4: Best wel belangrijk	
5: Heel erg belangrijk	
6: Andere reden, namelijk	

Q 9960: We zijn bijna klaar met de vragenlijst. We hebben nog een paar laatste vragen.

Module einde

INTRO [Q9960]: We zijn bijna klaar met de vragenlijst. We hebben nog een paar laatste vragen.

VRAAG 52: GESL	SINGLE CODED IF
Wat is uw geslacht?	
1: Man	
2: Vrouw	
3: Anders	
4: Wil ik niet zeggen	

VRAAG 53: INKOMEN	SINGLE CODED IF
Wat is uw huidige bruto jaarsalaris *Het bruto jaarsalaris is uw jaarinkomen voor belastingen plus vakantietoeslag.*	
1: Minder dan 20.000	
2: 20.000 tot 30.000	
3: 30.000 tot 40.000	
4: 40.000 tot 50.000	
5: Meer dan 50.000	

VRAAG 54: GEMHULP	OPEN
Hoe kan de gemeente starters beter helpen bij het vinden of kopen van een passende huur- of koopwoning?	

VRAAG 55: CONTACT	MULTI CODED
Mogen wij contact met u opnemen voor een toelichting op uw antwoorden? Vermeld dan hier uw e-mailadres of telefoonnummer.	
1. E-mail:	
2. Telefoonnummer:	

VRAAG 56: CADEAU	MULTI CODED
Wilt u in aanmerking komen voor een tegoedbon ter waarde van € 25? Vul dan hier uw naam en e-mailadres of telefoonnummer in.	
1: Naam:	
2: E-mail	
3: Telefoonnummer	

END: Dit waren alle vragen. Hartelijk dank voor uw deelname!

QUESTION 999: Deze vragenlijst is bedoeld voor personen woonachtig in de gemeente Hillegom en Lisse. Omdat u niet in de gemeente Hillegom of Lisse woont, komt u niet in aanmerking voor dit onderzoek. We willen u hartelijk bedanken voor de interesse.

Labyrinth Onderzoek & Advies

Labyrinth is een full-service onderzoeks- en adviesbureau dat bestaat uit een uitstekend op elkaar ingespeeld team van specialisten met ruime ervaring op diverse onderzoeksterreinen. Zo is Labyrinth actief binnen verschillende maatschappelijke werkvelden, zoals diversiteit, migratie, integratie, leefbaarheid, sociale veiligheid, wonen, zorg & welzijn, arbeidsmarkt en jeugd. Labyrinth weet hierbij als geen ander iedereen te bereiken, ongeacht taal, achtergrond en sociaaleconomische status. Niet praten óver hen, maar mét hen, is daarbij de visie.