

Slimmer Kopen®

Volkshuisvestelijke en financiële effecten



In opdracht van
Stichting Trudo

Datum
17 september 2025

Auteurs
ABF Research en Ortec Finance

Kenmerk
r2025-0011TKL

Slimmer Kopen® is een geregistreerd trademark. Waar de naam in het rapport gebruikt is, is omwille van de leesbaarheid het ® logo niet vermeld. Slimmer Kopen® dient echter ook daar als merknaam beschouwd te worden.



ABF Research
Verwersdijk 8, 2611 NH Delft
+31 (0) 15 27 99 300 • info@abf.nl • www.abfresearch.nl

Copyright ABF Research 2025 De informatie in dit rapport is met de grootste zorg samengesteld. ABF Research aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten, onnauwkeurigheden of onvolledigheden. Het gebruik van (onderdelen van) dit rapport is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld

Inhoudsopgave

	Samenvatting	4
01	Inleiding	9
1.1	Achtergrond	10
1.2	Wat is Slimmer Kopen?	10
1.3	Leeswijzer	11
02	Beschikbaarheid en betaalbaarheid	13
2.1	Aanbod van koopwoningen	14
2.2	Vraag naar koop en huur	18
2.3	Woningbehoefte 2025-2030	21
03	Emancipatie bewoners	24
3.1	Kenmerken bij aanvang	25
3.2	Ontwikkeling over de tijd	33
04	Leefbaarheid	44
4.1	Leefbaarometer	45
4.2	Overlastmeldingen	50
05	Financiële resultaten van 25 jaar Slimmer Kopen	52
5.1	Inkomsten en kortingen bij de eerste verkopen	54
5.2	Winstdeling bij doorverkoop	56
06	Slimmer Kopen in een risicocontext	58
6.1	Risico's in begroting	59
6.2	Het effect van bijsturen in geval van slecht weer	61
6.3	Andere risico's wanneer Slimmer Kopen stopt	62
	Bijlagen	65



Samenvatting

Het kopen van een woning biedt verschillende voordelen. Zo zorgt eigenwoningbezit doorgaans voor meer zekerheid over de woonlasten, die op de lange termijn vaak ook lager uitvallen dan bij huren. Daarnaast bouwen huiseigenaren vermogen op door hypotheekaflossing en profiteren zij, zeker in de laatste jaren, aanzienlijk van stijgende woningprijzen. Onderzoek toont bovendien aan dat eigenaar-bewoners vaak meer betrokken zijn bij hun woonomgeving, wat positieve effecten kan hebben op sociale cohesie en leefbaarheid in buurten. Voor huishoudens met een laag of middeninkomen is het kopen van een woning echter lang niet altijd mogelijk, en deze financiële drempel lijkt alleen maar hoger te worden. Dit leidt tot een groeiende kloof tussen huurders en kopers in de samenleving.

Tegen deze achtergrond introduceerde woningcorporatie Trudo in 2000 het concept Slimmer Kopen. Met deze regeling verkoopt de corporatie woningen onder bepaalde voorwaarden met korting aan particuliere huishoudens, waardoor ook mensen met een relatief laag inkomen de kans krijgen om een eigen woning te kopen. Bij een eventuele verkoop behoudt de corporatie het eerste recht van terugkoop, zodat de woning binnen het betaalbare segment behouden blijft. Nu de regeling 25 jaar bestaat, is de betaalbaarheid van wonen nog altijd een zeer urgent maatschappelijk vraagstuk. Kortom: een passend moment om terug te kijken op een kwart eeuw Slimmer Kopen en de impact die deze regeling heeft gehad.

In dit rapport is gekeken in hoeverre Slimmer Kopen bijdraagt aan de drie 'volkshuisvestelijke' doelstellingen en de financiële doelstelling die Trudo heeft geformuleerd. Hieronder volgt een samenvatting van de belangrijkste bevindingen per doelstelling.

1. Beschikbaarheid en betaalbaarheid

Om te beoordelen in hoeverre Slimmer Kopen bijdraagt aan de beschikbaarheid en betaalbaarheid van koopwoningen, is gekeken naar zowel de vraag als het aanbod van (koop)woningen in de MRE.

Grote vraag naar betaalbare koop

Voor de vraaganalyse is gebruikgemaakt van het WoonOnderzoek Nederland (WoON) 2024¹. We hebben gekeken naar het gewenste eigendomstype en de prijsklasse van woningzoekenden in de MRE. Circa 60% van alle woningzoekenden heeft een voorkeur voor koop en dus 40% voor huur. Binnen de koopsector is de vraag redelijk gelijk verdeeld over prijsklassen; ongeveer de helft zoekt een woning tot € 355.000, goed voor 30% van alle woningzoekenden. 12% van de totale groep woningzoekenden zoekt specifiek in het koopsegment tot € 280.000. Binnen de huursector richt de

¹ Het WoON is een grootschalige, driejaarlijkse representatieve enquête die wordt uitgevoerd door CBS en het ministerie van VRO. Aan het WoON 2024 hebben ca. 41.000 respondenten deelgenomen.

vraag zich vooral op sociale huur: een kwart van alle woningzoekenden zoekt in dit segment. Daarmee is de vraag naar betaalbare koop in de MRE groter dan de vraag naar sociale huur. Uit het woningmarktmodel Socrates van ABF blijkt dat ook in de komende jaren er een grote behoefte is aan goedkope en betaalbare koopwoningen in de MRE en Eindhoven.

Beperkt aanbod van betaalbare koop

Voor het aanbod is gekeken naar transacties van bestaande koopwoningen en naar opgeleverde nieuwbouwkoopwoningen, in de MRE en specifiek in Eindhoven. Het aanbod in de lagere prijsklassen is de afgelopen tien jaar sterk teruggelopen. In Eindhoven daalde het aandeel verkopen tot € 250.000 van bijna 80% tijdens de kredietcrisis naar slechts 13% in 2024. Ook het segment tussen € 250.000 en € 350.000 is fors gekrompen, waardoor koopwoningen ook voor (lage) middeninkomens vaak onbereikbaar zijn.

Belangrijke rol Slimmer Kopen

De rol van Slimmer Kopen in de beschikbaarheid en betaalbaarheid van koopwoningen is in de afgelopen jaren aanzienlijk gegroeid. Waar het aandeel Slimmer Kopen-woningen binnen het totaal aantal verkopen in het goedkope en betaalbare segment tot 2018 nog relatief beperkt en stabiel was, zette vanaf 2020 een duidelijke opwaartse trend in. In 2023 bestond bijna 70% van alle transacties tot € 250.000 in Eindhoven uit Slimmer Kopen-woningen; in de prijsklasse tot € 350.000 bedroeg dit 35%. Deze groei is vooral het gevolg van de sterke daling in het reguliere aanbod van betaalbare koopwoningen, terwijl het absolute aanbod van Slimmer Kopen-woningen grotendeels stabiel bleef.

De grote vraag naar goedkope en betaalbare koopwoningen en het afnemende aanbod in die prijsklassen laten zien dat Slimmer Kopen ook in de komende jaren een belangrijke bijdrage kan leveren aan de beschikbaarheid en betaalbaarheid in de koopsector.

2. Emancipatie van bewoners

De tweede doelstelling van Slimmer Kopen is het bevorderen van de emancipatie van bewoners, oftewel de ontwikkeling van huishoudens in de tijd. In dit rapport is gekeken naar verhuisgedrag, relatie- en gezinsvorming, inkomensgroei en vermogensopbouw in de jaren na aankoop van de woning. Voor deze analyses is gebruikgemaakt van CBS-microdata, die inzicht bieden in wie de bewoners van Slimmer Kopen-woningen zijn en welke huishoudens- en woningkenmerken zij hebben.

Kenmerken bij aankoop van de woning

Ten eerste is gekeken naar de huishoudens- en woningkenmerken van Slimmer Kopers, uitgesplitst naar het aankoopjaar van de woning. Dit betreft nog geen longitudinale analyse waarin personen door de tijd worden gevolgd, maar een vergelijking tussen verschillende 'cohorten' Slimmer Kopers. In de loop der jaren blijken Slimmer Kopers bij het betrekken van hun woning steeds vaker 25 tot 34 jaar oud te zijn, vaker alleenstaand en gemiddeld een hoger inkomen te hebben. Dit laatste hangt mogelijk

(deels) samen met het afgenomen koopaanbod voor (lage) middeninkomens in de MRE-regio, waardoor huishoudens met een iets hoger inkomen vaker kiezen voor Slimmer Kopen. Ook zouden aangescherpte hypotheekregels voor met name lage inkomens een rol kunnen spelen.

Ontwikkeling over de tijd

Ten tweede is in een longitudinale analyse onderzocht hoe Slimmer Kopers zich in de drie, vijf en zeven jaren na aankoop ontwikkelen. Hun ontwikkeling is vergeleken met die van corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters. Uit de resultaten blijkt dat Slimmer Kopers aanzienlijk hebben geprofiteerd van de prijsstijgingen op de woningmarkt in de afgelopen jaren. Zij bouwen via hun woning veel meer vermogen op dan huurders, maar iets minder dan reguliere koopstarters, omdat zij de waardeontwikkeling van hun woning delen met de corporatie.

Ondanks dit verschil verhuizen Slimmer Kopers en reguliere koopstarters ongeveer even vaak en stromen zij in gelijke mate door naar een volgende koopwoning. Het delen van de positieve waardeontwikkeling met de corporatie lijkt dus geen belemmering te zijn voor doorstroming. Huurders verhuizen daarentegen aanzienlijk vaker, met name private huurders, mogelijk vanwege hogere woonlasten. Alleenstaande private huurders gaan relatief vaak samenwonen, wat ook leidt tot een sterke groei van het huishoudensinkomen.

Slimmer Kopen als vangnet in crisistijd

Er is ook gekeken naar huishoudens die hun woning in 2008/2009 kochten. In crisistijd blijkt Slimmer Kopen een belangrijk vangnet: Slimmer Kopers lopen minder snel het risico “onder water” te staan bij dalende woningprijzen dan reguliere kopers. Hoewel op korte termijn geen prijsdaling wordt verwacht, blijft dit een potentieel waardevol voordeel voor bewoners van Slimmer Kopen.

3. Leefbaarheid

De laatste volkshuisvestelijk doelstelling van Slimmer Kopen is het bevorderen van de leefbaarheid in buurten en wijken. In dit onderzoek is gekeken naar de effecten van Slimmer Kopen op leefbaarheid vanuit twee invalshoeken.

1. Invloed op buurniveau

Ten eerste is gekeken naar de relatie tussen het aandeel via Slimmer Kopen verkochte woningen in Eindhovense buurten en de samenstelling van die buurten. In buurten waar relatief vaak woningen via Slimmer Kopen zijn verkocht neemt het aandeel corporatiewoningen en het aandeel huishoudens met een laag inkomen af. Ook de leefbaarheidsscore volgens de Leefbaarometer, die deels samenhangt met de eigendomsverhoudingen in de woningvoorraad, is verbeterd in buurten waar relatief veel woningen zijn verkocht via Slimmer Kopen.



Hoewel alle genoemde verbanden statistisch significant zijn, is de sterkte van deze verbanden relatief beperkt. Slimmer Kopen kan dus in potentie bijdragen aan een verbetering van de leefbaarheid in buurten, maar er zijn relatief veel verkopen nodig om de samenstelling en leefbaarheid van buurten merkbaar te veranderen. Bovendien spelen tal van andere factoren een rol bij leefbaarheid en de samenstelling van buurten.

2. Invloed op woningniveau

Ten tweede is gekeken naar overlastmeldingen over Slimmer Kopers en huurders, zoals geregistreerd bij Trudo. Hierbij gaat het expliciet om meldingen over bewoners, niet om wie de melding heeft gedaan. Uit de analyses blijkt dat er in de periode 2020-2024 vaker overlastmeldingen zijn gedaan over huurders dan over Slimmer Kopers, vooral over hinderlijk gedrag, geluidsoverlast en drugs. Ook meldingen over verwaarlozing van de woning en/of tuin komen vaker voor bij huurders dan bij Slimmer Kopers. Dit laatste is niet verrassend, omdat verwaarlozing kan leiden tot waardevermindering van de woning, hetgeen bij Slimmer Kopers voornamelijk voor eigen rekening is.

Conclusie

Slimmer Kopen kan bijdragen aan een betere leefbaarheid, vooral op klein schaalniveau: Slimmer Kopers lijken minder vaak overlast te veroorzaken dan sociale huurders voor de omwonenden. Voor effecten op groter schaalniveau (hele buurten / wijken) zijn relatief veel verkopen nodig om een merkbare verandering te bewerkstelligen en spelen ook vele andere factoren ook een rol.

4. Financiële resultaten

Het eerste deel van de financiële analyse kijkt naar de historische resultaten van Slimmer Kopen.

Inkomsten als gevolg van Slimmer Kopen

Trudo heeft de afgelopen jaren meer dan 600 miljoen euro beschikbaar gemaakt voor de volkshuisvesting met Slimmer Kopen. Dit kent twee belangrijke oorzaken:

- Het (relatief) grote aantal woningen dat is verkocht, meer dan 4.000 woningen, waarvan een groot aantal (meermaals) ook terug- en wederverkocht is.
- De stijging van de huizenprijzen in Eindhoven. Tussen 2000 en 2024 is de lokale huizenprijsindex gestegen van 100% in 2000 naar 280% in 2024. De verkoopprijzen (na korting) bleven lang stabiel, tussen de 100.000 en 125.000 euro, na aftrek van korting van rond de 50.000 euro. De huizenprijsstijgingen van de afgelopen jaren hebben deze verkoopprijzen onmogelijk gemaakt. Inmiddels liggen kortingen rond de 100.000 per woning en de verkoopprijzen boven de 200.000.

Opbrengsten bij doorverkoop

Wanneer Trudo een woning terugkoopt, dan wordt de tijdelijke korting verrekend en wordt de winst of het verlies gedeeld volgens de fair value verhouding. De afgelopen jaren is er in één jaar een gemiddeld verlies te zien, als gevolg van een daling van de huizenprijzen in de nasleep van de financiële

crisis van 2008 tot en met 2013. In alle andere jaren was er een bescheiden winst als het gevolg van terug- en doorverkoop. Het Slimmer Kopen product heeft zich daarmee bewezen in zowel op- als neergaande markten. De laatste jaren loopt deze winst op als gevolg van de stijgende huizenprijzen in Eindhoven.

5. Slimmer Kopen in een risicocontext

Vervolgens is gekeken wat het risico is van Slimmer Kopen en welke mogelijkheid Slimmer Kopen aan Trudo geeft om bij te sturen.

Bijstuurmogelijkheden

Aw en WSW verwachten van corporaties dat zij hun eigen broek ophouden en bijsturen indien de grenzen van de financiële kengetallen over- of onderschreden worden. Daarbij schroeven corporaties vaak investeringen of onderhoud terug. Voor Trudo bestaat de mogelijkheid om Slimmer Kopen woningen bij terugkoop in de reguliere verkoop aan te bieden. Dit kan fijnmazig en per woning toe besloten worden. Daarbij wordt de korting uit het verleden en de opgebouwde winst in geld omgezet. Het potentiële effect hiervan is zo groot, dat andere bijstuurmaatregelen niet nodig zijn om financiële risico's het hoofd te bieden.

Gevolgen van Stop van Slimmer Kopen

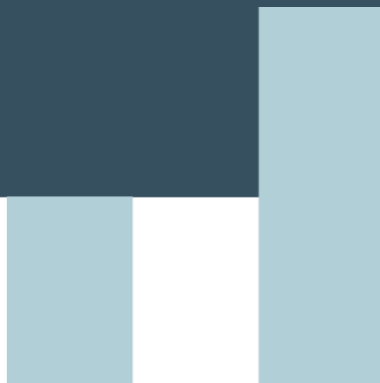
Wanneer Trudo zou stoppen met Slimmer Kopen zien we iets anders gebeuren: de risico's liggen niet meer in de minimale solvabiliteitseis, maar in de ICR. Trudo verandert dan het bedrijfsmodel waarbij een grotere afhankelijk ontstaat van het aantrekken van extra leningen om investeringen te financieren, en wordt zo een 'gewone' corporatie.



01

Inleiding

In dit eerste hoofdstuk schetsen we kort de achtergrond van het onderzoek naar Slimmer Kopen. We geven een overzicht van de aanleiding voor het onderzoek (paragraaf 1.1). Vervolgens beschrijven we wat Slimmer Kopen precies inhoud (paragraaf 1.2). Tot slot volgt een leeswijzer voor de rest van het rapport (paragraaf 1.3).



1.1 Achtergrond

Het kopen van een woning biedt verschillende voordelen ten opzichte van huren. Een belangrijk voordeel betreft de mogelijkheid om de hypotheekrente voor langere tijd vast te zetten. Hierdoor blijven de hypotheeklasten stabiel, terwijl huurprijzen doorgaans jaarlijks worden verhoogd. Voor eigenaar-bewoners betekent dit meer financiële zekerheid en voorspelbaarheid op de lange termijn, en uiteindelijk vaak ook lagere woonlasten.

Daarnaast bouwen huiseigenaren vermogen op door het geleidelijk aflossen van hun hypotheek en profiteren zij vaak van de waarde stijging van hun woning. Met name in de afgelopen jaren zijn de huizenprijzen in Nederland fors gestegen, wat voor veel huishoudens heeft geleid tot aanzienlijke vermogensopbouw. De opgebouwde overwaarde kan onder meer worden aangewend bij de stap naar een grotere of beter passende woning.

Naast financiële voordelen zijn er ook sociale baten verbonden aan eigenwoningbezit. Uit verschillende wetenschappelijke studies blijkt dat huiseigenaren gemiddeld meer betrokken zijn bij hun woonomgeving dan huurders (e.g., Kleinhans & van Ham, 2013). Die betrokkenheid kan bijdragen aan een grotere inzet voor de leefbaarheid, sociale cohesie en veiligheid in buurten.

Voor huishoudens met een lager inkomen is het kopen van een woning echter steeds minder haalbaar geworden. In veel regio's in Nederland zijn betaalbare koopwoningen nauwelijks nog beschikbaar. Om koopwoningen toch bereikbaar te maken voor huishoudens met een kleinere beurs, heeft woningcorporatie Trudo het concept 'Slimmer Kopen' ontwikkeld. De regeling bestaat inmiddels 25 jaar; een mooi moment om terug te blikken en de balans op te maken. In dit rapport wordt gekeken naar zowel de volkshuisvestelijke als financiële effecten van Slimmer Kopen. Voordat we hier dieper op ingaan, leggen we eerst kort uit wat de regeling inhoudt.

1.2 Wat is Slimmer Kopen?

In 2000 introduceerde woningcorporatie Trudo het concept Slimmer Kopen. Binnen dit model worden woningen van de corporatie, onder bepaalde voorwaarden, met korting verkocht aan huishoudens met een relatief laag inkomen. In de afgelopen 25 jaar heeft Trudo zo'n 4.000 woningen via Slimmer Kopen verkocht. Sommige woningen wisselden meerdere keren van eigenaar, terwijl andere al 25 jaar in handen zijn van dezelfde Slimmer Kopers. Trudo is overigens niet de enige aanbieder van Slimmer Kopen. Het concept is via een licentiestructuur beschikbaar, waardoor ook andere woningcorporaties er gebruik van kunnen maken. Daarnaast bestaan er vergelijkbare regelingen onder de noemer 'verkoop onder voorwaarden' (VoV), zoals KoopGarant. Trudo behoort tot de corporaties met de grootste VoV-portefeuilles van Nederland.

Aan de verkoop van de woningen zijn zoals gezegd enkele voorwaarden verbonden, waarvan we de belangrijkste twee benoemen. Ten eerste heeft de corporatie het eerste recht op terugkoop wanneer

de koper besluit de woning weer te verkopen. Na terugkoop kan de corporatie de woning opnieuw aanbieden via Slimmer Kopen of deze bijvoorbeeld inzetten als (sociale) huurwoning. Op deze manier blijft de woning langdurig behouden binnen het betaalbare segment. Ten tweede wordt bij verkoop de eventuele waardeontwikkeling van de woning gedeeld met de corporatie. Vanaf 2025 bedraagt de zogenaamde fair-value verhouding 1:1, wat impliceert dat het aandeel van de waardeontwikkeling voor de corporatie gelijk is aan het verleende kortingspercentage² (zie rekenvoorbeeld hieronder). Kort gezegd: bij waardestijging draagt de koper een deel van de winst af aan de corporatie, maar bij waardedaling deelt de corporatie ook mee in het verlies.

Rekenvoorbeeld: De woning heeft bij aankoop een marktwaarde van €250.000. Met een korting van 25%, oftewel €62.500, betaalt het huishouden €187.500 voor de woning. Bij terugkoop is de marktwaarde gestegen naar €260.000, wat een waardestijging van €10.000 betekent. Trudo heeft recht op 25% van deze winst, oftewel €2.500. Het huishouden ontvangt dan het oorspronkelijke aankoopbedrag plus 75% van de winst terug: €187.500 + €7.500 = €195.000.

1.3 Leeswijzer

Trudo heeft een aantal centrale doelstellingen geformuleerd voor Slimmer Kopen. Deze doelen zijn zowel volkshuisvestelijk als financieel van aard. Aan de volkshuisvestelijke kant moet Slimmer Kopen bijdragen aan: (1) de beschikbaarheid en betaalbaarheid van (koop)woningen; (2) de emancipatie van bewoners, en (3) de leefbaarheid van buurten. Daarnaast is er een financiële doelstelling: Slimmer Kopen moet leiden tot een verruiming van de middelen van Trudo. Voor elke doelstelling is een afzonderlijk hoofdstuk opgesteld. Hieronder volgt een leeswijzer met een overzicht van de inhoud van deze hoofdstukken.

Hoofdstuk 2 – Beschikbaarheid en betaalbaarheid

In dit hoofdstuk gaan we allereerst in op het aanbod van koopwoningen naar prijsklasse binnen de MRE en specifiek in de gemeente Eindhoven. Daarbij worden de ontwikkelingen van de afgelopen twintig jaar geanalyseerd. We kijken hierbij naar transacties van zowel bestaande koopwoningen als nieuwbouwkoopwoningen. Vervolgens komt de vraag naar koop- en huurwoningen binnen de MRE aan bod, uitgesplitst naar prijsklasse en gebaseerd op gegevens uit het WoON 2024-onderzoek onder actief woningzoekenden. Tot slot brengen we de gewenste ontwikkelingen voor de periode 2025–2030 in kaart, zowel voor de MRE als voor Eindhoven afzonderlijk.

Hoofdstuk 3 – Emancipatie van bewoners

In dit hoofdstuk onderzoeken we de kenmerken van huishoudens die gebruikmaken van Slimmer Kopen, zowel op het moment van instroom als in de jaren daarna. We analyseren hoe deze kenmerken

² Daarvoor werd lange tijd gewerkt met een fair value-verhouding van 1:1,5. Dit hield in dat de corporatie recht had op 1,5 keer het kortingspercentage van de waardeontwikkeling. Bij een korting van 20% op de aankoopprijs betekende dit dat de corporatie aanspraak maakte op 30% van de waardeontwikkeling ($20 \times 1,5$).

zich in de afgelopen twintig jaar hebben ontwikkeld. Daarnaast volgen we Slimmer Kopen-bewoners op 3, 5 en 7 jaar na het betrekken van hun woning³. Daarbij kijken we onder meer naar relatie- en gezinsvorming, inkomensontwikkeling en vermogensopbouw. Door het hele hoofdstuk heen vergelijken we de positie van Slimmer Kopers met die van reguliere koopstarters, corporatiehuurders en private huurders.

Hoofdstuk 4 – Leefbaarheid

In dit laatste hoofdstuk onderzoeken we de effecten van Slimmer Kopen op de leefbaarheid. Allereerst kijken we in hoeverre Slimmer Kopen invloed heeft gehad op de samenstelling van de woningvoorraad naar eigendom en op de inkomenspositie van huishoudens in Eindhovense buurten. Vervolgens analyseren we de relatie tussen het aantal via Slimmer Kopen verkochte woningen per buurt en de ontwikkeling van de leefbaarheidsscore volgens de Leefbaarometer. Tot slot gaan we in op het aantal meldingen van overlast over Slimmer Kopen-huishoudens en huurders van Trudo.

Hoofdstuk 5 – Financiële resultaten van 25 jaar Slimmer Kopen

In dit hoofdstuk wordt bekeken wat de financiële resultaten zijn van 25 jaar Slimmer Kopen. Slimmer Kopen is begonnen in een periode van stijgende huizenprijzen, daarna volgde de financiële crisis van 2008 en de afgelopen jaren zijn de huizenprijzen weer gestegen. Wat heeft dat betekend voor de financiële prestaties van Slimmer Kopen en wat heeft dit betekend voor Trudo?

Hoofdstuk 6 – Slimmer Kopen in een risicocontext

In dit laatste hoofdstuk wordt gekeken welke bijdrage Slimmer Kopen kan leveren aan corporaties om risico's te beheersen. Om die vraag te beantwoorden wordt gekeken naar de rol van Slimmer Kopen in het bedrijfsmodel van Trudo, de macro-economische risico's waar Trudo voor staat en de rol die Slimmer Kopen speelt in de mogelijkheid van Trudo om risico's te beheersen. We verkennen ook welke risico's ontstaan als Trudo zou stoppen met het product Slimmer Kopen.

³ Huishoudens zijn tot maximaal zeven jaar na het betrekken van de woning gevolgd. Deze grens is deels arbitrair, maar inhoudelijk en statistisch onderbouwd. Omdat de benodigde data tot en met 2023 loopt, kunnen alleen huishoudens die uiterlijk in 2016 zijn ingestroomd over de volle zeven jaar worden gevolgd. Hoe verder we vooruitkijken, hoe kleiner de groep wordt. Een langere horizon zou ons beperken tot huishoudens die tijdens of vlak voor de crisis een woning kochten, wat de resultaten kan vertekenen.

02

Beschikbaarheid en betaalbaarheid

In dit hoofdstuk richten we ons op een van de kernambities van Slimmer Kopen: het bevorderen van de beschikbaarheid en betaalbaarheid van koopwoningen. Daarvoor kijken we eerst naar de ontwikkeling van het aanbod van bestaande en nieuwe koopwoningen per prijsklasse sinds 2005 (paragraaf 2.1). Daarna kijken we naar de vraag naar koop- en huurwoningen per segment (paragraaf 2.2). Als laatste brengen we de gewenste ontwikkelingen in de periode 2025–2030 binnen de MRE en Eindhoven in kaart (paragraaf 2.3).



2.1 Aanbod van koopwoningen

Het aanbod van koopwoningen bestaat uit bestaande koopwoningen en nieuwbouwkoopwoningen. Voor de bestaande koopwoningen brengen we de ontwikkeling van het aanbod per prijsklasse in beeld op basis van transactiedata van het Kadaster. Deze data omvat alle aankopen door particuliere kopers⁴ van bestaande woningen. Voor de nieuwbouwkoopwoningen doen we dat op basis van de WOZ-waarde. Van nieuwbouw weten we niet wat de verkoopprijs is. Uit eerder onderzoek weten we dat de verdeling van de WOZ-waarden over klassen een goed beeld geeft van de samenstelling van nieuwbouwkoop naar prijsklassen. De WOZ-waarden zijn afkomstig uit de CBS-microdata en gaan over de MRE als geheel⁵.

2.1.1 Aanbod bestaande koopwoningen

In Eindhoven worden per jaar 2.500 á 3.000 bestaande koopwoningen per jaar verkocht. In de MRE gaat het om 8.000 á 10.000 verkopen per jaar. Het aantal en aandeel transacties in de lagere prijsklassen fluctueert door de tijd heen en hangt samen met de conjunctuur op de koopwoningmarkt. Het aanbod in de lagere prijsklassen nam toe tijdens de kredietcrisis en is sindsdien sterk gedaald. Om deze ontwikkelingen inzichtelijk te maken, tonen Figuur 2.1 en Figuur 2.2 de verdeling van verkochte bestaande koopwoningen naar prijsklasse voor respectievelijk Eindhoven en de MRE in de periode 2005–2024.

Tien jaar geleden werd in Eindhoven bijna 80% van de woningen verkocht in de prijsklassen tot € 250.000. Inmiddels is dat gedaald tot 13% (2024). In de MRE is het in deze periode gedaald van 70% tot 8%. Hoewel inflatie en inkomensstijging hier een rol spelen, zijn de koopprijzen veel sterker toegenomen. Vandaag de dag (2025) is de prijsklasse tot € 250.000 grofweg het segment waar huishoudens met een modaal inkomen⁶ op aangewezen zijn. De prijsklasse tussen € 250.000 en € 350.00 is het segment waar huishoudens met een inkomen tot 1,5 x modaal⁷ op aangewezen zijn. Ook in deze prijsklasse is het aanbod de afgelopen jaren sterk afgenomen. In 2019/2020 werd in Eindhoven en de MRE nog 35% van de woningen verkocht in deze prijsklasse, in 2024 was dat gedaald tot 19% resp. 16%. Dat betekent dat het grootste deel van het aanbod voor woningzoekenden met een inkomen tot 1,5 x modaal, zoals (koop)starters en (lage) middeninkomens, te duur is.

⁴ De verkrijgers van de woning zijn natuurlijke personen. Aankopen door rechtspersonen (zoals bedrijven) blijven in dit hoofdstuk bij alle figuren o.b.v. Kadaster-data buiten beschouwing. Extreem lage (niet-marktconforme) en extreem hoge transactieprijzen zijn door Kadaster uit de data gefilterd. Het werkelijke totale aanbod van (betaalbare) koopwoningen is groter doordat de aankopen door rechtspersonen zijn weggelaten. Voor de analyses in dit hoofdstuk maakt dat niet uit. We brengen in dit hoofdstuk immers de bijdrage van Slimmer Kopen aan de beschikbaarheid en betaalbaarheid voor particulieren (natuurlijke personen) in beeld.

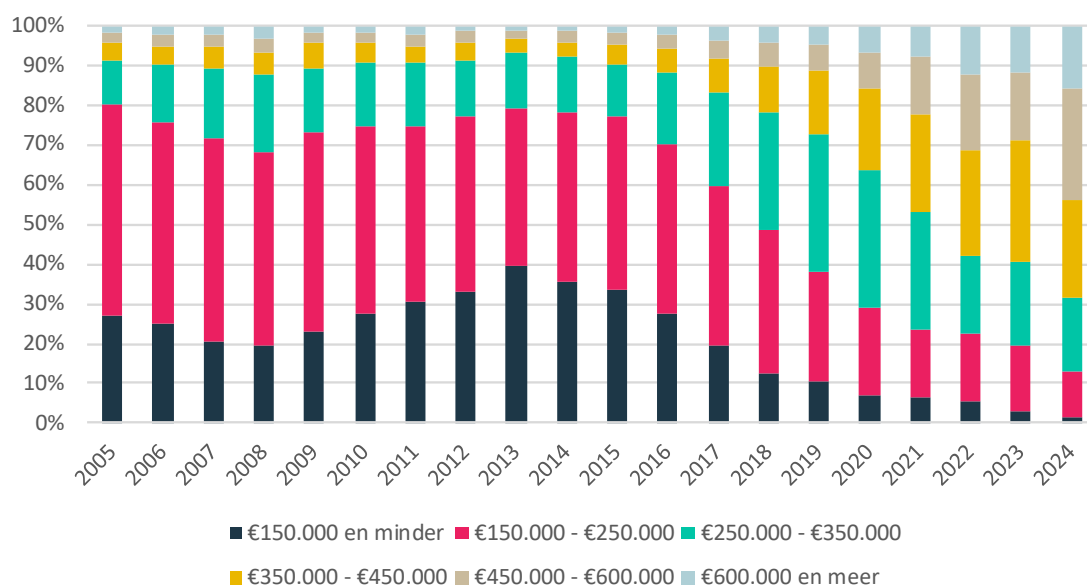
⁵ We hebben gekeken naar de data voor specifiek de gemeente Eindhoven maar daarin bleken grote fluctuaties van jaar op jaar te zitten waardoor het lastig was om een duidelijk beeld van de trend te geven.

⁶ 1 x modaal is € 46.500 (in 2025). De maximale leencapaciteit van huishoudens met dit inkomen ligt tussen de € 195.000 en € 225.000 euro, afhankelijk van het energielabel van de woning. Als huishoudens eigen geld meebrengen (bijvoorbeeld spaargeld en/of schenking) dan kunnen ze een hoger aankoopbedrag financieren.

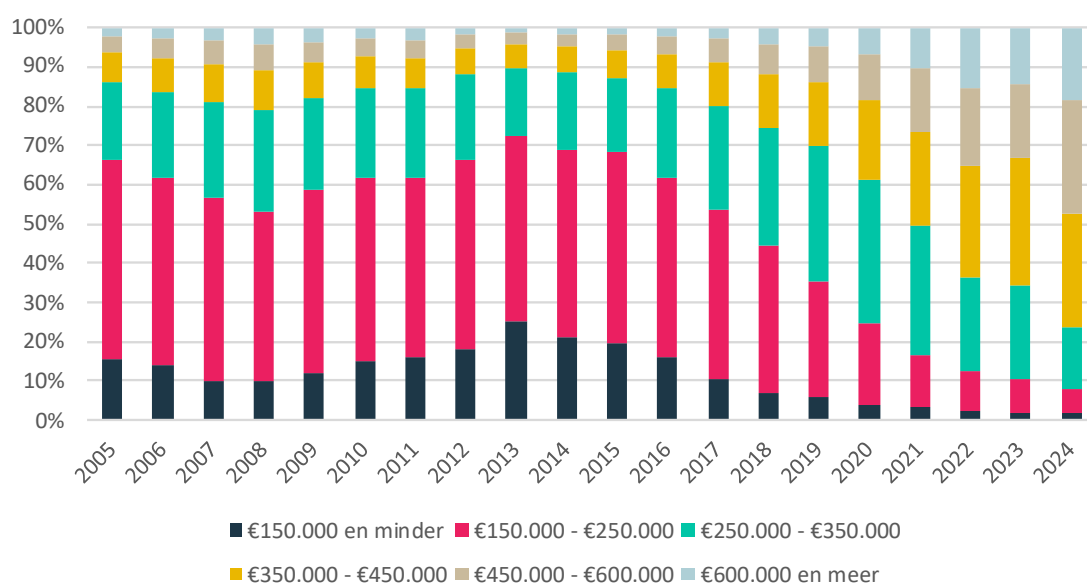
⁷ 1,5 x modaal is € 69.750 (in 2025). Met dit inkomen ligt de maximale leencapaciteit in 2025 tussen de ca. € 300.000 en ca. € 330.000



Figuur 2.1: Gemeente Eindhoven: verkochte bestaande koopwoningen per prijsklasse, 2005 t/m 2024; bron: Kadaster, bewerking ABF



Figuur 2.2: MRE: verkochte bestaande koopwoningen per prijsklasse, 2005 t/m 2024; bron: Kadaster, bewerking ABF

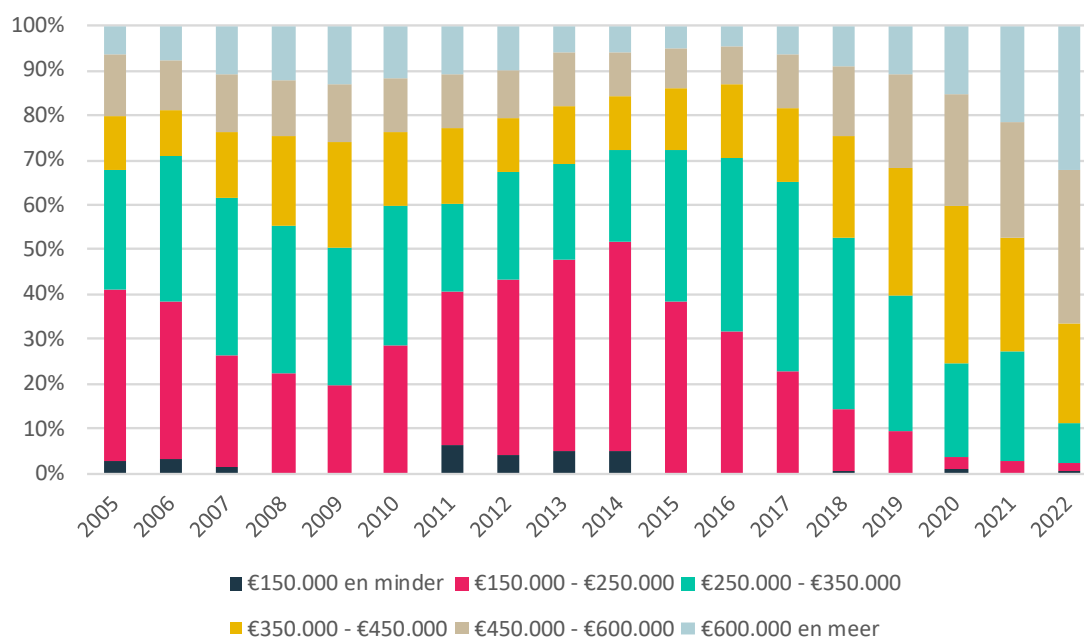


2.1.2 Aanbod nieuwbouwkoopwoningen

In Eindhoven zijn de afgelopen jaren gemiddeld ca. 360 nieuwbouwkoopwoningen per jaar opgeleverd. In de MRE gaat het gemiddeld om bijna 2.000 nieuwe koopwoningen per jaar. Ten opzichte van bestaande koopwoningen wordt nieuwbouw structureel vaker in hogere prijsklassen verkocht. Dit betekent dat nieuwbouw minder vaak beschikbaar is voor de lagere segmenten van de markt.

Tien jaar geleden werd in de MRE ca. 40% tot 50% van de nieuwe woningen verkocht in de prijsklassen tot € 250.000. Inmiddels is het nieuwbouwaanbod in dat segment miniem. In de prijsklasse tussen € 250.000 en € 350.000 is het aanbod ook sterk gedaald. In de twee meest recente jaren in de data (2021 en 2022) bedroeg het totale aandeel nieuwbouw tot € 350.000⁸ gemiddeld zo'n 19% van het totale nieuwbouwaanbod. Dat betekent dat ook het grootste deel van het nieuwbouwaanbod voor inkomens tot 1,5 x modaal onbetaalbaar is.

Figuur 2.3: MRE: verkochte nieuwbouwkoopwoningen per WOZ-waardeklasse, 2005 t/m 2022; bron: CBS-microdata, bewerking ABF



2.1.3 Aandeel Slimmer Kopen in aanbod

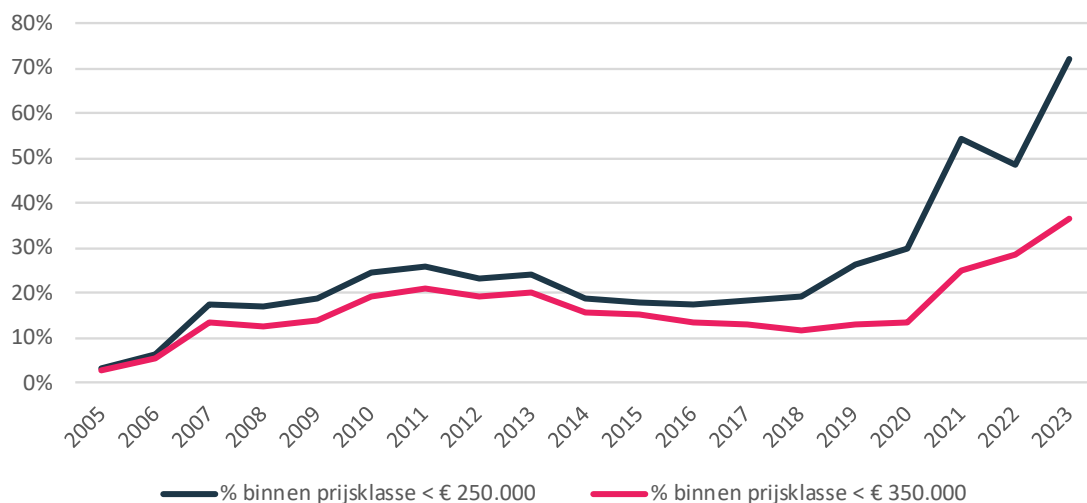
Het aandeel van Slimmer Kopen in het totaal aantal aan particulieren verkochte koopwoningen (bestaand + nieuwbouw) in Eindhoven is de afgelopen jaren sterk toegenomen. Waar het aandeel tot 2018 relatief klein en stabiel was, is vanaf 2020 sprake van een duidelijke stijging. In 2023 bestaat meer dan 70% van de transacties binnen de prijsklasse tot € 250.000 uit Slimmer Kopen-woningen. Als gekeken wordt naar alle verkopen tot € 350.000, dan bedraagt het aandeel van Slimmer Kopen-woningen 37%. Ook binnen deze ruimere prijsklasse bekeken is sinds 2020 sprake van een sterk

⁸ Alle prijsklassen tot € 350.000 samengenomen.

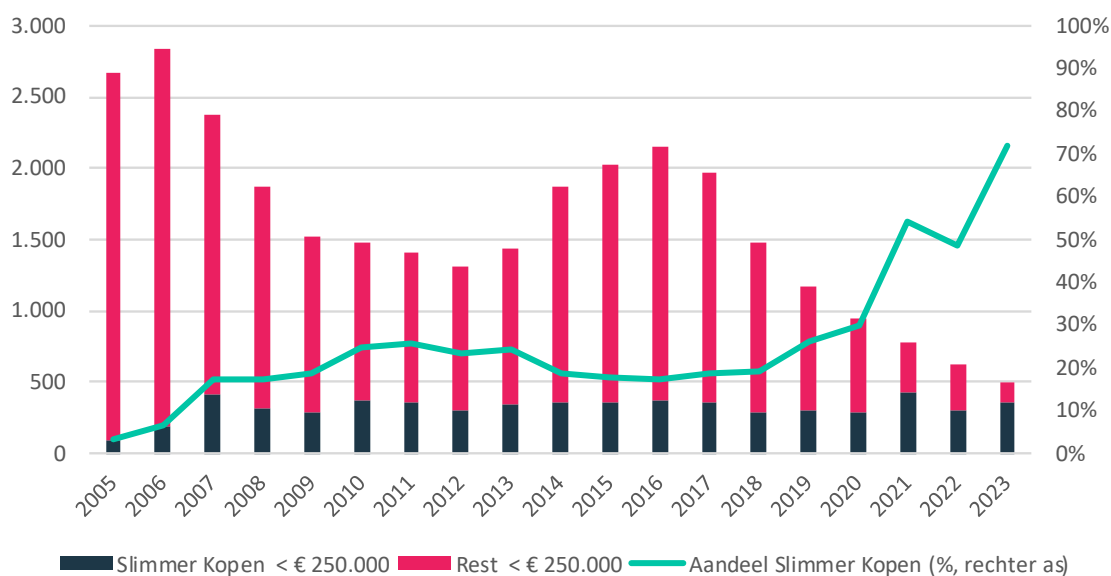


stijgende trend. Het aanbod van Slimmer Kopen-woningen is sinds 2007 in absolute aantallen gro-
tendeels stabiel gebleven. De toename in het aandeel is dan ook vooral het gevolg van een sterke
daling in het aantal transacties van woningen in de lagere prijsklassen buiten de Slimmer Kopen-
regeling.

Figuur 2.4: Aandeel Slimmer Kopen binnen de prijsklassen tot € 250.000 en tot € 350.000 in het totaal aantal verkochte koopwoningen in Eindhoven (bestand + nieuwbouw), 2005 t/m 2023; bron: Kadaster, CBS-microdata en Trudo, bewerking ABF



Figuur 2.5: Aantal verkochte koopwoningen tot € 250.000 in Eindhoven (bestaand + nieuwbouw), opgesplitst naar Slimmer Kopen en overige transacties inclusief aandeel Slimmer Kopen (%), 2005 t/m 2023; bron: Kadaster, CBS-microdata en Trudo, bewerking ABF



2.2 Vraag naar koop en huur

De vraag naar woningen wordt hier gemeten door te kijken naar de verhuiscandidate huishoudens die op zoek zijn (of op zoek zullen gaan) naar een zelfstandige woning. Om de vraag naar betaalbare koop in perspectief te plaatsen, wordt in deze paragraaf ook de vraag naar huurwoningen meegenomen. Deze analyse is gebaseerd op gegevens uit WoonOnderzoek Nederland (WoON) 2024. Het WoON is een grootschalige, driejaarlijkse representatieve enquête die wordt uitgevoerd door CBS en het ministerie van VRO. Aan het WoON 2024 hebben ca. 41.000 respondenten deelgenomen. Hoewel het WoON een goede bron is voor gegevens over de woningvraag, blijven enkele groepen in het WoON buiten beschouwing⁹.

Voor de totale woningvraag en de verdeling naar prijsklassen is de situatie in de MRE in beeld gebracht. Voor de verdere uitsplitsing naar huishoudkenmerken, zoals leeftijd en huishoudsamenstelling, is uitgeweken naar landelijke cijfers¹⁰. Het aantal woningzoekende WoON-respondenten binnen de MRE in deze specifieke groepen is onvoldoende om robuuste en betrouwbare uitspraken te doen.

2.2.1 Woningvraag verdeeld naar prijsklassen

Figuur 2.6 toont de verdeling van de woningvraag in de MRE naar eigendom (huur of koop) en prijsklasse (prijsspeil 2023). Voor de gewenste koopprijs is een grens van € 355.000 gehanteerd, conform de landelijke definitie van betaalbare koopwoningen in 2023. Deze grens wijkt af van de grens van € 350.000 die bij het woningaanbod werd gebruikt in de vorige paragraaf. Het verschil wordt verklaard doordat bij de analyse van het aanbod gebruik is gemaakt van Kadasterdata, waarin de grens van € 350.000 is vastgelegd.

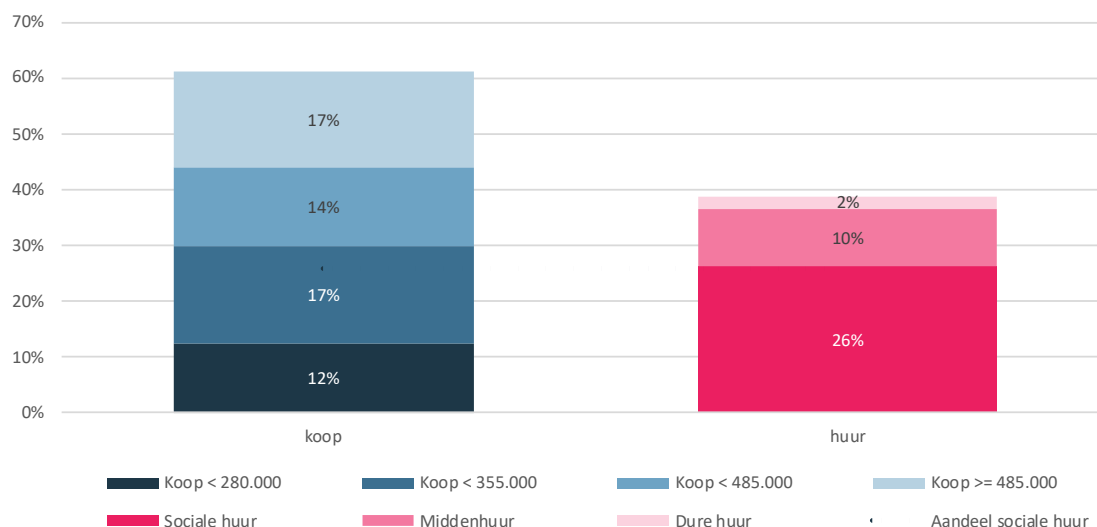
Uit de figuur blijkt dat circa 60% van de woningzoekenden in de MRE de voorkeur geeft aan een koopwoning, terwijl ongeveer 40% kiest voor een huurwoning. Binnen de huurvraag concentreert de belangstelling zich grotendeels op sociale huurwoningen, terwijl de vraag naar middenhuur en dure huur gezamenlijk beperkt blijft tot 13% van de totale woningvraag. Opvallend is dat de vraag naar betaalbare koopwoningen groter is dan de vraag naar sociale huur. De stippellijn markeert het aandeel sociale huur (26%) binnen de totale woningvraag, waarbij koop tot €280.000 en koop tussen €280.000 en €355.000 samen 29% van de woningvraag uitmaken. Zoals eerder genoemd, is het echter belangrijk te beseffen dat het WoON niet alle woningzoekenden omvat, zoals statushouders in een azc en uitstromers uit intramurale zorg. Zij doen vooral een beroep op sociale huur, waardoor de met name de vraag naar sociale huur in het WoON wordt onderschat.

⁹ De groepen die in WoON niet worden geënquêteerd (en van wie de woningvraag dus niet is meegenomen) zijn o.a. uitstromers uit instellingen (zoals statushouders in azc's en personen in zorg- en opvanginstellingen) en migranten die naar Nederland willen migreren. Met name uitstromers uit instellingen oefenen vaak vraag uit naar een sociale huurwoning. De totale vraag naar sociale huur ligt daardoor wat hoger dan blijkt uit het WoON.

¹⁰ Uit eerder onderzoek weten we dat de relatie tussen huishoudenskenmerken enerzijds en woonvoorkeuren anderzijds die bestaat op landelijk niveau, grotendeels ook van toepassing is op individuele regio's. Het doel is hier om een beeld te schetsen van welke groepen bovengemiddeld vaak op zoek zijn naar een goedkope of betaalbare koopwoning.

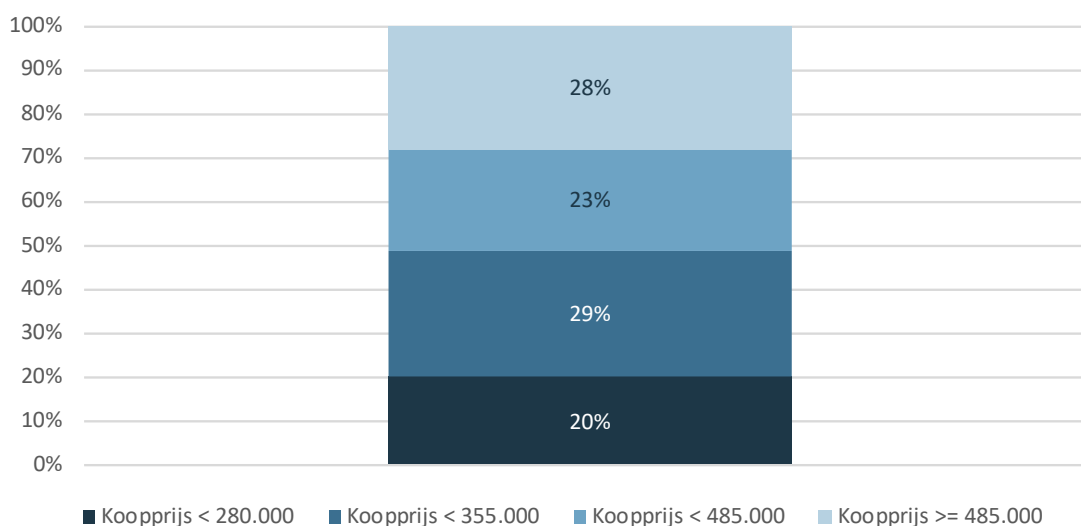


Figuur 2.6: MRE: Woningvraag naar eigendom en prijsklasse, 2024; bron: WoON 2024, bewerking ABF



Binnen de vraag naar koopwoningen is sprake van een relatief evenwichtige verdeling over de onderscheiden prijsklassen. De volgende figuur laat de verdeling binnen alleen de koopsector zien. Het laagste segment, tot €280.000, maakt 20% van de koopvraag uit. De daaropvolgende segmenten, van €280.000 tot €355.000 en van €355.000 tot €485.000, beslaan respectievelijk 29% en 23% van de vraag. Het hoogste segment, vanaf €485.000, heeft een aandeel van 28%. Zoals in Figuur 2.7 al bleek, is de verdeling binnen de huurvraag minder gelijkmatig en concentreert de vraag zich grotendeels op sociale huur.

Figuur 2.7: MRE: Vraag in koopsector naar gewenste koopprijs, 2024; bron: WoON 2024, bewerking ABF

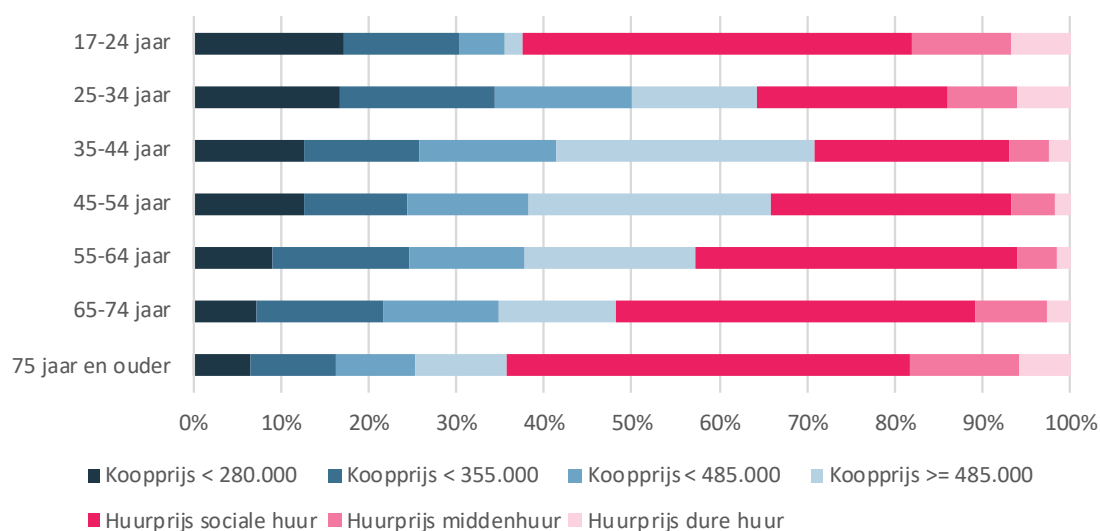


2.2.2 Woningvraag verdeeld naar huishoudkenmerken

Na de analyse van de verdeling naar eigendom en prijsklasse wordt hier ingezoomd op de verschillen in woningvraag tussen leeftijdsgroepen en huishoudenssamenstellingen. Figuur 2.8 en Figuur 2.9 laten zien in welke mate de vraag naar goedkope koopwoningen en sociale huur varieert.

Uit de verdeling naar leeftijd blijkt dat in alle groepen vraag is naar goedkope koopwoningen, maar dat de verhouding tussen koop en huur duidelijk verschilt. Jongere huishoudens tot 24 jaar willen minder vaak kopen dan gemiddeld, maar zijn binnen de koopsector sterk afhankelijk van de lagere prijsklassen. Het aandeel koopwoningen tot €280.000 is bij deze groep het grootst (17%) en neemt daarna af bij een oplopende leeftijd. Wanneer gekeken wordt naar betaalbare koopwoningen tot €280.000 en tot €355.000 samen, is dit aandeel met 34% het hoogst in de leeftijdsklasse 25-34 jaar. Huishoudens tussen 35 en 64 jaar verdelen hun koopvraag gelijkmatiger over alle prijsklassen, waarbij het aandeel dure koop vanaf €485.000 oploopt tot 30%. Bij huishoudens van 65 jaar en ouder is het aandeel sociale huur het grootst (ongeveer 45%) en is de vraag naar betaalbare koop kleiner (21% bij 65-74 jaar en 16% bij 75+).

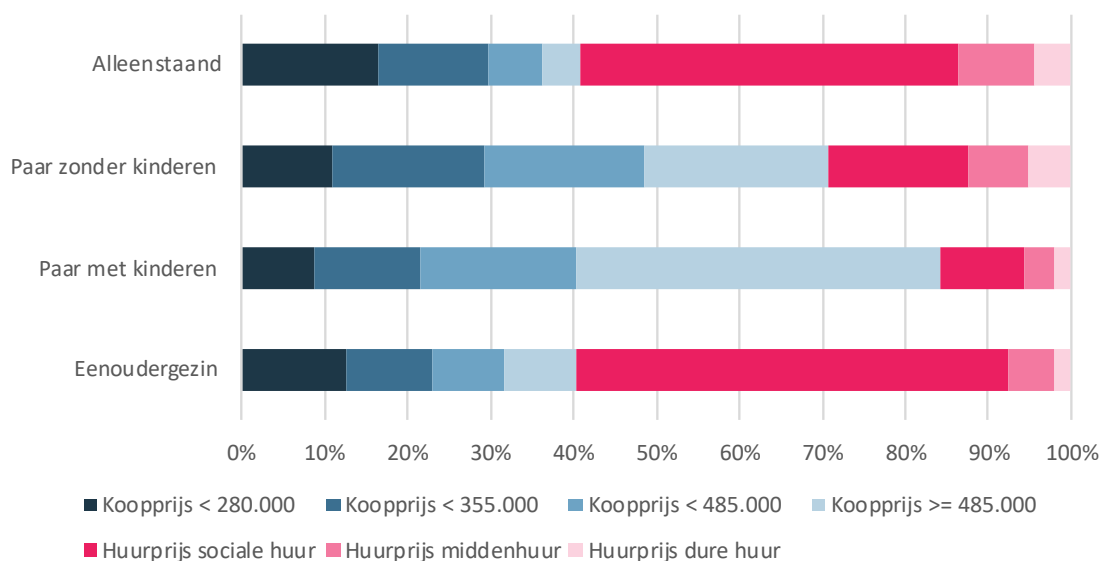
Figuur 2.8: MRE: Woningvraag naar leeftijd en prijsklasse, 2024; bron WoON 2024, bewerking ABF



Wanneer gekeken wordt naar de huishoudenssamenstelling valt op dat alleenstaanden relatief vaak zoeken naar goedkope koopwoningen. Koop tot €280.000 (16%) en tussen €280.000 en €355.000 (13%) vormen samen bijna 30% van hun vraag, wat laat zien dat zij sterk afhankelijk zijn van de lagere prijsklassen. Ook is hun aandeel sociale huur hoog (46%). Paren zonder kinderen hebben een meer gespreide koopvraag, met 11% in het laagste segment en 18% tot €355.000, maar ook aanzienlijke vraag in de hogere prijsklassen, waaronder 19% tot €485.000 en 22% vanaf €485.000. Bij paren met kinderen ligt de nadruk nog sterker op het hoogste segment (44%), terwijl sociale huur met 10% beperkt blijft. Eenoudergezinnen hebben juist een hoog aandeel sociale huur (52%) en weinig vraag naar de hogere koopsegmenten.



Figuur 2.9: MRE: Woningvraag naar verwachte huishoudsamenstelling (na verhuizing) en prijsklasse, 2024; bron WoON 2024, bewerking ABF



2.3 Woningbehoefte 2025-2030

Uit het WoON blijkt dat er een grote actuele vraag is naar goedkope en betaalbare koopwoningen. Het woningmarktmodel Socrates 2024¹¹ van ABF geeft aan dat die vraag ook in de komende jaren groot blijft. Het model geeft weer hoeveel en welke typen nieuwbouwwoningen nodig zijn tot en met 2030 binnen de MRE en Eindhoven om zo goed mogelijk aan de woningvraag te voldoen. Het model simuleert van jaar op jaar en per segment de vraag naar en het (doorstroom)aanbod van woningen en de daaruit volgende verhuisketens. Op basis van de mismatch tussen vraag en aanbod wordt vervolgens een optimale¹² verdeling van de nieuwbouw¹³ over de segmenten berekend. Er wordt rekening gehouden met de economische kenmerken van Eindhoven en de MRE. Meer informatie over de werking van het Socrates-model is te vinden in de landelijke rapportage¹⁴.

Gewenste nieuwbouw naar prijsklassen

In onderstaande tabel is de gewenste nieuwbouw in de MRE en Eindhoven uitgesplitst naar prijsklassen. In zowel de MRE als Eindhoven zou ca. 15% van de nieuwe woningen moeten worden aangeboden voor een prijs tot € 280.000. Nog eens ca. 15% van de nieuwbouw zou moeten plaatsvinden in de prijsklasse tussen € 280.000 en € 355.000. Deze grote opgave is een contrast met de

¹¹ Dit is op het moment van schrijven de meest recente versie van het woningmarktmodel.

¹² Optimaal wil zeggen: een verdeling over segmenten die zo goed mogelijk aansluit bij de tekorten (mismatch) per segment. Er wordt bewust geen rekening gehouden met de samenstelling van de bestaande woningbouwplannen (plancapaciteit) van gemeenten en regio's en ook niet met de financiële haalbaarheid van woningbouw in de lage prijsklassen (hoge bouw- en grondkosten) en beperkingen vanuit de ruimtelijke ordening.

¹³ We hanteren de term 'nieuwbouw' maar het gaat feitelijk om alle bruto toevoegingen aan de woningvoorraad, dus niet alleen nieuwbouw maar ook overige toevoegingen zoals transformaties.

¹⁴ Te raadplegen via <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2024/10/17/rapport-abf-woningmarktverkenning-2024-2039>



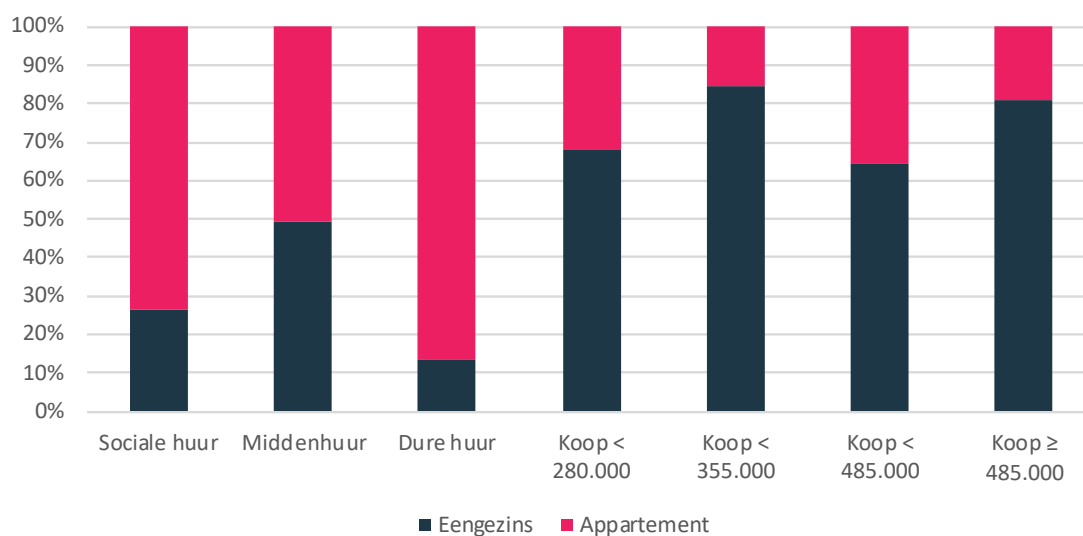
gerealiseerde nieuwbouw van de afgelopen jaren. Eerder dit hoofdstuk zagen we immers dat er nauwelijks goedkope koopwoningen (tot € 280.000) worden gebouwd en dat ook het nieuwbouwaanbod tot € 355.000 sterk is gedaald. De verwachting is dat, ondanks de grote vraag, het aanbod koopwoningen in de lage prijsklassen (bestaande voorraad en nieuwbouw) ook de komende jaren beperkt blijft. Dat betekent dat Slimmer Kopen ook in de komende jaren een belangrijke bijdrage kan leveren aan de beschikbaarheid en betaalbaarheid van koopwoningen in de MRE en Eindhoven.

Tabel 2.1: Gewenste nieuwbouw in Eindhoven en de MRE (prijsspeil 2023), 2025 t/m 2030; bron Socrates 2024

Eigendom en prijsklasse	MRE	Gemeente Eindhoven
Sociale huur	25%	31%
Middenhuur	3%	3%
Dure huur	3%	5%
Koop < 280.000	14%	16%
Koop 280.000 – 355.000	14%	14%
Koop 355.000 – 485.000	10%	10%
Koop 485.000 en hoger	30%	21%
Totaal	100%	100%

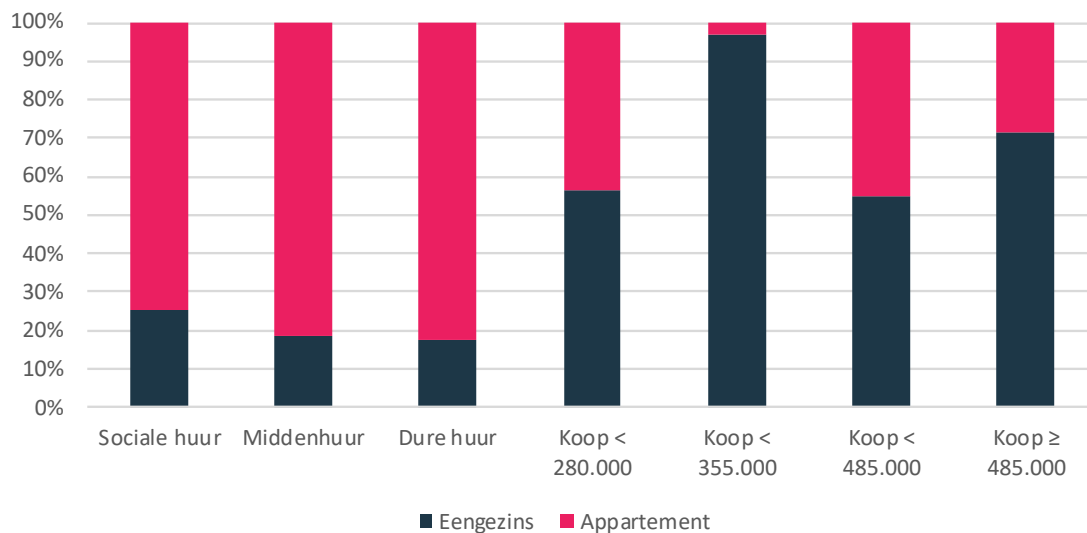
In onderstaande figuur is de gewenste nieuwbouw in de MRE per prijsklasse uitgesplitst naar woningtype. Te zien is dat in het goedkope en betaalbare koopsegment er met name behoefte is aan uitbreiding van het aantal eengezinswoningen. Nieuwbouw van dergelijke woningen is nauwelijks haalbaar en in de bestaande voorraad slinkt het aanbod van dergelijke woningen ook. Slimmer Kopen kan hier mogelijk een (extra) bijdrage aan leveren.

Figuur 2.10: Gewenste nieuwbouw in de MRE naar woningtype en prijsklasse (prijsspeil 2023), 2025 t/m 2030; bron: ABF Socrates 2024



Het beeld in Eindhoven is grotendeels vergelijkbaar met dat van de MRE. In het segment tot € 280.000 bestaat de bouwopgave voor een groter aandeel uit appartementen dan in de MRE het geval is. Maar ook in Eindhoven is in dit segment behoefte aan eengezinswoningen, waar de markt (bestaande voorraad en nieuwbouw) nog maar heel beperkt in kan voorzien.

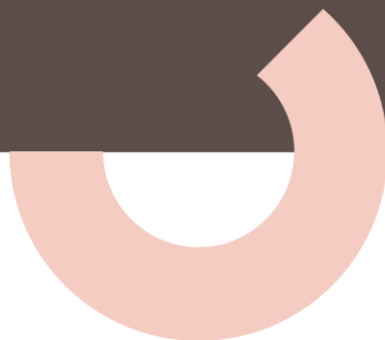
Figuur 2.11: Gewenste nieuwbouw in Eindhoven naar woningtype en prijsklasse (prijsspeil 2023), 2025 t/m 2030; bron: ABF Socrates 2024



03

Emancipatie bewoners

In dit hoofdstuk staan de kenmerken van bewoners van Slimmer Kopenwoningen centraal. We starten met een overzicht van de huishoudens- en woningkenmerken op het moment van aankoop (paragraaf 3.1). Vervolgens onderzoeken we hoe deze kenmerken zich in de loop van de tijd ontwikkelen, zoals veranderingen in huishoudsamenstelling, inkomen en vermogen (paragraaf 3.2). Slimmer Kopers worden daarbij vergeleken met corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters.



Voor de analyses in dit hoofdstuk is gebruikgemaakt van de CBS-microdata. Deze data bieden op microniveau (personen, huishoudens, woningen) inzicht in zowel kenmerken van woningen en van de bewoners. In Bijlage A staat een uitgebreide beschrijving van de gebruikte databestanden.

3.1 Kenmerken bij aanvang

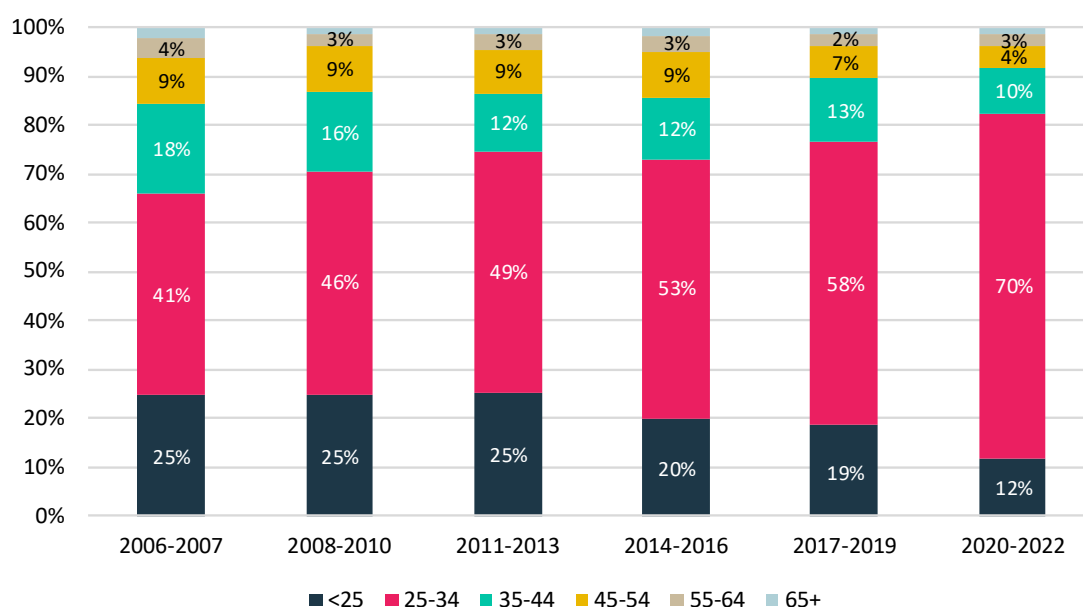
In deze eerste paragraaf richten we ons op de kenmerken van huishoudens en woningen van Slimmer Kopers op het moment van aankoop van de woning. We bekijken daarbij eerst of er verschillen zijn tussen Slimmer Kopers die in verschillende perioden een woning hebben gekocht. Zijn er veranderingen zichtbaar tussen de verschillende 'cohorten' Slimmer Kopers in de afgelopen jaren? Vervolgens vergelijken we de kenmerken van Slimmer Kopers met die van reguliere koopstarters, corporatie-huurders en huurders in de private sector.

3.1.1 Verschillen tussen cohorten Slimmer Kopers

Huishoudenskenmerken

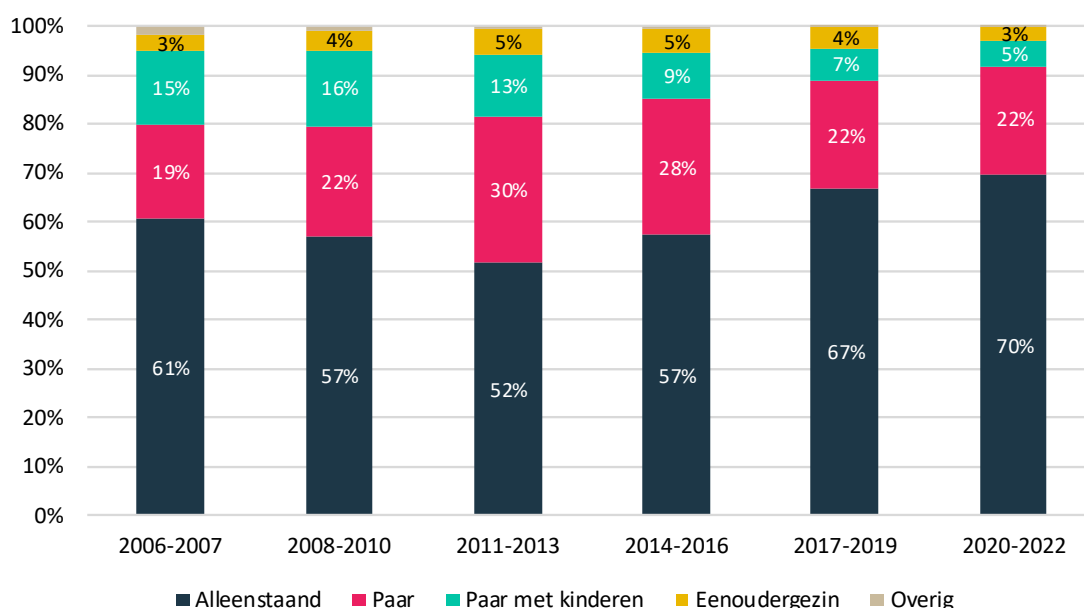
Ten eerste kijken we naar de leeftijd van verschillende cohorten Slimmer Kopers op het moment van aankoop van de woning (Figuur 3.1). Daarbij is uitgegaan van de leeftijd van de referentiepersoon binnen het huishouden (zie Bijlage A voor nadere toelichting). Er is een duidelijk patroon zichtbaar: het aandeel kopers tussen de 25 en 34 jaar is in de afgelopen decennia sterk toegenomen. Waar in 2006–2007 nog 41% van de Slimmer Kopers tot deze leeftijdsgroep behoorde, is dit in 2020–2022 gestegen naar 70%. Slimmer Kopen werd nooit veel gebruikt door huishoudens van 55 jaar en ouder.

Figuur 3.1: Leeftijd bij aankoop van de woning voor verschillende cohorten Slimmer Kopers in de periode 2006 t/m 2022. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)



Als we kijken naar de samenstelling van het huishouden (Figuur 3.2) valt op dat het aandeel alleenstaanden aanvankelijk afneemt: van 61% in 2006–2007 naar 52% in 2011–2013. Deze afname gaat gepaard met een toename van het aantal paren zonder kinderen, terwijl het aandeel paren met kinderen licht daalt. Vanaf 2013 neemt het aandeel paren – zowel met als zonder kinderen – weer af, terwijl het aandeel alleenstaanden toeneemt. Van de Slimmer Kopers die hun woning in 2020–2022 aanschaffen, was 70% alleenstaand op het moment van aankoop. Slechts 5% woonde toen samen met een partner en kind(eren).

Figuur 3.2: Samenstelling huishouden bij aankoop van de woning voor verschillende cohorten Slimmer Kopers in de periode 2006 t/m 2022. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)



Als laatste huishoudenskenmerk bekijken we het bruto huishoudinkomen (Figuur 3.3). Hierbij is uitgegaan van het inkomen in het eerste jaar na aankoop van de woning, op basis van de huishoudenssamenstelling per 1 januari van dat jaar. Bijvoorbeeld, wanneer een Slimmer Koper de woning in 2010 heeft gekocht, is gekeken naar het huishoudensinkomen over 2011. Om de inkomenspositie van huishoudens goed te kunnen vergelijken, is het bruto huishoudinkomen per jaar ingedeeld in vijf gelijke groepen (kwintielen)¹⁵. Kwintiel 1 omvat de 20% huishoudens met het laagste inkomen, terwijl kwintiel 5 de 20% huishoudens met de hoogste bruto inkomens vertegenwoordigt.

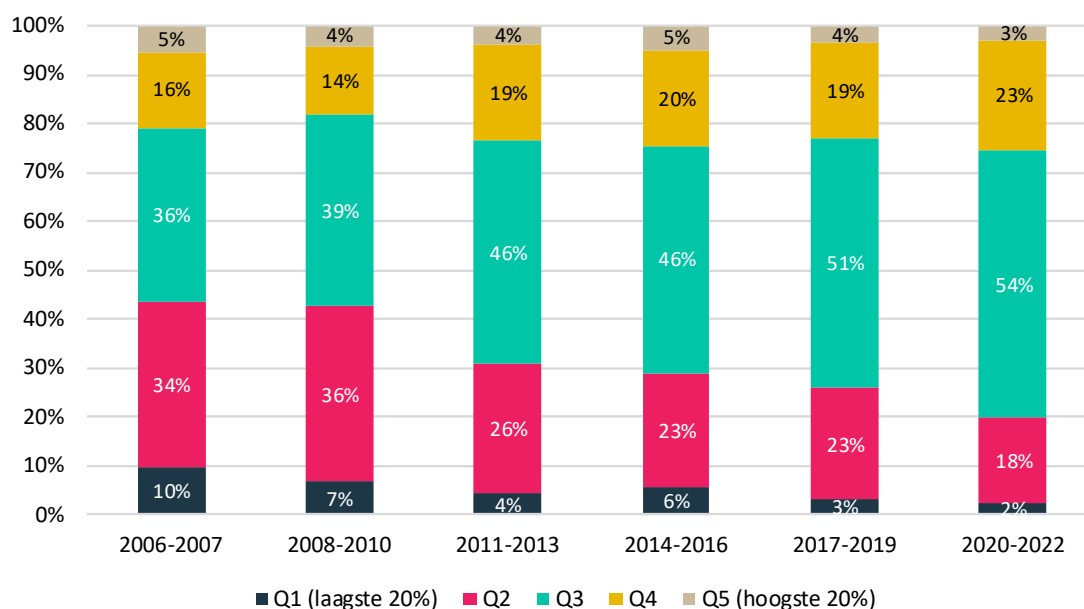
¹⁵ Voor deze analyses is uitgegaan van het bruto huishoudinkomen, omdat het belastbaar inkomen niet over de gehele onderzoeksperiode beschikbaar is. Daarnaast wordt het belastbaar inkomen beïnvloed door hypotheekrenteaftrek, wat tot een vertekend beeld kan leiden wanneer dit inkomen wordt vergeleken met de inkomensgrenzen van het huurbeleid (zoals passend toewijzen en de DAEB-doelgroep). Er is wel onderzocht in hoeverre de kwintielen op basis van bruto inkomen in 2020 overeenkomen met deze doelgroepen. De resultaten laten zien dat 92% van de huishoudens in het eerste kwintiel valt binnen de doelgroep voor passend toewijzen; in het tweede kwintiel is dit nog 39%. Vanaf het derde kwintiel is nauwelijks nog sprake van passend toewijzen-doelgroep. Wat betreft de DAEB-doelgroep geldt dat vrijwel alle huishoudens in kwintiel 1 en 2 hieronder vallen; in kwintiel 3 is dat nog 35%. De huishoudens in kwintiel 4 en 5 behoren niet meer tot de DAEB-doelgroep.



Figuur 3.3 laat duidelijk zien dat het aandeel huishoudens met een relatief laag inkomen onder de Slimmer Kopers is afgenomen gedurende de onderzoeksperiode. In 2006–2007 behoorde nog 10% van de kopers tot inkomenskwintiel 1 en 34% tot kwintiel 2. In de periode 2020–2022 is dit gedaald naar respectievelijk 2% en 18%. Tegelijkertijd is het aandeel huishoudens in kwintiel 3 sterk toegenomen. Een bruto-inkomen in kwintiel 3 valt boven de grens voor passend toewijzen, maar kan nog wel vallen binnen de DAEB-doelgroep (zie voetnoot 15).

De verschuiving naar hogere inkomens kan mogelijk (deels) worden verklaard door beleidswijzigingen in de hypotheekverstrekking in de afgelopen twintig jaar. Zo zijn de financieringsnormen, zoals vastgesteld door het Nibud, met name voor lagere inkomens strenger geworden. Daarnaast is het mogelijk dat hogere inkomens steeds minder kansen hebben op de reguliere koopwoningmarkt en daarom in toenemende mate gebruikmaken van regelingen zoals Slimmer Kopen.

Figuur 3.3: Kwintielen van bruto huishoudensinkomen in het eerste jaar na aankoop van de woning voor verschillende cohorten Slimmer Kopers in de periode 2006 t/m 2022. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)

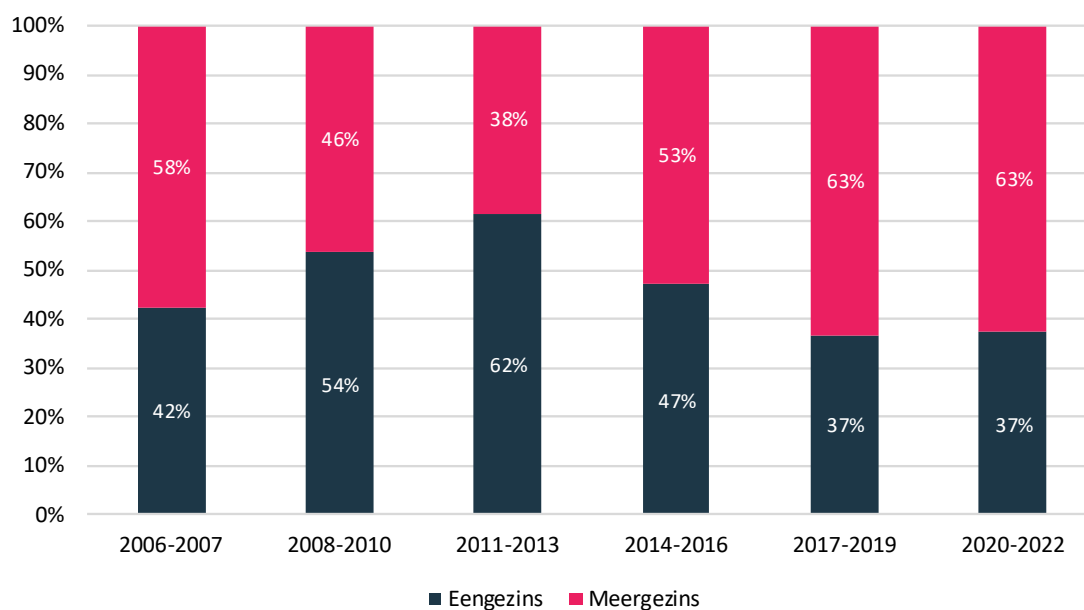


Woningkenmerken

Naast veranderingen in de kenmerken van huishoudens, zien we ook verschuivingen in de eigenschappen van de woningen die de afgelopen jaren via Slimmer Kopen zijn verkocht. We beginnen met de bouwvorm van de woning: eengezins- versus meergezinswoningen. Figuur 3.4 laat zien dat het aandeel eengezinswoningen toenam tussen 2006–2007 en 2011–2013: van 42% naar 62%. Tijdens de crisisjaren op de woningmarkt werden koopwoningen goedkoper, waardoor het vaker mogelijk werd om eengezinswoningen tegen een redelijke prijs te bouwen en later via Slimmer Kopen aan te bieden. In de jaren na de crisis keert deze trend om. Het aandeel eengezinswoningen neemt sterk af en komt in de periode 2020–2022 uit op 37% van alle verkopen.

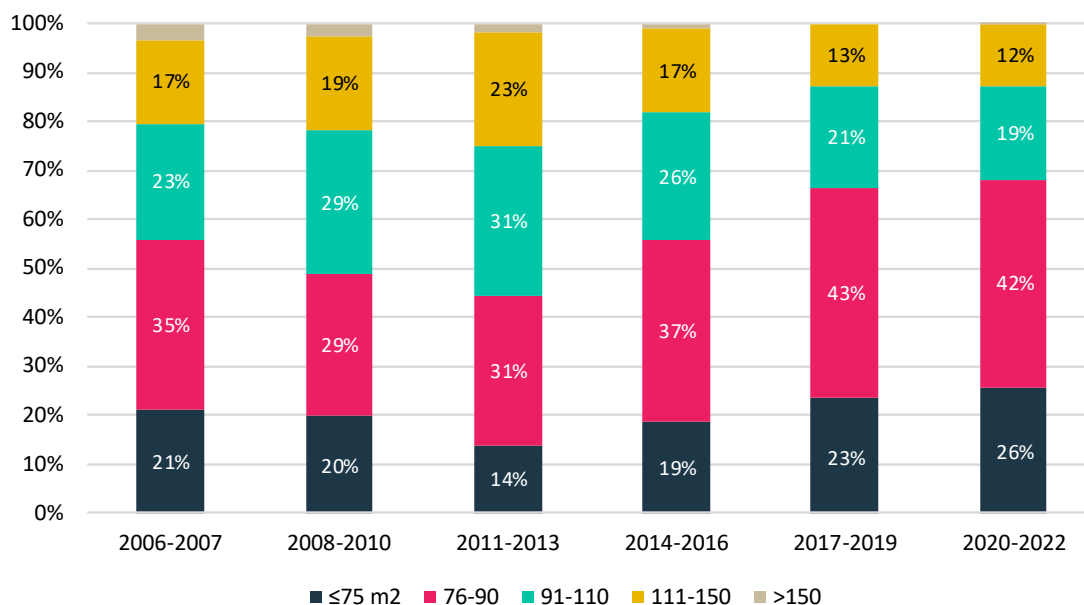


Figuur 3.4: Bouwvorm van de woning voor verschillende cohorten Slimmer Kopers in de periode 2006 t/m 2022.
Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)



De oppervlakte van de woning hangt uiteraard samen met de bouwvorm: meergezinswoningen zijn over het algemeen kleiner dan eengezinswoningen. We zien dan ook een vergelijkbaar patroon als bij de bouwvorm. Tussen 2006–2007 en 2011–2013 daalt het aandeel relatief kleine woningen (≤ 90 m²), terwijl het aandeel grotere woningen toeneemt. Na de crisis verandert dit beeld: er worden weer relatief meer kleinere woningen verkocht via Slimmer Kopen.

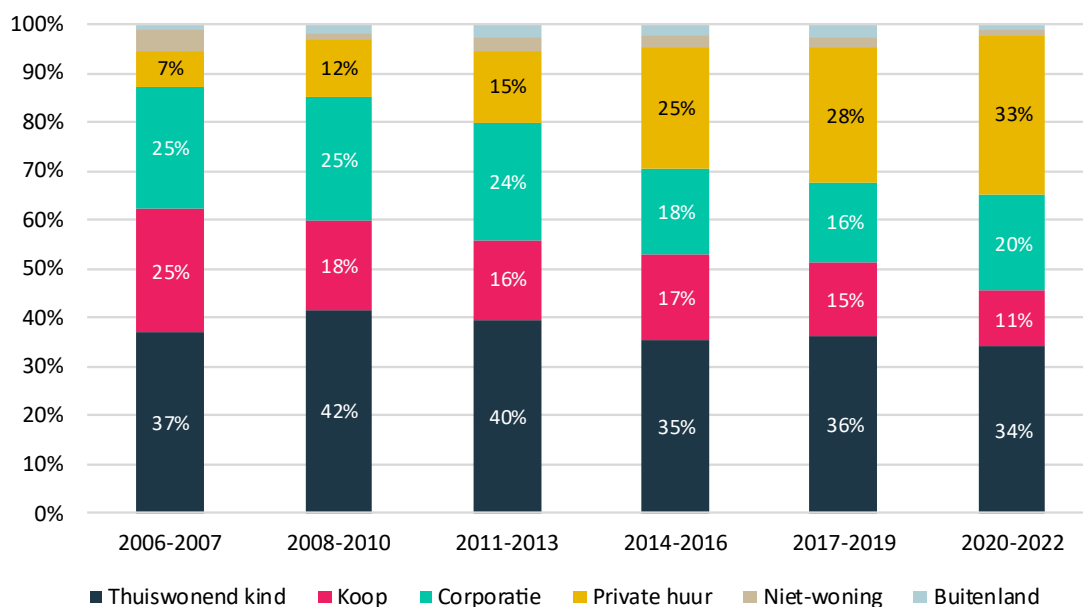
Figuur 3.5: Oppervlakte van de woning voor verschillende cohorten Slimmer Kopers in de periode 2006 t/m 2022. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)



Vorige huisvestings situatie

Ten slotte kijken we in Figuur 3.6 naar veranderingen in de vorige huisvestingssituatie van Slimmer Kopers. In deze figuur worden alleen huishoudens meegenomen die de woning pas zijn gaan bewonen ná aankoop. Huurders die de woning waarin zij al woonden hebben gekocht via Slimmer Kopen, blijven in dit figuur buiten beschouwing. Het aandeel Slimmer Kopers dat direct vanuit het ouderlijk huis naar de nieuwe woning verhuist, blijft over de hele periode relatief stabiel. Tijdens de crisisjaren is er een lichte toename zichtbaar, maar in recente jaren daalt dit aandeel weer. Over de gehele periode zien we een duidelijke toename van het aandeel huishoudens dat verhuist vanuit een private huurwoning: waar in 2006–2007 nog slechts 7% van de kopers uit de private huursector kwam, is dit in 2020–2022 opgelopen tot 33%, oftewel één op de drie kopers. Deze toename gaat met name gepaard met een afname van de doorstroming vanuit andere koopwoningen.

Figuur 3.6: Vorige huisvestingsituatie voor verschillende cohorten Slimmer Kopers in de periode 2006 t/m 2022. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)



3.1.2 Verschillen tussen Slimmer Kopers, huurders en reguliere koopstarters

In deze sectie vergelijken we Slimmer Kopers met reguliere koopstarters, corporatiehuurders en private huurders op het moment dat zij hun woning betrekken. Omdat Slimmer Kopen sterk geconcentreerd is in Eindhoven (vanwege Trudo), zijn de vergelijkingsgroepen gewogen naar gemeentelijke verdeling. Zo geldt bijvoorbeeld: als 80% van de Slimmer Kopers uit Eindhoven komt, worden de vergelijkingsgroepen dusdanig gewogen dat ook bij hen 80% van de (gewogen) cases uit Eindhoven afkomstig is. Dit statistisch wege zorgt ervoor dat verschillen tussen groepen niet worden beïnvloed door een scheve regionale verdeling. Om de analyse overzichtelijk te houden, zijn de resultaten niet uitgesplitst naar afzonderlijke cohorten. We tonen hier dus het algemene beeld van de verschillen tussen Slimmer Kopers en andere huishoudens over de gehele onderzoeksperiode.



Persoonskenmerken

Tabel 3.1 toont de kenmerken van de referentiepersoon binnen het huishouden van Slimmer Kopers, vergeleken met andere groepen op het moment dat zij hun woning betrekken. Wat betreft leeftijd valt op dat Slimmer Kopers gemiddeld jonger zijn dan corporatiehuurders: 74% van de Slimmer Kopers is jonger dan 35 jaar bij aankoop van de woning, tegenover 51% van de corporatiehuurders bij het betrekken van de woning. Opvallend is ook dat 16% van de corporatiewoningen betrokken wordt door 65-plussers. De leeftijdsverschillen tussen Slimmer Kopers, private huurders en reguliere koopstarters zijn kleiner. Wel zijn reguliere koopstarters bij aankoop van de woning duidelijk minder vaak jonger dan 25 jaar dan Slimmer Kopers: respectievelijk 12% en 21%.

Daarnaast laat Tabel 3.1 zien dat de referentiepersoon in een Slimmer Kopen-huishouden vrijwel nooit voltijdstudent is op het moment van aankoop: 96% is geen student (meer). Dit beeld zien we ook bij reguliere koopstarters. Onder corporatiehuurders (12%) en vooral onder private huurders (17%) is het aandeel voltijdstudenten bij het betrekken van de woning beduidend hoger.

Tot slot zijn er duidelijke verschillen zichtbaar in het geboorteland van de referentiepersoon. Een groot deel van de Slimmer Kopers is in Nederland geboren (86%). Dit aandeel ligt aanzienlijk lager bij private huurders, van wie slechts 50% in Nederland is geboren. Ook onder corporatiehuurders (71%) en reguliere koopstarters (79%) ligt het aandeel geboren in Nederland lager dan bij Slimmer Kopers.

Tabel 3.1: Kenmerken van de referentiepersoon van het huishouden op het moment van aankoop / betrekken van de woning voor Slimmer Kopers, corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters over de periode 2006 t/m 2022. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)

	Slimmer Kopers	Corporatiehuurders	Private huurders	Koopstarters
Leeftijd				
<25 jaar	21%	20%	25%	12%
25-34 jaar	53%	31%	45%	55%
35-44 jaar	13%	14%	14%	19%
45-54 jaar	8%	10%	7%	8%
55-64 jaar	3%	9%	3%	4%
65+ jaar	1%	16%	6%	2%
Studentstatus				
Geen student	96%	88%	83%	97%
Student	4%	12%	17%	3%
Geboorteland				
Nederland	86%	71%	50%	79%
Buitenland	14%	29%	50%	21%



Tabel 3.2: Huishoudenskenmerken op het moment van aankoop / betrekken van de woning voor Slimmer Kopers, corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters over de periode 2006 t/m 2022. Bron: CBS-micro-data (bewerking ABF)

	Slimmer Kopers	Corporatiehuurders	Private huurders	Koopstarters
Samenstelling huishouden				
Alleenstaand	60%	59%	55%	38%
Paar zonder kind	25%	21%	30%	42%
Paar met kind	11%	8%	11%	18%
Eenoudergezin	4%	11%	3%	2%
Overig	1%	1%	1%	0%
Primaire inkomensbron				
Loondienst	92%	50%	74%	90%
Zelfstandig	3%	4%	5%	5%
Uitkering	3%	23%	4%	1%
Pensioen	2%	17%	6%	3%
Overig / onbekend	1%	6%	11%	1%
Bruto huishoudensinkomen				
Q1 (laagste 20%)	5%	42%	29%	4%
Q2	26%	31%	15%	10%
Q3	46%	17%	25%	27%
Q4	19%	7%	18%	32%
Q5 (hoogste 20%)	4%	2%	12%	27%
Onbekend	0%	1%	2%	0%
Vermogen (excl. woning)				
Negatief	22%	25%	18%	13%
0-25k	60%	57%	51%	47%
25-50k	11%	7%	9%	16%
50-75k	3%	3%	4%	7%
>75k	3%	6%	10%	16%
Onbekend	0%	3%	8%	0%

Huishoudenskenmerken

Tabel 3.2 toont de huishoudenskenmerken van het Slimmer Kopers, vergeleken met andere groepen op het moment dat zij hun woning betrekken. Er zijn duidelijke verschillen zichtbaar in de samenstelling van het huishouden tussen Slimmer Kopers en reguliere koopstarters. Van de Slimmer Kopers is 60% alleenstaand op het moment van aankoop van de woning, tegenover 38% van de reguliere koopstarters. Reguliere koopstarters wonen vaker samen met een partner (al dan niet met kinderen): 60%, ten opzichte van 36% bij Slimmer Kopers. Opvallend is het relatief hoge aandeel eenoudergezinnen onder corporatiehuurders, namelijk 11%. Bij de andere groepen ligt dit aandeel tussen de 2% en 4%.

De primaire inkomensbron betreft het inkomen dat in het jaar na aankoop van de woning het grootste deel van het huishoudinkomen vormt. Bij zowel Slimmer Kopers als reguliere koopstarters is dit grotendeels loon uit arbeid (respectievelijk 92% en 90%). Bij corporatiehuurders ligt dit aanzienlijk lager: slechts 50% heeft loon als primaire inkomensbron. Bij private huurders is dit 74%. Corporatiehuurders



ontvangen relatief vaak inkomen uit een uitkering (23%, bijvoorbeeld bijstand) of uit een pensioen (17%). Bij private huurders valt op dat 11% valt in de categorie 'overig/onbekend' – vaak betreft dit studiefinanciering. In Tabel 3.1 zagen we al dat private huurders relatief vaak student zijn bij het betrekken van de woning.

Er zijn duidelijke verschillen zichtbaar in inkomensverdeling. Onder corporatiehuurders en private huurders komen de laagste inkomens (kwintiel 1) aanzienlijk vaker voor dan onder koopstarters. Zo heeft 42% van de corporatiehuurders en 29% van de private huurders een bruto huishoudinkomen in het laagste kwintiel, tegenover slechts 5% van de Slimmer Kopers en 4% van de reguliere koopstarters. Opvallend is ook het aandeel huishoudens in het hoogste inkomenskwintiel (kwintiel 5): slechts 4% van de Slimmer Kopers behoort hiertoe, terwijl dit bij reguliere koopstarters 27% is. Bij private huurders is dit aandeel 12%, wat mogelijk (deels) te verklaren is door de aanwezigheid van expats, bijvoorbeeld werkzaam bij ASML of andere bedrijven in de Brainportregio.

Tot slot zijn er relatief kleine verschillen zichtbaar in het vermogen (exclusief de waarde van de eigen woning) tussen de groepen. Reguliere koopstarters beschikken gemiddeld over iets meer vermogen dan Slimmer Kopers. Opvallend is dat zowel private als corporatiehuurders vaker in de hoogste vermogenscategorie (> €75.000) vallen dan Slimmer Kopers. Dit kan deels verklaard worden door leeftijdsverschillen; zoals eerder vastgesteld zijn huurders (zowel corporatie als privaat) vaker 55 jaar of ouder, en ouderen hebben doorgaans meer tijd gehad om vermogen op te bouwen.

Tabel 3.3: Kenmerken van de woning voor Slimmer Kopers, corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters over de periode 2006 t/m 2022. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)

	Slimmer Kopers	Corporatiehuurders	Private huurders	Koopstarters
Bouwworm				
Eengezins	48%	37%	27%	71%
Meergezins	52%	63%	73%	29%
Oppervlakte				
≤75 m2	20%	39%	48%	12%
76-90 m2	36%	21%	13%	11%
91-110 m2	26%	23%	14%	20%
111-150 m2	18%	15%	18%	41%
>150 m2	1%	1%	8%	16%
WOZ-waarde (prijspeil 2024)				
≤200k	2%	14%	20%	1%
201-300k	62%	44%	29%	22%
301-400k	28%	33%	24%	35%
401-500k	6%	6%	15%	22%
>500k	1%	1%	10%	19%
Onbekend	0%	1%	3%	1%



Woningkenmerken

Tabel 3.3 toont de woningkenmerken van het Slimmer Kopers, vergeleken met andere groepen op het moment dat zij hun woning betrekken. Wat betreft de bouwvorm (eengezins- of meergezinswoning) zien we dat de verdeling onder Slimmer Kopers ongeveer gelijk is: circa 50% woont in een eengezinswoning en 50% in een meergezinswoning. Huurders, met name in de private sector, wonen beduidend vaker in een meergezinswoning (appartement). De oppervlakte van de woning hangt sterk samen met de bouwvorm, aangezien appartementen doorgaans kleiner zijn. Dit weerspiegelt zich in de cijfers: 20% van de Slimmer Kopers woont in een woning met een oppervlakte tot 75 m², tegenover 39% van de corporatiehuurders en 48% van de private huurders. Onder reguliere koopstarters ligt dit aandeel nog lager, met slechts 12%. Grote woningen van meer dan 150 m² komen bijna niet voor onder Slimmer Kopers en corporatiehuurders. Ook onder private huurders is dit aandeel beperkt (8%), terwijl het onder reguliere koopstarters relatief hoog is met 16%.

De woningoppervlakte en bouwvorm zijn vanzelfsprekend gerelateerd aan de WOZ-waarde van de woning. De WOZ-waarden uit Tabel 3.3 zijn omgerekend naar prijspeil 2024 en weergegeven in duizenden euro's. Slimmer Kopers bevinden zich vooral in de WOZ-categorieën van €200.000–€300.000 (62%) en €300.000–€400.000 (28%). Corporatiehuurders en private huurders wonen vaker in woningen met een WOZ-waarde onder de €200.000. Private huurders wonen daarnaast relatief vaak in woningen met een WOZ-waarde boven de €400.000. Reguliere koopstarters daarentegen wonen relatief vaak in duurdere woningen: 22% in woningen met een WOZ-waarde tussen €400.000 en €500.000, en zelfs 19% in woningen boven de €500.000.

3.2 Ontwikkeling over de tijd

Tot nu toe hebben we in dit hoofdstuk ingezoomd op de kenmerken van Slimmer Kopers en de vergelijkingsgroepen op het moment van woningkoop of het betrekken van de woning. Dit levert waardevolle inzichten op in het type huishoudens dat gebruikmaakt van Slimmer Kopen, evenals in de huishoudens die huren bij een woningcorporatie of een private verhuurder, en reguliere koopstarters. We hebben laten zien dat deze groepen duidelijk van elkaar verschillen in termen van huishoudsamenstelling en woningkenmerken.

In deze paragraaf richten we ons op de ontwikkeling die huishoudens doormaken in de jaren ná het betrekken van de woning. Juist deze ontwikkeling staat centraal bij Slimmer Kopen, dat gericht is op het stimuleren van persoonlijke en economische groei: hoe ontwikkelen mensen zich, en wat verandert er in hun woonsituatie, huishoudsamenstelling, inkomen en vermogen in de jaren na aankoop van de woning? We onderzoeken de situatie drie, vijf en zeven jaar na het betrekken van de woning. Waar we in de vorige paragraaf nog keken naar alle jaren waarin de woning is betrokken (2006 t/m 2022), beperken we ons hier tot huishoudens die de woning vóór 2016 hebben betrokken. Recente cohorten kunnen namelijk nog niet volledig over een langere periode worden gevolgd.



3.2.1 Propensity Score Matching

Een directe vergelijking van de ontwikkeling tussen Slimmer Kopers en andere groepen is echter niet zonder meer zinvol. Bij aanvang zijn er immers aanzienlijke verschillen tussen de groepen. Zo zijn corporatiehuurders bijvoorbeeld vaker 65 jaar of ouder dan Slimmer Kopers. Zulke verschillen beïnvloeden op hun beurt de kans dat een alleenstaande gaat samenwonen, dat een stel kinderen krijgt, of de mate waarin iemand inkomensgroei doormaakt of de kans dat men verhuist.

Om toch tot een zinvolle vergelijking te komen, hebben we 'Propensity Score Matching' toegepast. Voor ieder huishouden dat gebruikmaakt van Slimmer Kopen zijn drie vergelijkbare huishoudens geselecteerd uit de andere drie groepen: corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters. Deze huishoudens zijn gematcht op basis van hun situatie bij het betrekken van de woning. Dat betekent dat ze vergelijkbaar zijn op kenmerken als leeftijd, huishoudenssamenstelling, inkomen en woningkenmerken (zoals oppervlakte en bouwvorm).

Door deze methodiek toe te passen, kunnen we de ontwikkeling over de tijd vergelijken tussen huishoudens die bij aanvang in een gelijke positie verkeren. Zo kunnen we scherper in beeld brengen wat het effect is van Slimmer Kopen in vergelijking met huren of regulier kopen. Daarmee voorkomen we dat we appels met peren vergelijken, waarbij verschillen in ontwikkeling vooral het gevolg zijn van verschillen in uitgangspositie. In Bijlage A wordt het matchingproces uitgebreider toegelicht.

3.2.2 Verhuiskansen en doorstroming

We beginnen met de analyse van de ontwikkeling van de huisvestingssituatie over de tijd (Figuur 3.7). We kijken daarbij naar hoeveel procent van de Slimmer Koper-huishoudens zijn verhuisd en, indien verhuisd, naar welk type woning zij zijn doorgestroomd. Dit vergelijken we met de verhuisbewegingen van corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters.

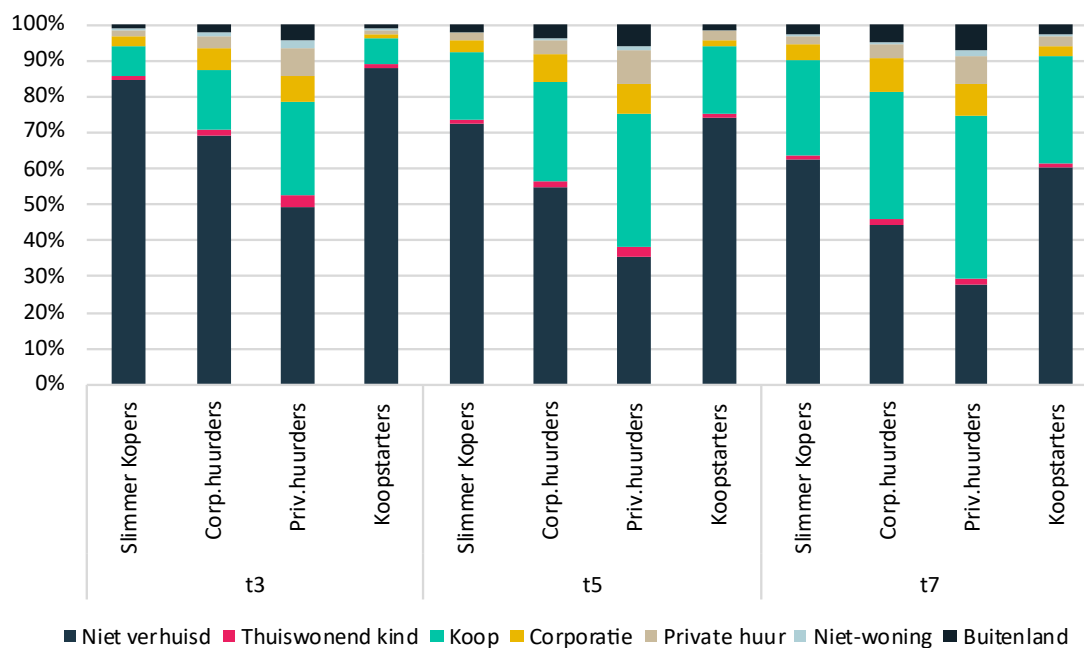
Uit de figuur blijkt dat het aandeel verhuisde Slimmer Kopers vrijwel gelijk is aan dat van reguliere koopstarters. Zeven jaar na aankoop ($t+7$) woont 63% van de Slimmer Kopers nog in dezelfde woning, tegenover 61% van de reguliere koopstarters. Daarnaast is 26% van de Slimmer Kopers en 30% van de reguliere koopstarters in die periode verhuisd naar een andere koopwoning. Dit duidt erop dat er nauwelijks verschillen zijn in doorstroomkansen of doorstroom naar koopwoningen tussen beide groepen. Mogelijk bestaan er wel verschillen in het type koopwoning waarnaar wordt verhuisd, maar dat is in dit onderzoek niet nader onderzocht.

Verder laat de figuur zien dat huurders, met name in de private sector, vaker verhuizen dan kopers. Slechts 28% van de private huurders woont na zeven jaar nog in dezelfde woning, vergeleken met 63% van de Slimmer Kopers en 61% van de koopstarters. Dit verschil hangt waarschijnlijk deels samen met de relatief ongunstige positie van huurders (in de private sector): hogere woonlasten voor vergelijkbare woonkwaliteit en het ontbreken van vermogensopbouw. Ook onder corporatiehuurders is het aandeel dat na zeven jaar nog in dezelfde woning woont relatief laag: 35%. Van de doorstromers



is in alle groepen het merendeel verhuisd naar een koopwoning. Zo woont 35% van de corporatiehuurders en 45% van de private huurders zeven jaar later in een koopwoning. Voor Slimmer Kopers ligt dit aandeel aanzienlijk hoger, namelijk op 90% (inclusief niet verhuisden).

Figuur 3.7: Huisvestingsituatie 3, 5 en 7 jaar na betrekken van de woning in de jaren 2006-2016 voor Slimmer Kopers, corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)



3.2.3 Relatie- en gezinsvorming

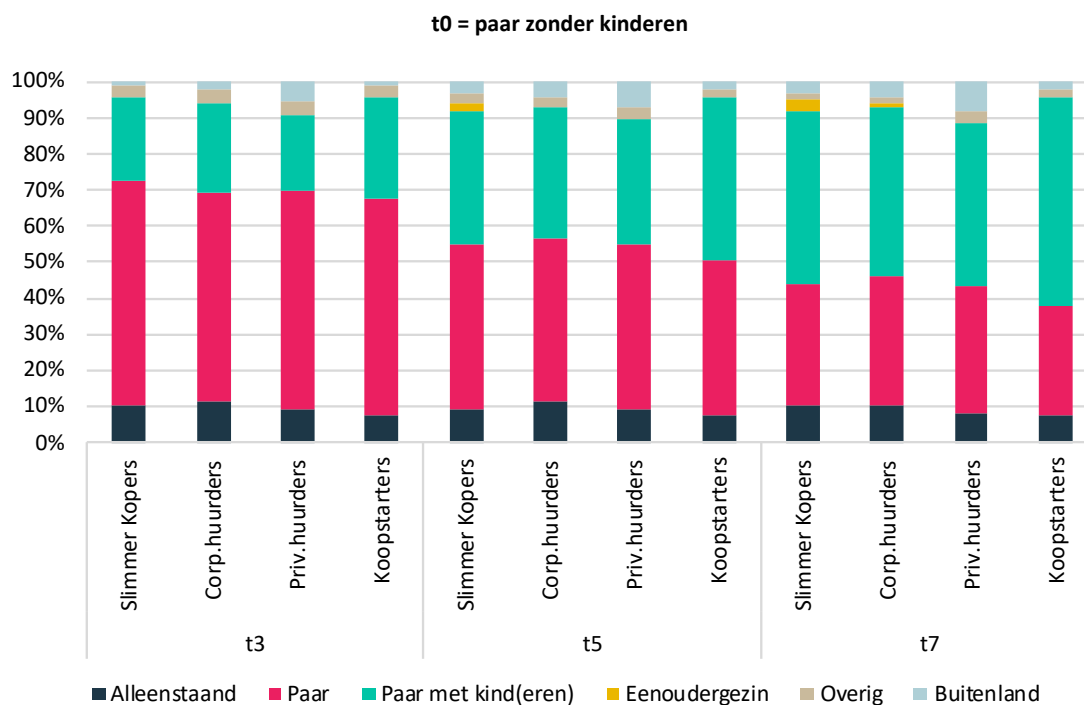
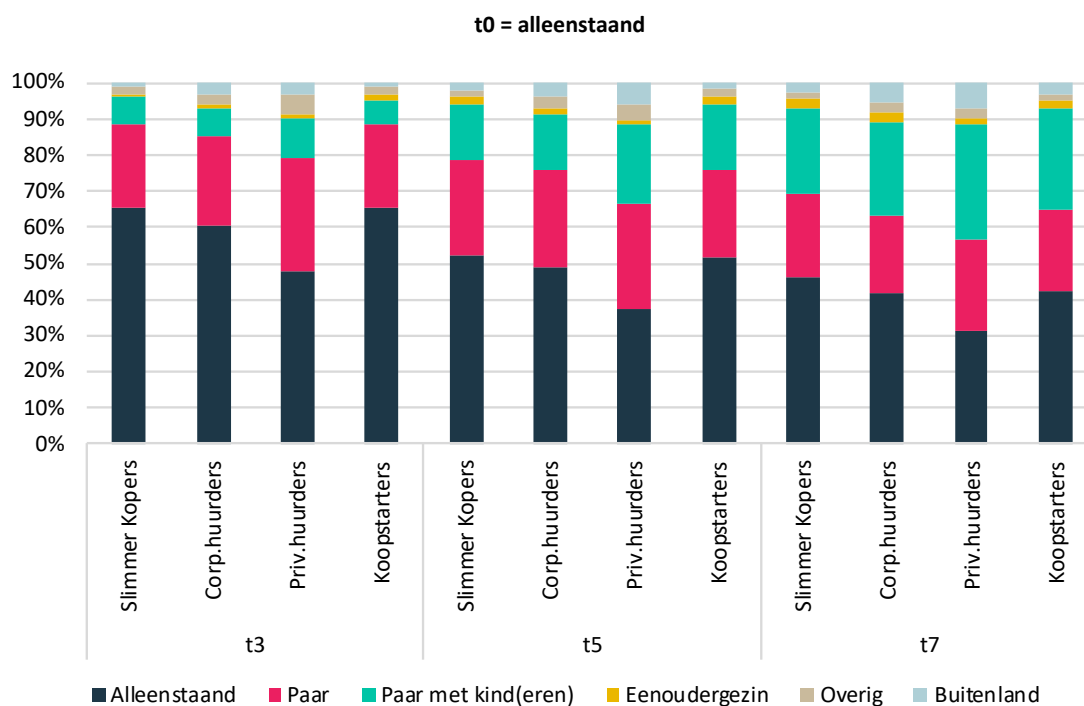
In deze sectie bespreken we de ontwikkeling van de huishoudenssamenstelling van Slimmer Kopers, corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters in de tijd. Figuur 3.8 toont deze ontwikkeling in drie afzonderlijke grafieken. De bovenste grafiek laat de huishoudens zien die bij het betrekken van de woning alleenstaand waren. De middelste grafiek toont paren zonder kinderen bij aanvang, en de onderste grafiek betreft paren met kinderen bij het betrekken van de woning.

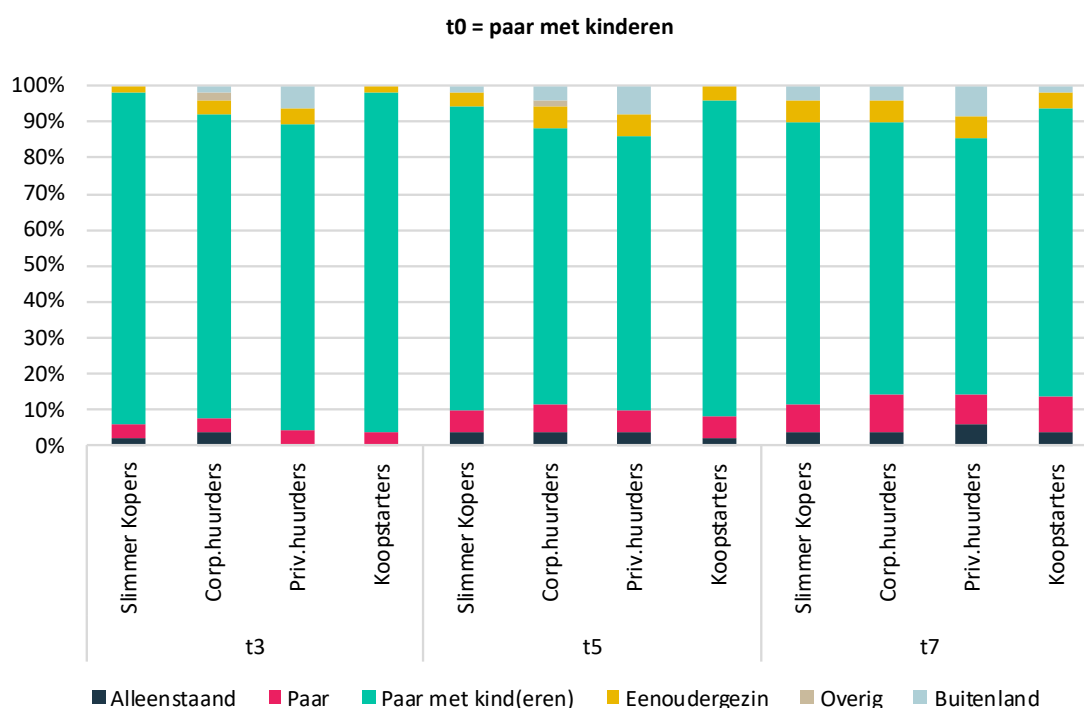
We beginnen met de bovenste grafiek: de alleenstaanden bij aanvang. Hier valt op dat Slimmer Kopers, corporatiehuurders en reguliere koopstarters qua ontwikkeling sterk op elkaar lijken. Zeven jaar na het betrekken van de woning woont 46% van de Slimmer Kopers die aanvankelijk alleen woonden, nog steeds alleen. Voor corporatiehuurders ligt dit percentage iets lager op 42%, en voor reguliere koopstarters op 43%. Bij al deze groepen is ongeveer de helft in de tussentijd gaan samenwonen, waarbij het ongeveer gelijk verdeeld is tussen samenwonen met en zonder kinderen.

Private huurders wijken op dit punt duidelijk af: slechts 31% van hen woont na zeven jaar nog alleen. Zij gaan dus vaker samenwonen, al dan niet met kinderen. Dit verschil kan mogelijk verklaard worden door het hogere verhuisgedrag onder private huurders (zie Figuur 3.7), waardoor ze bijvoorbeeld vaker intrekken bij een partner om woonlasten te delen.



Figuur 3.8: Samenstelling huishouden 3, 5 en 7 jaar later na betrekken van de woning in de jaren 2006-2016 voor Slimmer Kopers, corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)





De middelste grafiek van Figuur 3.8 laat de ontwikkeling zien van huishoudens die de woning bij aanvang als paar zonder kinderen betrokken. Slimmer Kopers, corporatiehuurders en private huurders vertonen hierbij een vergelijkbaar patroon: na zeven jaar woont ongeveer een derde nog steeds samen zonder kinderen, terwijl iets minder dan de helft inmiddels wel kinderen heeft gekregen. Bij reguliere koopstarters ligt dit aandeel hoger: 57% heeft na zeven jaar kinderen. Een mogelijke verklaring is dat reguliere koopstarters vaker doorstromen naar een grotere woning, wat meer ruimte biedt voor gezinsuitbreiding, al is dit niet onderzocht en blijft het een veronderstelling. Tot slot bekijken we de onderste grafiek van Figuur 3.8, waarin de huishoudens worden gevolgd die bij het betrekken van de woning een paar met kinderen vormden. Tussen de groepen zijn hierin nauwelijks verschillen zichtbaar. Bij de ruime meerderheid blijft de huishoudenssamenstelling ongewijzigd.

3.2.4 Inkomensgroei

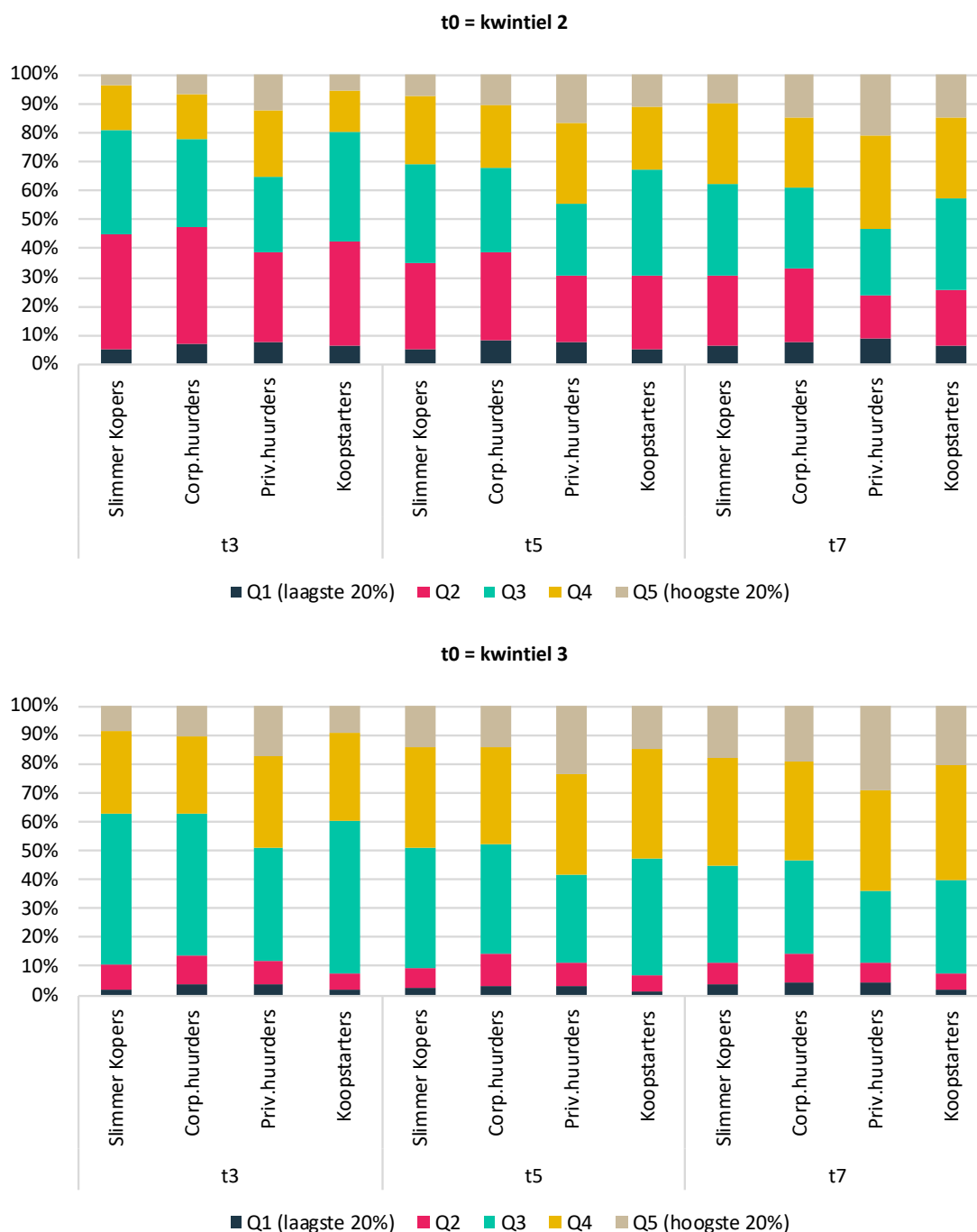
Figuur 3.9 toont de inkomensontwikkeling van Slimmer Kopers en de gematchte groepen corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters. In de bovenste grafiek worden huishoudens weergegeven die bij aanvang een inkomen in kwintiel 2 hadden; de onderste grafiek toont de ontwikkeling van huishoudens die begonnen in kwintiel 3. Uit beide grafieken blijkt dat de meeste huishoudens na verloop van tijd in een hoger inkomenskwintiel terechtkomen. Dat is niet onverwacht, aangezien het hier veelal gaat om huishoudens in de leeftijdsgroep 25-34 jaar, die zich aan het begin bevinden van zowel hun woon- als carrière.

Private huurders en reguliere koopstarters laten een iets sterkere inkomensgroei zien dan corporatiehuurders en Slimmer Kopers. Zo heeft van de huishoudens die begonnen in kwintiel 2 (bovenste



grafiek) ruim 75% van de private huurders en reguliere koopstarters na zeven jaar een inkomen in kwintiel 3, 4 of 5. Ter vergelijking: dit geldt voor ongeveer twee derde van de corporatiehuurders en Slimmer Kopers. Een vergelijkbaar patroon is zichtbaar in de onderste grafiek (start in kwintiel 3). Na zeven jaar heeft 64% van de private huurders en 60% van de reguliere koopstarters een inkomen bereikt in kwintiel 4 of 5. Onder Slimmer Kopers is dat 55%, en onder corporatiehuurders 53%.

Figuur 3.9: Inkomenskwintiel 3, 5 en 7 jaar later na betrekken van de woning in de jaren 2006-2016 voor Slimmer Kopers, corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)



3.2.5 Vermogensopbouw

In deze sectie onderzoeken we de vermogensontwikkeling van Slimmer Kopers en de gematchte groepen corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters. We analyseren het vermogen bij aanvang en na drie, vijf en zeven jaar. Daarbij maken we onderscheid tussen vermogen in de eigen woning – gedefinieerd als de WOZ-waarde minus de openstaande hypotheekschuld, waarbij bij Slimmer Kopers rekening is gehouden met de koperskorting¹⁶ – en overig vermogen, zoals bank- en spaartegoeden. Om eventuele vertekening door verhuizingen te vermijden, beperken we de analyse hier tot huishoudens die gedurende de zeven jaar na aankoop van hun woning niet verhuizen.

Omdat de vermogensopbouw in de eigen woning sterk afhankelijk is van ontwikkelingen op de woningmarkt, maken we in Figuur 3.10 onderscheid tussen twee cohorten. De bovenste grafiek toont huishoudens die hun woning betrokken in 2008 of 2009, aan het begin van de crisisperiode. De onderste grafiek toont huishoudens die in 2014 of 2015 hun woning betrokken, na afloop van de crisis. In beide grafieken wordt de mediaan weergegeven: de middelste waarde in een reeks van klein naar groot gesorteerde uitkomsten: de helft van de huishoudens zit daaronder, de andere helft erboven.

In de bovenste grafiek is te zien dat Slimmer Kopers bij aanvang starten met een iets negatiever mediaan vermogen in de eigen woning dan reguliere koopstarters. Dit betekent dat zij iets meer hebben geleend ten opzichte van de woningwaarde (incl. koperskorting). Zowel bij Slimmer Kopers als bij reguliere koopstarters neemt het negatieve vermogen in de eerste jaren toe. Bij Slimmer Kopers is het dieptepunt zichtbaar na drie jaar, dus rond 2011/2012. Bij reguliere koopstarters wordt het negatieve vermogen nog iets groter in jaar vijf, rond 2013/2014. Daarna is bij beide groepen sprake van herstel. In jaar zeven is het vermogen in de woning minder negatief dan voorheen.

Wat opvalt, is dat het vermogen van reguliere koopstarters in crisistijd sterker daalt dan dat van Slimmer Kopers. Dit komt doordat bij Slimmer Kopen de waardeontwikkeling van de woning – positief én negatief – gedeeld wordt met de woningcorporatie. Hierdoor worden verliezen bij een waardedaling deels opgevangen. Slimmer Kopen fungeert in dat opzicht als een vangnet: de financiële klap is minder groot. In de context van de crisisjaren geldt dat het financieel gunstiger kan zijn geweest om te huren, omdat huurders geen schulden opbouwen in een dalende markt.

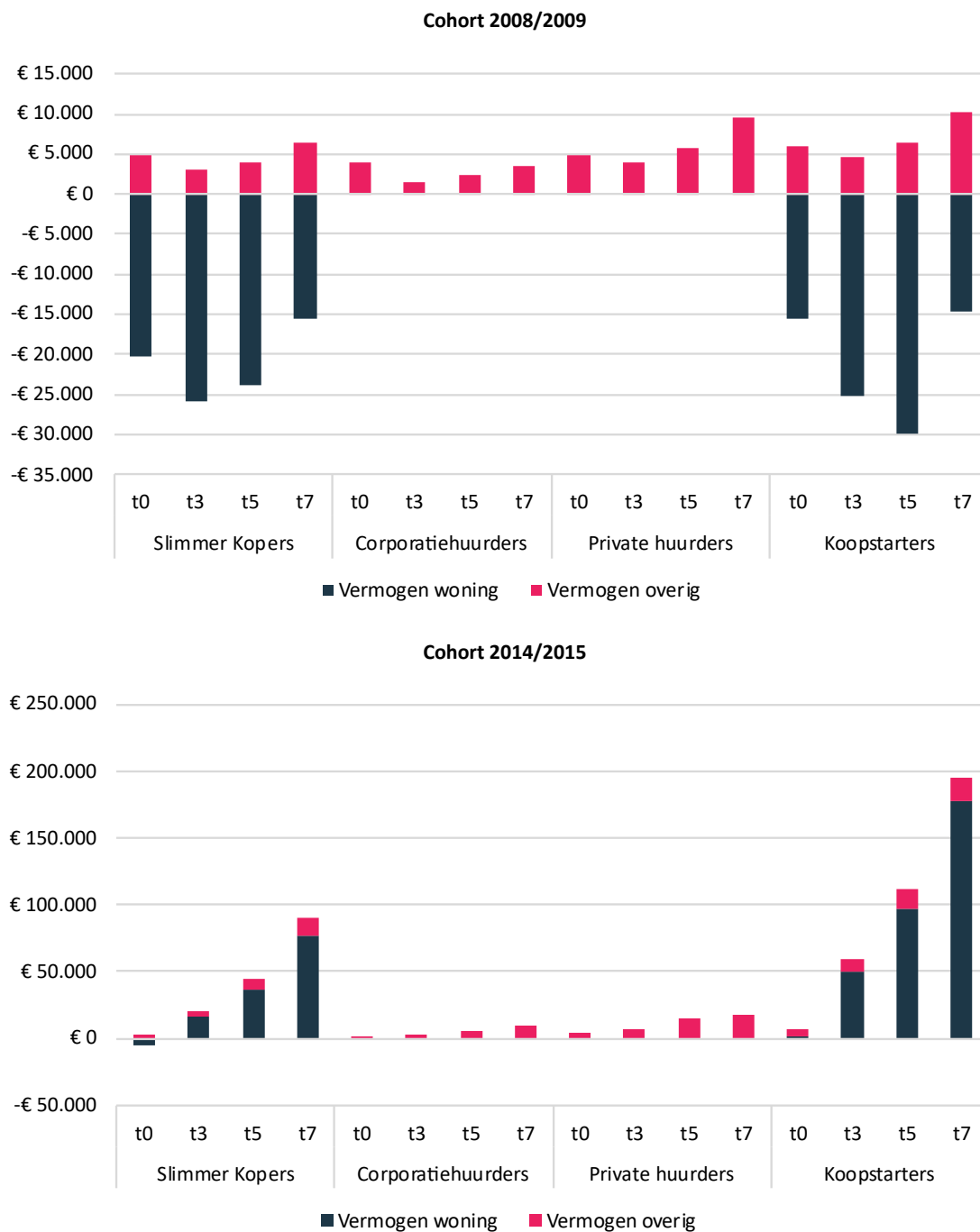
Een heel ander beeld ontstaat in de onderste grafiek, waarin huishoudens zijn opgenomen die hun woning in 2014 of 2015 betrokken. In de jaren hierna stegen de woningprijzen snel, wat zich vertaalt in een duidelijke toename van het vermogen in de eigen woning. Reguliere koopstarters profiteren

¹⁶ Bij Slimmer Kopen wordt de woningwaarde bij aanvang vastgesteld als de WOZ-waarde minus de koperskorting. Stel dat een huishouden een woning koopt met een WOZ-waarde van €150.000 en een korting van 20%. Dan wordt de woningwaarde bij aankoop bepaald op €120.000. Als na drie jaar de WOZ-waarde is gestegen naar €170.000, dan is de totale waardeontwikkeling €20.000. Deze winst wordt gedeeld tussen het huishouden en de woningcorporatie. Tot 2025 werd het aandeel van de corporatie berekend door het kortingspercentage (20%) te vermenigvuldigen met een factor 1,5, wat uitkomt op 30%. De corporatie ontving in dit voorbeeld dus €6.000, en het huishouden hield €14.000 over. De woningwaarde na drie jaar voor het huishouden werd dan: aankoopwaarde (€120.000) + eigen waardedeel (€14.000) = €134.000.



hier het sterkst van, omdat zij de volledige waardeestijging behouden. Slimmer Kopers bouwen ook vermogen op, maar delen de waardeestijging met de corporatie en profiteren dus in beperktere mate. Desondanks is het verschil met huurders aanzienlijk. Terwijl huurders in deze periode nauwelijks vermogen opbouwen, realiseren Slimmer Kopers – ondanks de gedeelde waardeestijging – een duidelijk positief woningvermogen.

Figuur 3.10: Mediaan vermogen bij aanvang en 3, 5 en 7 jaar later na betrekken van de woning voor twee cohorten Slimmer Kopers, corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)



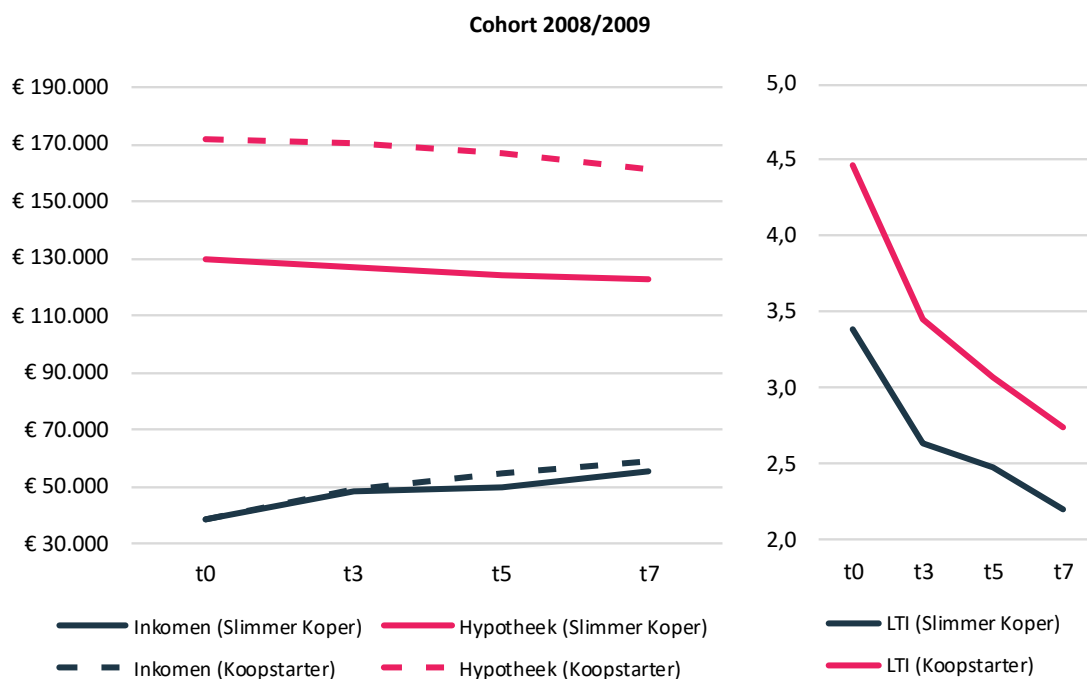
3.2.6 Loan-to-Income (LTI)

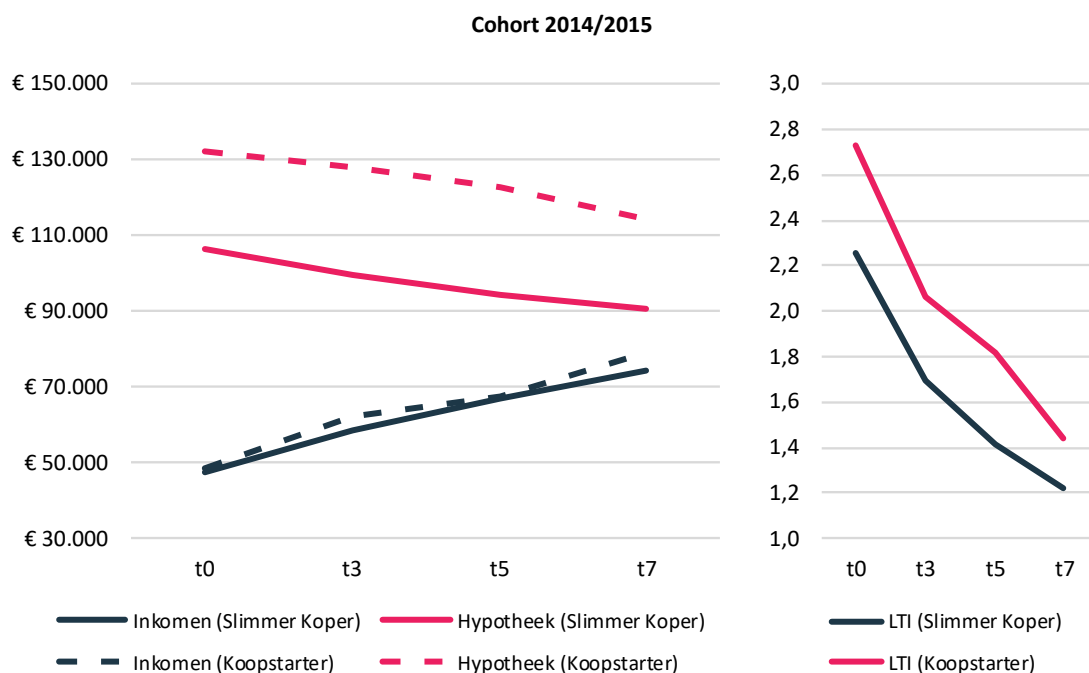
Om beter inzicht te krijgen in de betaalbaarheid van woonlasten, is gekeken naar de verhouding tussen het bruto huishoudinkomen en de hypotheekschuld: de Loan-to-Income (LTI). Deze verhouding is onderzocht voor Slimmer Kopers en een gematchte groep reguliere koopstarters. In Figuur 3.11 zijn alleen huishoudens meegenomen die gedurende de zeven jaar na aankoop niet zijn verhuisd. De analyse is uitgevoerd voor twee cohorten: kopers die hun woning hebben gekocht in 2008/2009 (bovenste grafiek) en in 2014/2015 (onderste grafiek).

De patronen in beide grafieken zijn vergelijkbaar. Slimmer Kopers en reguliere koopstarters starten met een vergelijkbaar bruto inkomen, wat logisch verklaard wordt doordat de groepen op inkomen zijn gematcht. In de jaren erna ontwikkelen de inkomens zich nagenoeg gelijk. De hypotheek is bij reguliere koopstarters duidelijk hoger, aangezien zij geen korting op de woningprijs ontvangen. Daardoor ligt LTI structureel hoger bij deze groep. Door aflossing van de hypotheek en stijgende inkomens daalt de LTI bij beide groepen in de jaren na aankoop.

Opvallend is dat de LTI bij het cohort van 2014/2015 lager is dan bij het eerdere cohort. Dit is onder meer het gevolg van strengere hypotheekregels in die periode: maximaal 100% van de woningwaarde kon worden geleend, maximaal 50% van de hypotheek mocht aflossingsvrij zijn, en er was geen hypotheekrenteaftrek meer voor nieuwe aflossingsvrije hypotheeken. Deze regels hebben geleid tot lagere hypotheeken en een snellere aflossing, wat resulteert in een sterkere daling van de LTI.

Figuur 3.11: Ontwikkeling van de mediane hypotheekschuld en het bruto-inkomen (links) en de LTI (rechts) van Slimmer Kopers en reguliere koopstarters. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)





3.2.7 Loan-to-Value (LTV)

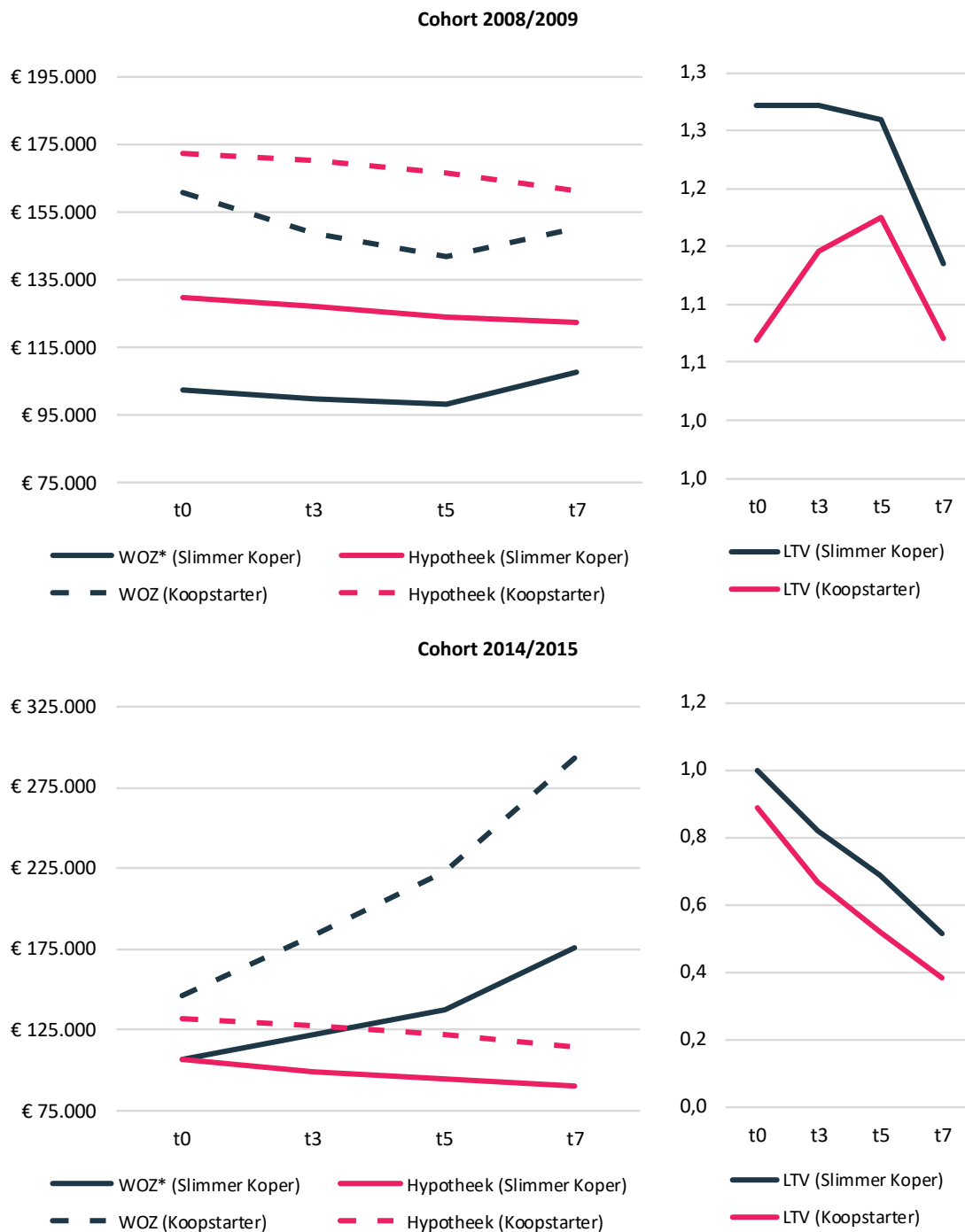
Figuur 3.12 toont de verhouding tussen hypotheekschuld en woningwaarde, ook wel de Loan-to-Value (LTV) genoemd. De LTV geeft inzicht in het risico dat een huishouden 'onder water' komt te staan, oftewel wanneer de hypotheek hoger is dan de woningwaarde. Ook hier worden alleen Slimmer Kopers en reguliere koopstarters meegenomen die in de zeven jaar na aankoop niet zijn verhuisd. De mediane hypotheekschuld en woningwaarde worden weergegeven bij aankoop en na 3, 5 en 7 jaar, voor twee cohorten: kopers uit 2008-2009 (bovenste grafiek) en kopers uit 2014-2015 (onderste grafiek). Bij Slimmer Kopers wordt niet uitgegaan van de volledige woningwaarde (WOZ-waarde), maar van de woningwaarde waarbij rekening is gehouden met de koperskorting.

Uit de bovenste grafiek blijkt dat de woningwaarde bij reguliere kopers aanzienlijk sneller daalt. Dit hangt samen met de crisissituatie in die periode, waarin huizenprijzen daalden. Het volledige waardeverlies komt bij reguliere kopers voor eigen rekening, terwijl bij Slimmer Kopers het verlies wordt gedeeld met de corporatie. Daardoor stijgt de LTV bij reguliere koopstarters snel: de hypotheekschuld wordt relatief groter ten opzichte van de woningwaarde, wat financieel ongunstig is. Bij Slimmer Kopers blijft de LTV in deze periode veel stabiel.

De onderste grafiek toont het cohort van 2014/2015, waarin woningwaarden sterk stegen. Dit zorgt voor een snelle daling van de LTV bij beide groepen. Bij reguliere koopstarters daalt de LTV sneller, omdat zij zoals gezegd de positieve waardeontwikkeling van de woning niet hoeven te delen.



Figuur 3.12: Ontwikkeling van de mediane hypotheekschuld en de woningwaarde (links) en de LTI (rechts) van Slimmer Kopers en reguliere koopstarters. Bron: CBS-microdata (bewerking ABF)



* Bij de woningwaarde is rekening gehouden met de koperskorting van Slimmer Kopen



04

Leefbaarheid

In dit hoofdstuk onderzoeken we de invloed van Slimmer Kopen op de leefbaarheid. We starten met een korte toelichting op de definitie van leefbaarheid. Vervolgens bespreken we de leefbaarheid van buurten aan de hand van de Leefbaarometer (paragraaf 4.1), waarbij we eerst het landelijke beeld schetsen en daarna specifiek inzoomen op buurten in Eindhoven waar Slimmer Kopen is toegepast. Tot slot richten we ons in paragraaf 4.2 op overlastmeldingen bij sociale huurwoningen en Slimmer Kopen-woningen.



Leefbaarheid is een begrip waarvan de meeste mensen wel een idee hebben wat er onder wordt verstaan, maar dat lastig in een concrete en meetbare definitie te vangen is. In de wetenschappelijke literatuur bestaan dan ook verschillende definities van leefbaarheid. Wat uit deze definities vooral naar voren komt, is dat leefbaarheid een veelzijdig en multidimensionaal concept is. Mandemakers et al. (2021) onderscheiden vijf dimensies van leefbaarheid: (1) fysieke omgeving; (2) woningvoorraad; (3) voorzieningen; (4) sociale samenhang; en (5) overlast en onveiligheid.

De dimensies overlappen deels met elkaar. Zo heeft Slimmer Kopen direct invloed op het eigendom van woningen (dimensie 2), maar wie als eigenaar van een woning staat geregistreerd heeft weinig tot geen direct effect op leefbaarheid. De invloed ontstaat juist vanuit de samenhang met andere factoren. Een hoge concentratie sociale huurwoningen wordt bijvoorbeeld vaak in verband gebracht met andere aspecten van leefbaarheid, zoals een lagere sociale cohesie (dimensie 4) en een hogere mate van (ervaren) overlast en onveiligheid (dimensie 5). Eigendomsverhoudingen – en daarmee ook producten zoals Slimmer Kopen – kunnen indirect dus wel van invloed zijn op leefbaarheid in buurten. We komen hier later op terug.

In dit hoofdstuk worden twee indicatoren van leefbaarheid gebruikt. Ten eerste maken we gebruik van data uit de Leefbaarometer (LBM). De LBM is een meetinstrument waarin de vijf dimensies van leefbaarheid worden samengebracht in één integrale leefbaarheidsscore. Ten tweede meten we leefbaarheid aan de hand van overlastmeldingen over bewoners van sociale huurwoningen en Slimmer Kopen-woningen van woningcorporatie Trudo.

4.1 Leefbaarometer

In deze paragraaf onderzoeken we de relatie tussen de eigendomsverhoudingen van woningen in buurten en de leefbaarheid volgens de LBM. Daarna bekijken we in hoeverre Slimmer Kopen een (positieve) invloed heeft op de ontwikkeling van LBM-scores van buurten. Voordat we hier dieper op ingaan, beginnen we echter met een beknopte toelichting op de LBM zelf.

4.1.1 Wat is de Leefbaarometer?

De LBM is een instrument van het ministerie van BZK/VRO om door heel Nederland op lokaal niveau een indicatie te kunnen geven van de leefbaarheid. Het is belangrijk om te benoemen dat het instrument niet de leefbaarheid direct meet, maar deze inschat op basis van bijna 100 indicatoren die (doorgaans) samenhangen met leefbaarheid. De onderliggende aanname is dat deze kenmerken overal in Nederland een vergelijkbaar effect hebben op leefbaarheid. De scores in de LBM moeten derhalve worden gezien als een indicatieve berekening, geen directe meting van hoe bewoners hun leefomgeving daadwerkelijk ervaren.

Specifiek worden verschillende indicatoren gebruikt om de vijf dimensies van leefbaarheid te berekenen. Er wordt onder meer gekeken naar de aanwezigheid van groene ruimte en luchtkwaliteit



(fysieke omgeving), de bouwperiode en eigendom van woningen (woningvoorraad), de afstand tot winkels en openbaar vervoer (voorzieningen), de mutatiegraad van bewoners (sociale samenhang), en het aantal geweldsmisdrijven en vernielingen (overlast en veiligheid). Op basis van de indicatoren wordt voor elk van de vijf dimensie een score berekend. De dimensiescores worden uiteindelijk samengevat in één totaalscore, variërend van 1 (zeer ongunstig) tot 5 (zeer gunstig).

De oorspronkelijke versie van de LBM (versie 1.0) dateert uit 2008. Het onderliggende model is sindsdien twee keer herzien, namelijk in 2014 (versie 2.0) en in 2021 (versie 3.0). In deze rapportage wordt gebruikgemaakt van de 3.0-versie. In tegenstelling tot eerdere versies, maakt deze versie geen gebruik van persoons- en huishoudkenmerken als indicatoren voor leefbaarheid. Dit besluit werd genomen na publieke discussies over het gebruik door de overheid van onder meer migratieachtergrond en huishoudsamenstelling in monitoringsinstrumenten zoals de LBM. Dit betekent concreet dat het model niet direct rekening houdt met de sociaaleconomische status van bewoners. Indirect wordt dit echter nog gemeten, onder andere via het percentage corporatiewoningen in een buurt.

4.1.2 Eigendom en leefbaarheid

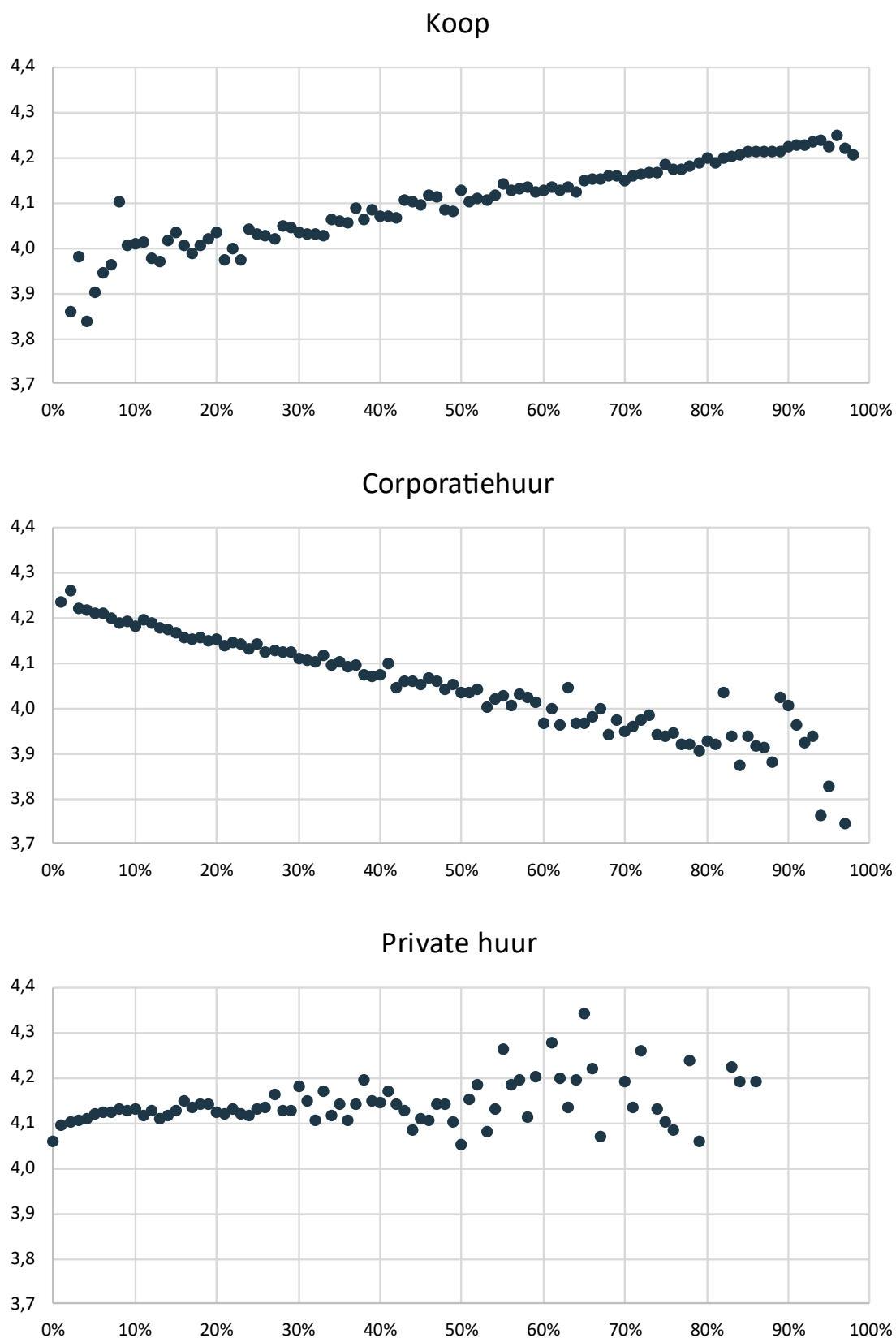
Er is veel onderzoek gedaan naar de relatie tussen kenmerken van de woningvoorraad in een buurt en de leefbaarheid van die omgeving. Daarbij gaat het nadrukkelijk niet om het individuele woongenot van bewoners – bijvoorbeeld of iemand prettig woont in een ruim huis met een grote tuin – maar om de collectieve uitstraling en kwaliteit van de woningen in een buurt die de leefbaarheid beïnvloeden.

Eerder onderzoek toont aan dat een hoger aandeel koopwoningen doorgaans samenhangt met een hogere leefbaarheid, terwijl een hoge concentratie corporatiewoningen juist vaak gepaard gaat met lagere leefbaarheidsscores. Voor deze relatie worden meerdere verklaringen gegeven. Ten eerste speelt het woningbezit zelf een rol: eigenwoningbezit creëert een economisch belang bij de buurt, wat bewoners stimuleert om te investeren in hun woonomgeving (Bolt en Ter Maat, 2005). Dit kan bijdragen aan een sterkere sociale cohesie en een betere leefomgeving. Daarnaast spelen ook indirecte effecten een rol. In buurten met een hoog aandeel sociale huurwoningen is het risico groter dat kwetsbare doelgroepen zich concentreren, wat kan leiden tot overlast en een afname van de leefbaarheid. Het creëren van een ‘gezonde’ balans tussen koop en sociale huur wordt daarom vaak gezien als een strategie om de leefbaarheid in buurten te verbeteren (Brattbakk & Sørvoll, 2024).

Tot zover de theoretische achtergrond over woningbezit en leefbaarheid. Wat laat de LBM zien? Allereerst analyseren we de LBM-score van alle Nederlandse buurten. In Figuur 4.1 wordt de gemiddelde LBM-score van 2022 (y-as) afgezet tegen respectievelijk het aandeel koopwoningen, corporatiewoningen en private huurwoningen in 2022 (x-as). Elk punt in de grafieken vertegenwoordigt het gemiddelde van alle buurten met een specifiek percentage koop, corporatiehuur of private huur. Uit de figuren blijkt duidelijk dat een hoger aandeel koopwoningen samenhangt met een hogere leefbaarheidsscore, terwijl een groter aandeel corporatiewoningen juist samengaat met een lagere leefbaarheidsscore. Het aandeel private huurwoningen vertoont geen sterk verband met leefbaarheid.



Figuur 4.1: Gemiddelde LBM-score 2022 (y-as) per percentage koop-, corporatiehuur- en private huurwoningen in de buurt per 1 januari 2022 (x-as). Bron: Leefbaarometer en CBS (kerncijfers wijken en buurten)



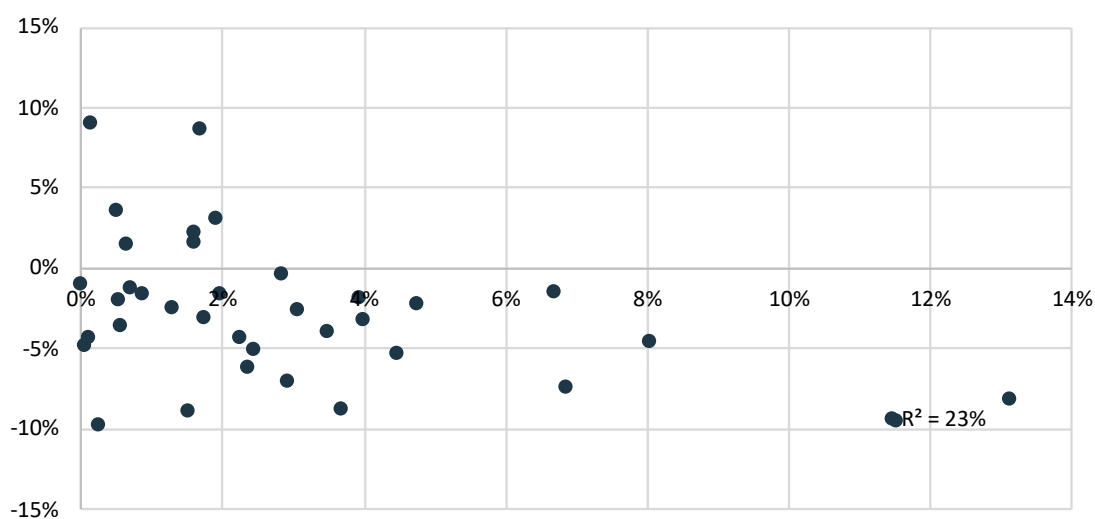
4.1.3 Slimmer Kopen en leefbaarheid

Een hoger percentage koopwoningen heeft doorgaans een positief effect op leefbaarheid, maar eigenwoningbezit kan ook negatieve gevolgen hebben, vooral wanneer bewoners onvoldoende financiële middelen hebben om hun woning goed te onderhouden. Dit risico doet zich met name voor bij de verkoop van sociale huurwoningen aan zittende huurders (Kleinhans & Van Ham, 2013). Bij Slimmer Kopen zijn dergelijke effecten minder waarschijnlijk. Ten eerste wordt de woning meestal niet verkocht aan de zittende huurder. Ten tweede wordt de woning met korting verkocht, waardoor er voldoende financiële ruimte overblijft voor onderhoud. Ten derde zijn sommige Slimmer Kopers, zoals bij het Buurtwonen-concept, gebonden aan periodieke inspecties en onderhoudsverplichtingen.

Om de relatie tussen Slimmer Kopen en leefbaarheid ook empirisch te toetsen, hebben we ingezoomd op alle Eindhovense buurten waarin Slimmer Kopen is toegepast. Concreet hebben we per buurt gekeken naar het aantal woningen dat tussen 2012 en 2022 via Slimmer Kopen is verkocht. Dit aantal hebben we uitgedrukt als percentage van de totale woningvoorraad op 1 januari 2022. Met andere woorden: welk aandeel van de woningen is in de tien voorgaande jaren via Slimmer Kopen verkocht?

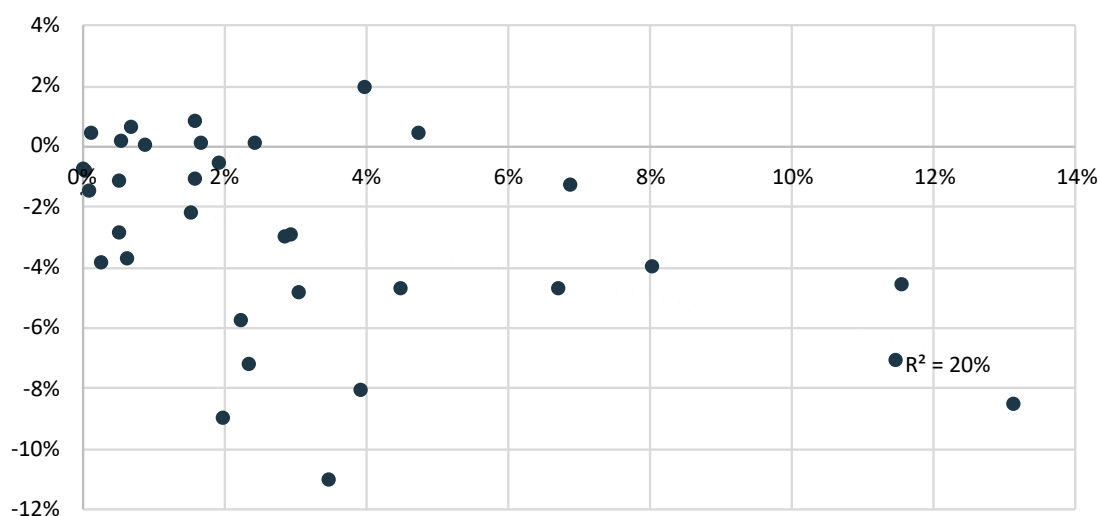
De eerste vraag die we daarbij onderzoeken is of Slimmer Kopen heeft geleid tot een afname van het aandeel corporatiewoningen in de buurt. Dit lijkt wellicht evident, maar het aandeel corporatiehuur in buurten wordt naast Slimmer Kopen ook beïnvloed door nieuwbouw, sloop en eventuele reguliere verkoop van Trudo en/of andere corporaties. In Figuur 4.2 het relatieve aantal via Slimmer Kopen verkochte woningen (x-as) af tegen de verandering in het percentage corporatiewoningen tussen 1 januari 2012 en 1 januari 2022 (y-as). Uit de figuur blijkt dat in buurten waar relatief veel woningen via Slimmer Kopen zijn verkocht, inderdaad vaker een daling van het percentage corporatiewoningen te zien is. De correlatie ($r = -0,48$) is statistisch significant ($p < 0,05$), maar niet bijzonder sterk.

Figuur 4.2: Percentage woningen in buurt verkocht via Slimmer Kopen (x-as) in relatie tot verandering in het percentage corporatiewoningen in de buurt (y-as) over de periode 2012 t/m 2021 in gemeente Eindhoven. Bron: Trudo en CBS (kerncijfers wijken en buurten).



In Figuur 4.3 wordt op de x-as opnieuw het relatieve aantal via Slimmer Kopen verkochte woningen weergegeven over de periode 2012–2022. Op de y-as staat dit keer de verandering in het percentage huishoudens met een laag inkomen, gedefinieerd als huishoudens met de 40% laagste besteedbare inkomens. Ook hier zien we een negatief verband: in Eindhovense buurten waar relatief veel woningen zijn verkocht via Slimmer Kopen, is het aandeel huishoudens met een laag inkomen afgenomen. De correlatie ($r = -0,45$) is opnieuw statistisch significant ($p < 0,05$), maar wederom niet sterk.

Figuur 4.3: Percentage woningen in buurt verkocht via Slimmer Kopen (x-as) in relatie tot verandering in het percentage huishoudens met een laag inkomen in de buurt (y-as) over de periode 2012 t/m 2021 in gemeente Eindhoven. Bron: Trudo en CBS (kerncijfers wijken en buurten).

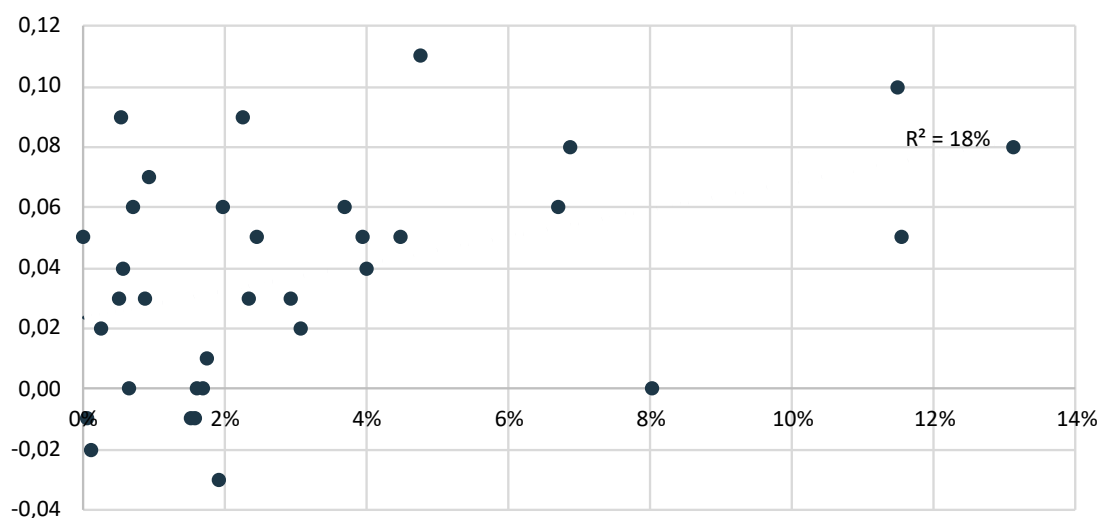


Tot nu toe hebben we laten zien dat buurten met een hoger aandeel corporatiewoningen gemiddeld lager scoren op de Leefbaarometer (LBM). Ook blijkt dat Slimmer Kopen over het algemeen leidt tot een afname van het aandeel corporatiewoningen en huishoudens met een laag inkomen in een buurt. Deze bevindingen wijzen erop dat Slimmer Kopen een positief effect kan hebben op de leefbaarheid volgens de LBM. Om deze relatie verder te toetsen, is in Figuur 4.4 het relatieve aantal via Slimmer Kopen verkochte woningen (2012–2022, x-as) afgezet tegen de verandering in de LBM-score tussen 2012 en 2022 (y-as). Hierbij is uitsluitend gekeken naar Eindhovense buurten waar Slimmer Kopen is toegepast, om een zo zuiver mogelijk beeld te verkrijgen.

In de figuur is te zien dat buurten met een hoger aandeel via Slimmer Kopen verkochte woningen gemiddeld inderdaad een toename hebben op de LBM-score tussen 2012 en 2022. Net als in de voorgaande analyses is de correlatie niet bijzonder sterk ($r = 0,42$), maar wel statistisch significant ($p < 0,05$). Samenvattend kan worden gesteld dat er zowel vanuit de academische literatuur als vanuit onze empirische bevindingen duidelijke aanwijzingen zijn dat Slimmer Kopen bijdraagt aan een betere leefbaarheid in buurten, al blijft het evident dat daarnaast nog vele andere factoren van invloed zijn.



Figuur 4.4: Percentage woningen in buurt verkocht via Slimmer Kopen (x-as) in relatie tot verandering in de LBM-score van de buurt (y-as) over de periode 2012 t/m 2021 in gemeente Eindhoven. Bron: Trudo en Leefbaarometer.



4.2 Overlastmeldingen

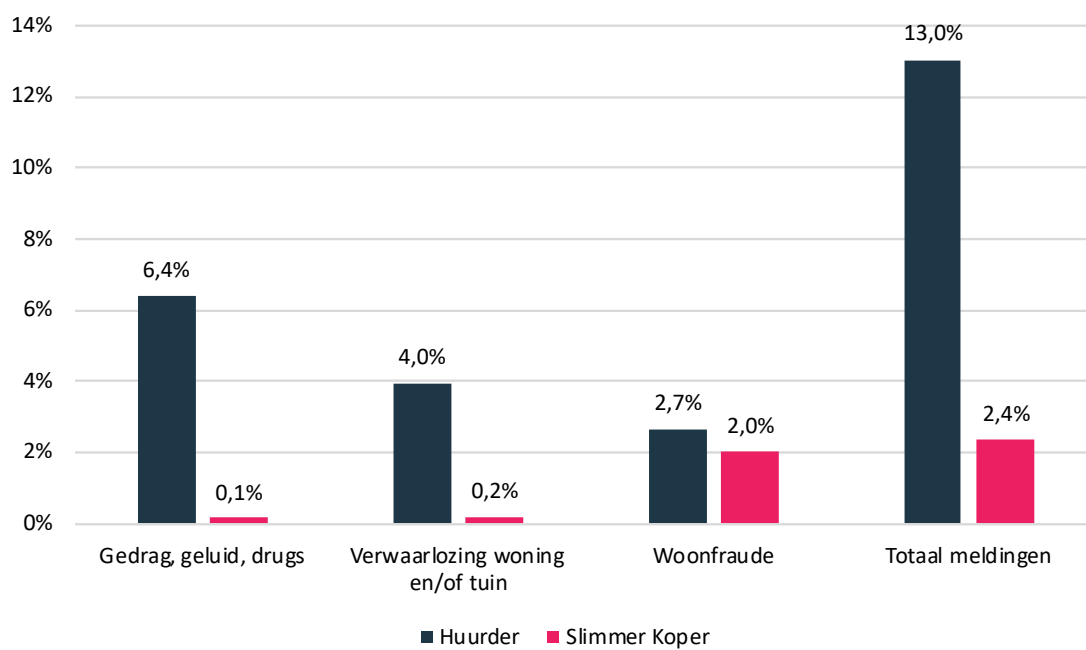
Een andere methode om leefbaarheid in kaart te brengen is door te kijken naar overlastmeldingen. Trudo ontvangt dergelijke meldingen over zowel huurders als huishoudens die een woning via Slimmer Kopen hebben gekocht. Daarbij gaat het nadrukkelijk niet om wie de melding doet, maar om wie de overlast veroorzaakt. De meldingen zijn onderverdeeld in drie typen: (1) overlast door vervelend gedrag, geluidsoverlast of drugsproblematiek; (2) verwaarlozing van de woning en/of tuin; en (3) woonfraude, zoals niet-bewoning of (onder)verhuur via bijvoorbeeld Airbnb.

Uit de figuur blijkt dat er relatief vaker overlastmeldingen worden gedaan over huurders dan over Slimmer Kopers. Het verschil is het meest zichtbaar bij meldingen over vervelend gedrag, geluidsoverlast en drugsproblematiek, gevolgd door meldingen van verwaarlozing van de woning of tuin. Vooral dat laatste is goed te verklaren, aangezien verwaarlozing kan leiden tot waardevermindering van de woning, een gevolg dat in het geval van Slimmer Kopen grotendeels voor rekening van de eigenaar zelf komt. Meldingen van woonfraude komen het minst voor, en op dat vlak zijn er ook geen grote verschillen tussen huurders en Slimmer Kopers.

Een belangrijke kanttekening bij deze cijfers is dat de relatie tussen Trudo en bewoners van Slimmer Kopen-woningen mogelijk minder zichtbaar is dan bij huurders. Buurtbewoners gaan er mogelijk van uit dat het om een reguliere koopwoning gaat en zijn zich er daardoor niet van bewust dat zij overlast bij Trudo kunnen melden. Dit kan ertoe leiden dat overlast door bewoners van Slimmer Kopen-woningen minder vaak wordt doorgegeven, wat een vertekend beeld van de werkelijke overlast kan opleveren.



Figuur 4.5: Aantal overlastmeldingen in de periode 2020–2024, uitgedrukt als percentage van respectievelijk het aantal huurwoningen en Slimmer Kopen-woningen op peildatum 31-12-2024. Bron: Trudo



05

Financiële resultaten van 25 jaar Slimmer Kopen

In dit hoofdstuk onderzoeken wij in welke mate Slimmer Kopen heeft bijgedragen aan de financiële middelen van Trudo.

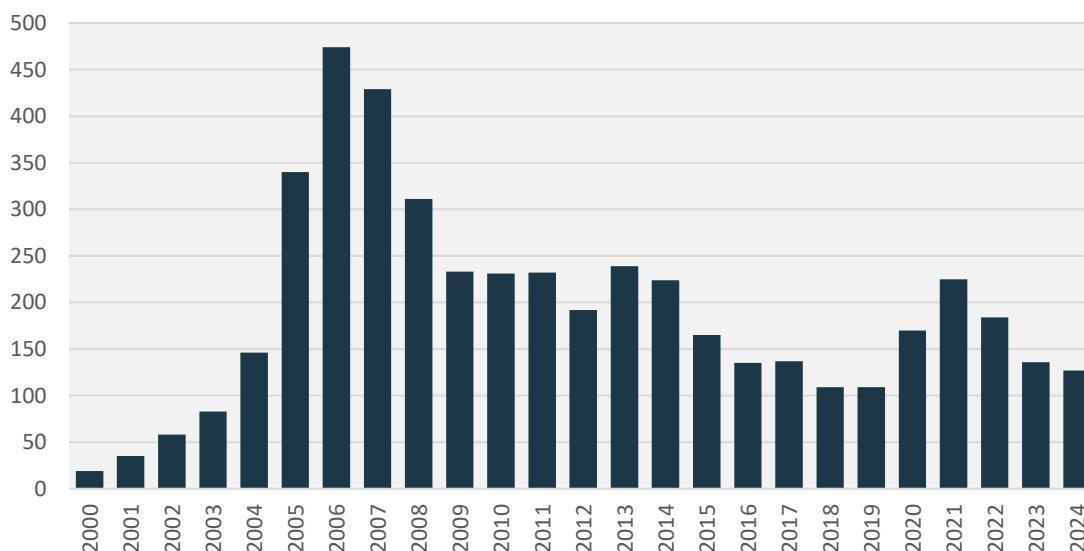


In 1999 is de eerste Slimmer Kopen woning verkocht, toen nog voor een bedrag van ongeveer 75.000 euro. De woning was zo'n 105.000 euro waard en de korting was 30%. Trudo deelde voor 50% mee in de winst. De woning werd in 2008 teruggekocht, met een waardestijging van bijna 40.000 euro. De winst voor Trudo was 20.000 euro. Nadien is de woning nog een keer verkocht, teruggekocht en weer doorverkocht.

Trudo heeft nu 25 jaar ervaring met het product Slimmer Kopen. Hierbij verkoopt Trudo een woning niet tegen de leegwaarde maar geeft een tijdelijke korting. Wanneer de eigenaar-bewoner besluit de woning te verkopen aan Trudo, wordt de tijdelijke korting als het ware teruggegeven en wordt de winst gedeeld volgens een vooraf bepaalde verhouding. Wat heeft deze strategie opgeleverd voor Trudo?

Aan de hand van een dataset van transactiegegevens van 9.800 transacties voor 4.800 woningen is onderzocht wat de financiële effecten zijn voor Trudo in tijden van periodes van prijsstijgingen en -dalingen. Daarbij wordt gekeken naar transacties en niet naar de waarde van activa- en passivaposten die in de jaarrekening (moeten) worden vermeld.¹⁷

Figuur 5.1: Aantal woningen per jaar dat voor het eerst in Slimmer Kopen is verkocht in dataset



De dataset laat zien dat Slimmer Kopen een langzame start kende maar dat het een vlucht nam na 2005. De langzame start kan worden verklaard doordat het een nieuw product betrof en complexen verkoop-gereed gemaakt moesten worden.. De vlucht vanaf 2005 kan mogelijk worden verklaard doordat huizenprijzen in die tijd een relatief sterke stijging kenden.

¹⁷ Daarmee wijkt dit net af van het eerdere rapport van Blijie et al., 2022.



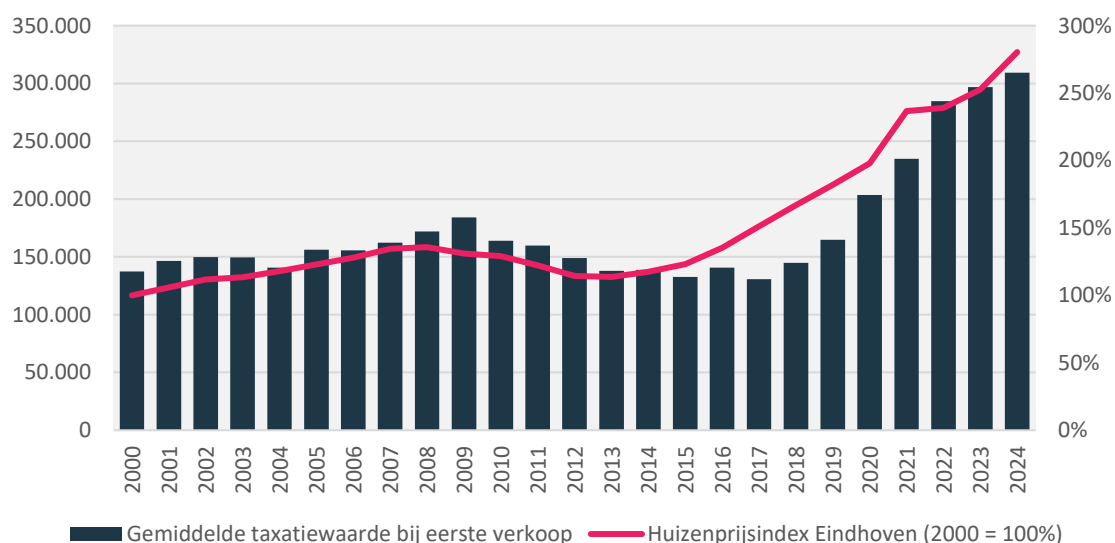
Na 2006 daalt het aantal nieuwe verkopen in Slimmer Kopen en komt het uit op een stabiel niveau van gemiddeld 180 woningen per jaar, waarbij de laatste jaren het aantal *nieuwe* verkopen in Slimmer Kopen iets lager is dan in eerdere jaren.

5.1 Inkomsten en kortingen bij de eerste verkopen

De huizenprijzen in Eindhoven zijn de afgelopen 25 jaar sterk gestegen. De huizenprijsindex in figuur 5.2 laat zien dat huizenprijsindex¹⁸ voor alle woningen in Eindhoven (rechteras) is gestegen van 100% in 2000 naar 280% eind 2024. Dat betekent dat een huis dat in 2000 100.000 euro waard was, nu 280.000 euro waard is.

Zo bezien is het niet vreemd dat de woningen die in Slimmer Kopen zijn verkocht ook sterk in waarde zijn gestegen. Waar de taxatiewaarde in 2000 nog gemiddeld op 138.000 euro lag, is dat gestegen tot 310.000 euro in 2024. Dat is een stijging van 225%. Dat is een forse stijging, maar minder dan de huizenprijsindex. Dit zou kunnen worden verklaard doordat Trudo andere woningen in Slimmer kopen heeft aangeboden of doordat de huizenprijsstijging niet hetzelfde was over alle segmenten in de Eindhovense woningmarkt.

Figuur 5.2: gemiddelde taxatiewaarde per jaar bij eerste verkoop en de huizenprijsindex in Eindhoven. De taxatiewaarde staat op de linker as, de huizenprijsindex op de rechteras.



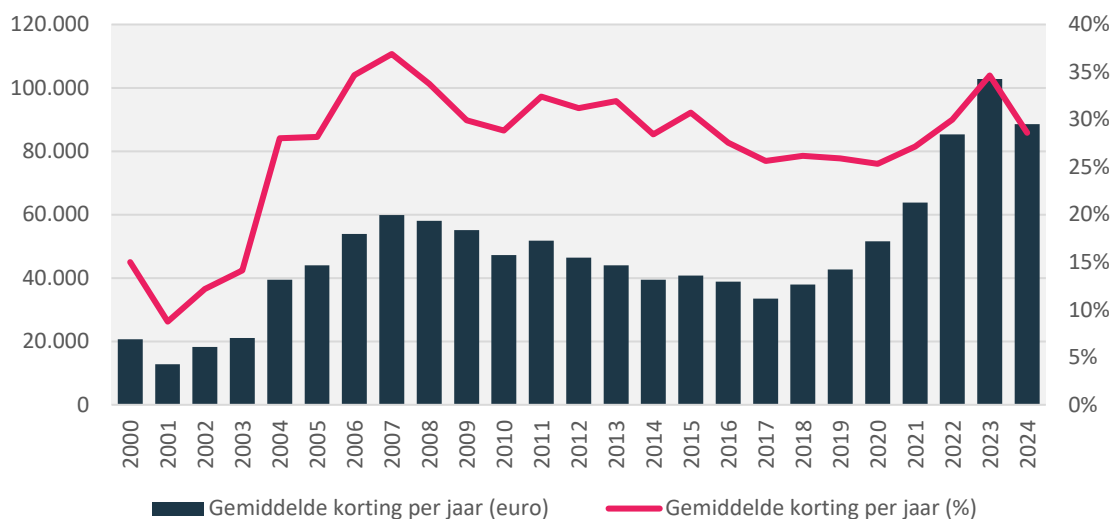
Bij Slimmer Kopen geeft Trudo een tijdelijke korting op de taxatiewaarde. Naarmate de taxatiewaarde toeneemt, neemt de korting ook toe. De hoogte van de korting is niet alleen afhankelijk van de taxatiewaarde maar ook van het kortingspercentage. Dat kortingspercentage nam toe tot gemiddeld 37% in 2007, en ligt daarna tussen de 25% en 35%, zo is te zien in figuur 5.3.

¹⁸ De huizenprijsindex voor Eindhoven is afkomstig uit de Ortec Finance database.



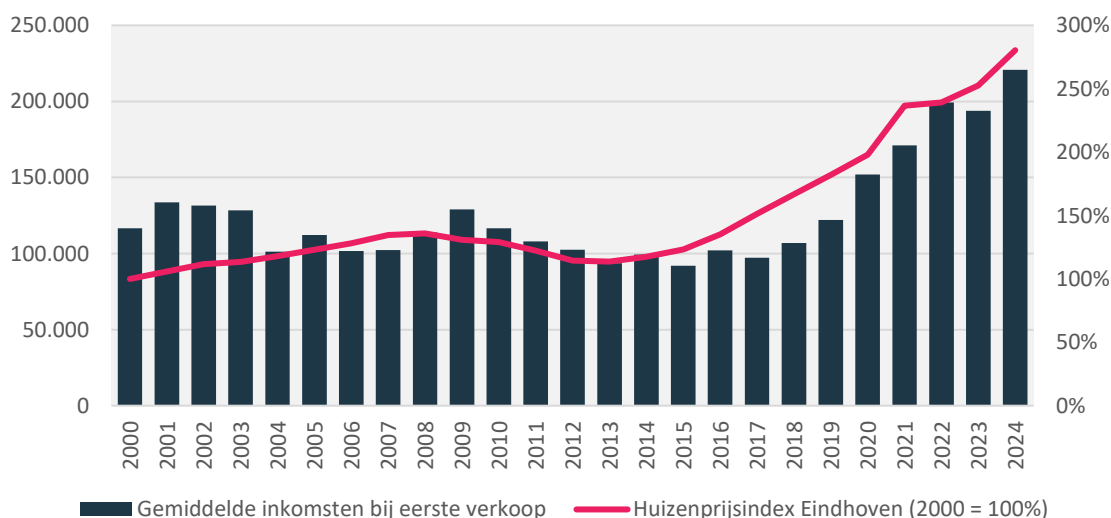
Vanwege de stijging van de huizenprijzen stijgt de hoogte van de tijdelijke kortingen ook. In 2023 komt de gemiddelde korting uit boven de 100.000 per woning, bij een gemiddeld kortingspercentage van 35%.

Figuur 5.3: gemiddelde korting per jaar in euro's en procenten



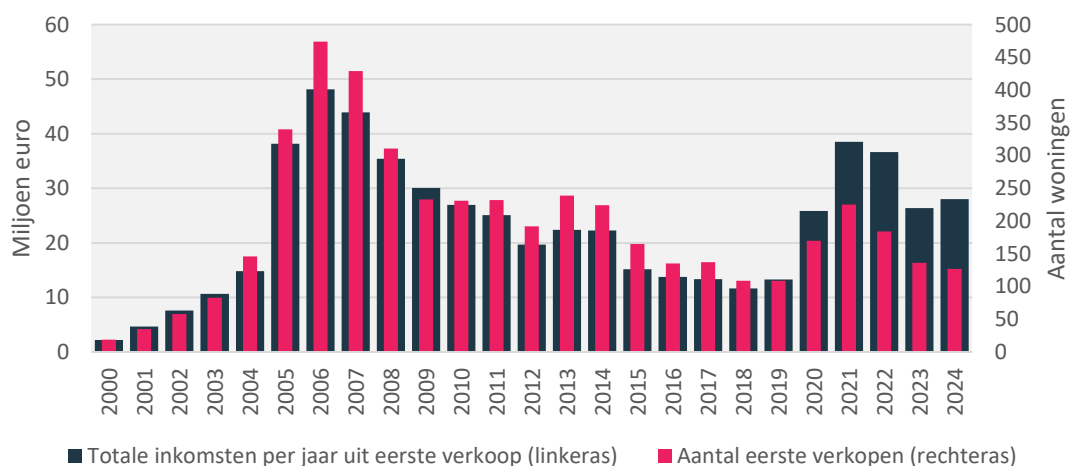
De inkomsten die Trudo per omgezette woning ontvangt zijn een combinatie van de woningwaarde van de woningen die Trudo omzet naar Slimmer Kopen en de hoogte van de kortingen. Van 2000 tot ongeveer 2015 liggen de gemiddelde inkomsten rond de 125.000 per woning. Door de stijging van de huizenprijzen vanaf 2015 is dat inkomstenniveau niet meer houdbaar en sindsdien stijgen de gemiddelde inkomsten, net als de huizenprijzen. In 2024 lagen de gemiddelde inkomsten op 225.000 euro per woning.

Figuur 5.4: gemiddelde inkomsten per jaar voor nieuwe Slimmer Kopen woningen en de ontwikkeling van de huizenprijsindex in Eindhoven (2000 = 100%).



De totale inkomsten uit omzetting van huur naar Slimmer Kopen pieken in 2006, niet als gevolg van de hoge prijzen maar als gevolg van de hoge volumes. Daarna is er een redelijk geleidelijke daling tot en met 2019, waarna de inkomsten weer toenemen. Hierbij is sprake van een combinatie van factoren: zowel de verkoopaantallen nemen toe maar ook de inkomsten per verkochte woning. Dit is te zien in figuur 5.5

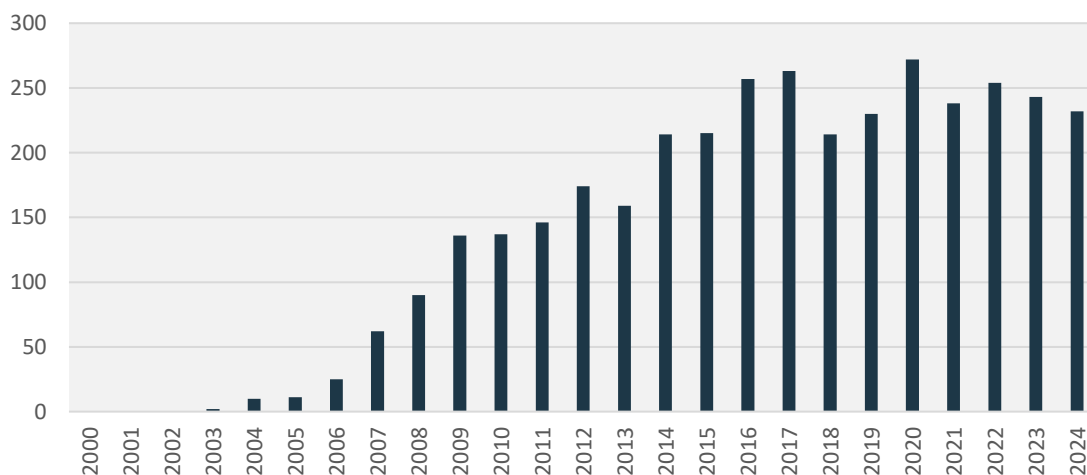
Figuur 5.5: totale inkomsten per jaar uit eerste verkopen en aantal verkochte woningen



5.2 Winstdeling bij doorverkoop

Wanneer Trudo woningen verkoopt in Slimmer Kopen, dan moet een eigenaar de woning aan Trudo aanbieden wanneer de eigenaar de woning wil verkopen. Trudo kan dan kiezen om de woning terug te kopen en dan vindt er een deling van de winst plaats volgens de vooraf vastgelegde verhouding. De meeste kopers blijven enige tijd wonen in hun Slimmer Kopen woning, dus de terugkopen beginnen pas vanaf 2004 te komen, zo is te zien in figuur 5.6.

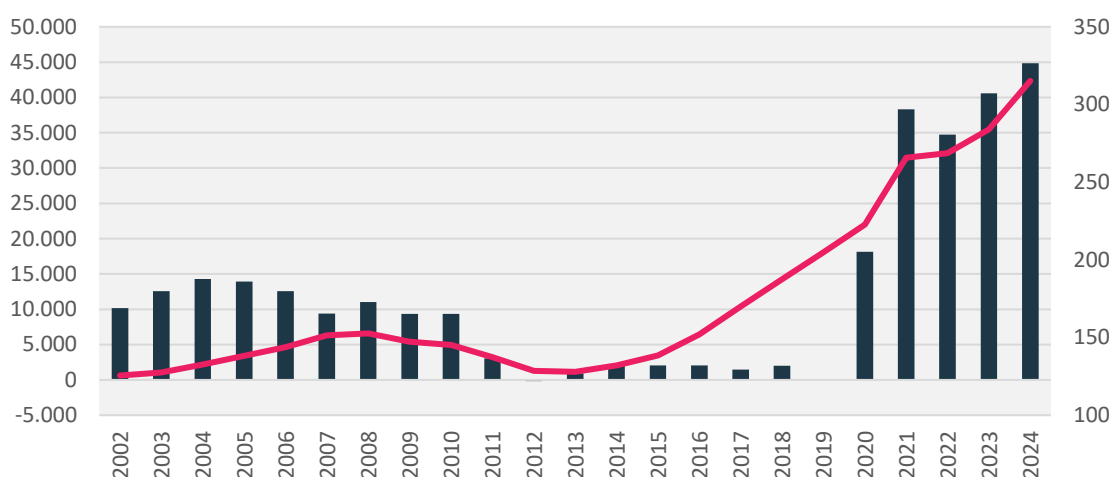
Figuur 5.6: aantal terugkopen per jaar



Bij terug- en doorverkoop is er mogelijk sprake van winst voor Trudo als gevolg van waardeinstijgingen. Andersom kan het zo zijn dat er ook sprake is van verlies, waar Trudo in meedeelt. In figuur 5.7 is te zien dat er behalve 1 jaar altijd winst wordt gemaakt. Alleen in 2012 is er sprake van een beperkt gemiddeld verlies van 178 euro per woning. In alle andere jaren wordt er gemiddeld genomen altijd winst gemaakt.

Dit is een belangrijk gegeven: het laat zien dat wanneer er sprake is van een sterke daling van de huizenprijzen van bijna 20%, dit niet automatisch leidt tot verliezen voor Trudo.

Figuur 5.7: Gemiddelde winst per woning en de huizenprijsindex in Eindhoven (2000 = 100%)



06

Slimmer Kopen in een risicocontext

Woningcorporaties investeren veel in de woningmarkt. Ook Trudo doet dat. Trudo is een corporatie die relatief voor haar omvang veel investeert. Dat kan omdat Slimmer Kopen een belangrijke bijdrage levert aan de financiering van deze investeringen.

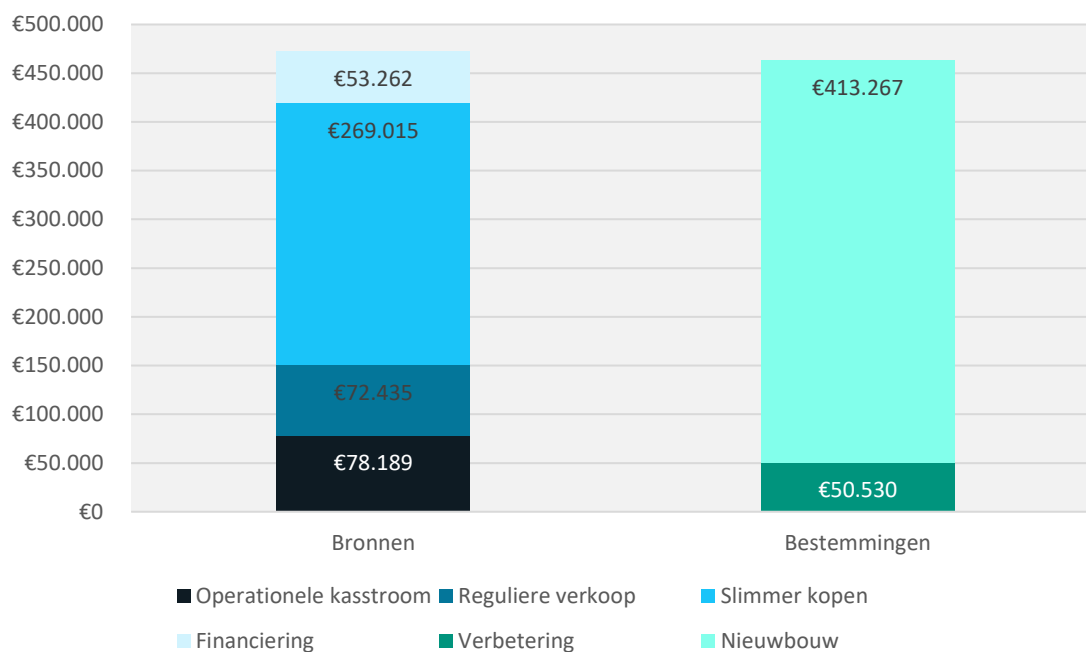
Maar investeren brengt ook risico met zich mee: wanneer projecten tegenvallen kan er extra geld nodig zijn. Ook kunnen macro-economische schokken zoals rentestijgingen of dalingen van de huizenprijzen leiden tot overschrijdingen van de financiële grenzen die aan corporaties worden gesteld.

In dit hoofdstuk wordt bekeken in welke mate Slimmer Kopen bijdraagt aan de mogelijkheden van Trudo om dit soort risico's te beheersen.



Trudo investeert omvangrijke bedragen op de woningmarkt in Eindhoven. Vanaf 2025 tot en met 2031 is Trudo voornemens om meer dan € 450 mln. euro te investeren in Eindhoven, waarvan € 400 mln. in nieuwbouw en € 50 mln. in woningverbetering.

Figuur 6.1: Financiering van investeringen in de MJB/dPi, van 2025 tot en met 2031, geconsolideerd



Deze investeringen worden gefinancierd uit vier bronnen:

1. De operationele kasstroom (78 mln.)
2. De reguliere verkoopopbrengsten (72 mln.)
3. Slimmer Kopen (269 mln.)
4. Groei van de leningportefeuille (53 mln.)

Slimmer Kopen is met afstand de grootste van de vier financieringsbronnen en financiert in deze periode 65% van de nieuwbouwwuitgaven. Deze inkomsten uit Slimmer Kopen bestaan uit winst bij terug-/doorverkoop en uit nieuwe omzetting van huur naar Slimmer Kopen. Bovenstaande figuur onderstreept het belang van Slimmer Kopen in het bedrijfsmodel van Trudo. Het bedrijfsmodel van Trudo is anders dan het bedrijfsmodel van veel andere corporaties: die zijn voor investeringen meer afhankelijk van het aantrekken van extra leningen en investeren ook relatief minder.

6.1 Risico's in begroting

De meerjarige investeringsvoornemens die in figuur 6.1 te zien zijn, zijn niet zonder risico's. Wanneer macro-economische ontwikkelingen anders zijn dan de aannames in de begroting, zullen financiële kengetallen waar corporaties op worden beoordeeld¹⁹ ook tot andere uitkomsten leiden. Voor Trudo

¹⁹ Zie het financieel beoordelingskader van Aw en WSW.



is de solvabiliteit beleidswaarde het kengetal dat als eerste knelt. Macro-economische ontwikkelingen kunnen leiden tot de situatie dat de solvabiliteit beleidswaarde (figuur 6.2) onder de norm van 30% komt. Dat kan bijvoorbeeld gebeuren als de rente stijgt, de huizenprijs daalt of als de bouwkosten sneller stijgen dan voorzien.

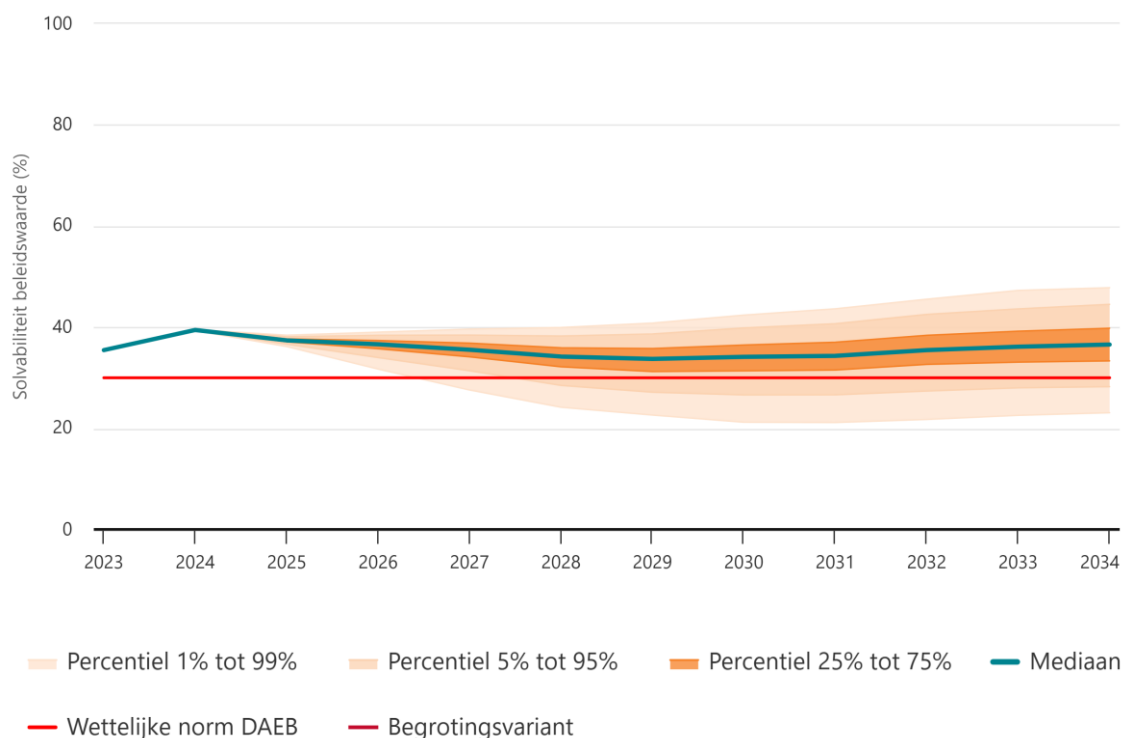
Dat betekent niet dat Trudo dan failliet gaat of niet meer financierbaar is: het wil simpelweg zeggen dat Trudo in dat geval het beleid moet bijstellen, zodat met het bijgestelde beleid wordt voldaan aan de norm.

Om de risico's bij Slimmer Kopen in beeld te brengen is de begroting/dPi 2024 van Trudo 2.000 maal doorgerekend met verschillende macro-economische scenario's. Dat geeft een beeld van de kans dat niet voldaan wordt aan de normen van Aw en WSW en daarmee de kans dat Trudo het beleid moet bijsturen.

Zoals te zien is in figuur 6.2 is die kans iets kleiner dan 25%: in meer dan 75% van de scenario's blijft de solvabiliteitsuitkomst boven de vereiste 30%.

Trudo laat andere risico's zien dan corporaties: door de eis om de terugkoopoptie van Slimmer Kopen als verplichting op de balans op te nemen ontstaat balansverlenging en daardoor een relatief lage solvabiliteit. Corporaties zonder Slimmer Kopen hebben doorgaans vooral risico's op een lage ICR. Trudo heeft dat in veel mindere mate.

Figuur 6.2: Solvabiliteit beleidswaarde DAEB (TI) in 2.000 macro-economische scenario's



6.2 Het effect van bijsturen in geval van slecht weer

De normen van Aw en WSW zijn deels gebaseerd op de aanname dat corporaties kunnen bijsturen in geval van slecht weer.²⁰ Wanneer de financiële positie van een corporatie zich dreigt te begeven buiten de grenzen van de financiële kengetallen die Aw en WSW hanteren, dan verwachten Aw en WSW dat corporaties in dat geval de begroting bijstellen totdat de corporatie voldoet aan de normen van Aw en WSW.

In het 'normen onderzoek' voor Aw en WSW is een buffer voor macro-economische risico's berekend waar rekening gehouden wordt met een genormeerde bijstuurreactie. In die bijstuurreactie wordt het onderhoud verlaagd, wordt een (klein) deel van het bezit verkocht en worden nieuwbouw- en renovatie ambities teruggebracht voor zover mogelijk.

Trudo heeft naast deze mogelijkheden nog een extra bijstuurmogelijkheid: woningen die in de Slimmer Kopen vorm zijn verkocht niet terugkopen. De eigenaar-bewoner kan deze dan op de markt te verkopen. Dan ontvangt Trudo de tijdelijke korting en de winst of verlies. Dit leidt tot een daling van de omvang van de sociale voorraad in Eindhoven, maar dit betekent mogelijk ook dat de andere bijstuurmaatregelen (minder nieuwbouw, onderhoud en renovatie) niet nodig zijn. Een extra voordeel van deze bijstuurmaatregel is dat deze fijnmazig ingezet kan worden: per woning die aan Trudo aangeboden wordt kan er opnieuw toe besloten worden.

Om inzicht te krijgen in het maximale effect van deze bijstuurmaatregel is dezelfde berekening gemaakt als in figuur 6.2 maar nu worden Slimmer Kopen woningen niet teruggekocht maar verkocht in de reguliere verkoop door de eigenaar-bewoner, waarna de tijdelijke korting en winst of verlies verrekend worden met Trudo. Dat heeft tot gevolg dat de tijdelijke korting wordt verrekend en Trudo profiteert van de waardestijgingen die plaatsgevonden hebben bij de eerste verkoop.

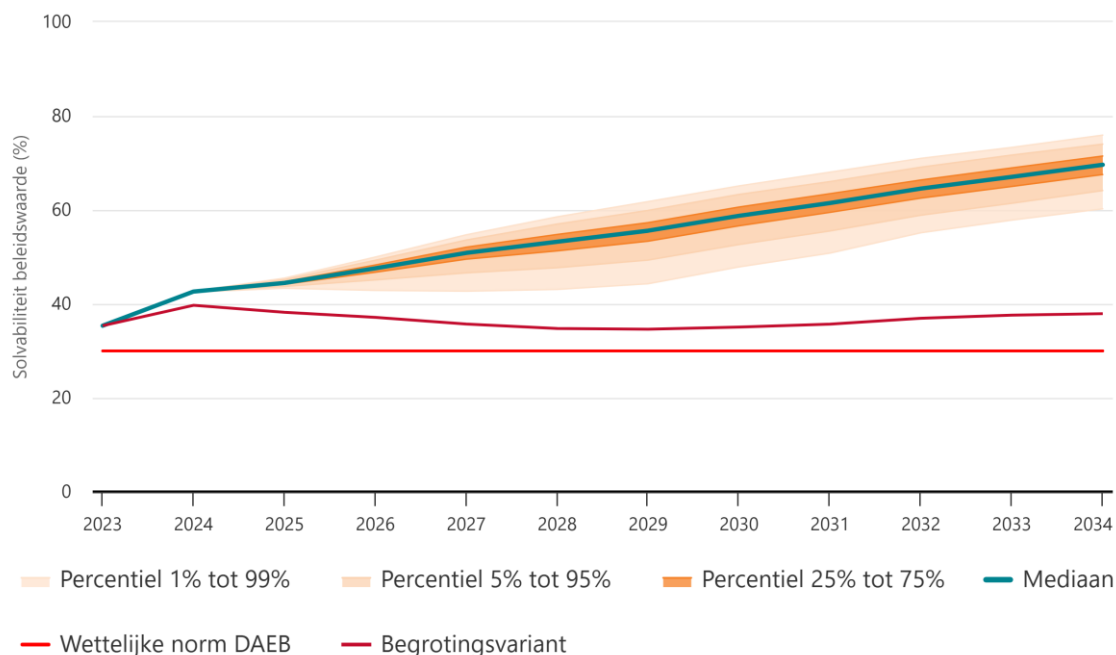
De uitkomsten daarvan zijn te zien in figuur 6.3. Daarin is te zien dat in alle scenario's van de 'scenariowolk' uitkomt boven de solvabiliteitsuitkomst van de begroting. Dat betekent dat deze bijstuurreactie in haar meest extreme vorm in staat is om alle risico's te mitigeren. Wanneer Trudo hiertoe zou besluiten hoeft Trudo niet over te gaan tot de bijstuurreacties in het normenonderzoek, maar zou kunnen volstaan met alleen deze maatregel. Uiteraard kan er ook worden gekozen voor een mix aan maatregelen waar deze maatregel al dan niet deel van uitmaakt.

Corporaties die geen omvangrijke VoV portefeuille hebben zoals Trudo dat doet beschikken niet over deze bijstuurmaatregel en zullen mogelijk moeten snijden in de voorgenomen investeringen, terwijl Trudo kan blijven doorgaan met investeren.

²⁰ Zie van 't Hek et al., 2024



Figuur 6.3: Solvabiliteit beleidswaarde DAEB (TI) in 2.000 macro-economische scenario's in het bijstuurscenario.



Er is niet alleen sprake van een verkleining van het risico doordat de solvabiliteit hoger is, maar de scenariowolk heeft een andere vorm. De hoogst en laagste uitkomst liggen dicht bij elkaar. Dat betekent dat er minder variantie in de uitkomsten is: minder onzekerheid.

6.3 Andere risico's wanneer Slimmer Kopen stopt

Natuurlijk zou Trudo ook kunnen besluiten tot een stop van het product Slimmer Kopen. Kan dat zomaar?

Wanneer Trudo zou stoppen met het product Slimmer Kopen, dan ontstaat de volgende situatie:

- Woningen die nu in portefeuille zijn, blijven in portefeuille. Er vinden geen nieuwe omzettingen van huur naar Slimmer Kopen plaats. Dit betekent een verslechtering van de financiële ruimte, omdat de wegvallende inkomsten van Slimmer Kopen nu moeten worden gefinancierd door extra leningen aan te trekken.
- Woningen die in het verleden zijn verkocht als Slimmer Kopen woning, worden niet teruggekocht maar verkocht door de eigenaar-bewoner. Na verkoop worden de tijdelijke korting en de winst of verlies verrekend met Trudo.. De portefeuille loopt langzaam leeg. Dit is hetzelfde als het bijstuurscenario uit de vorige paragraaf. Het gevolg van deze aanpassing op de begroting is een verbetering van de financiële ruimte.

Hieronder zijn de resultaten weergegeven van dit scenario. Een aantal zaken valt op:

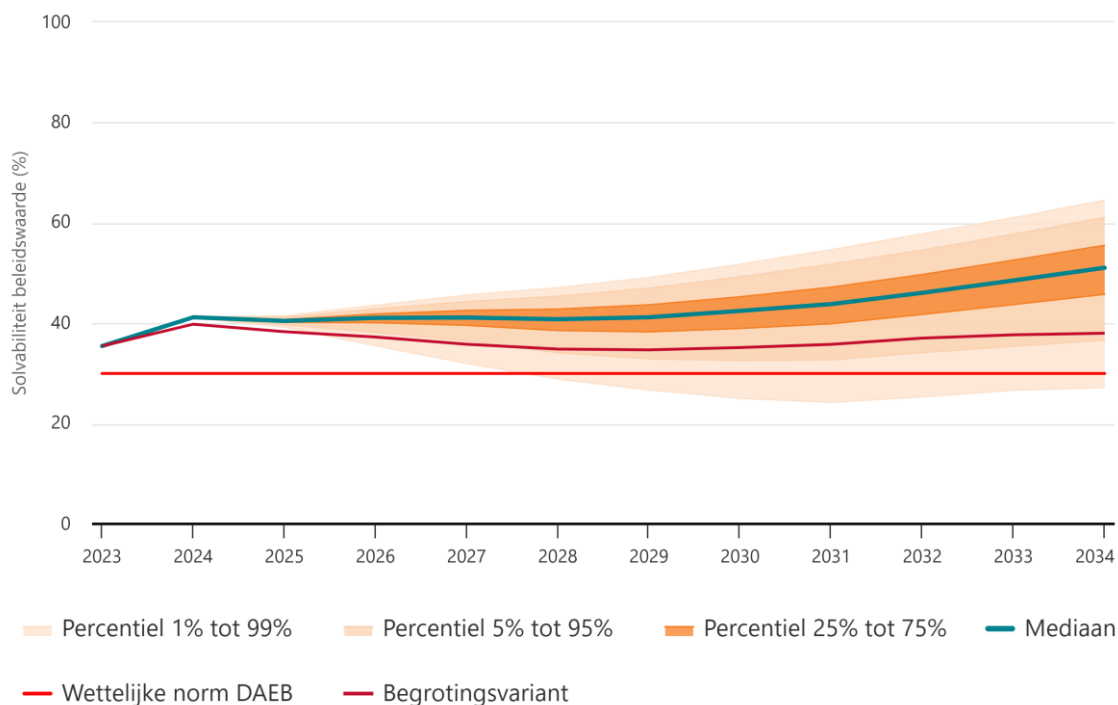
- De uitkomsten voor de solvabiliteit liggen in de meest scenario's boven de uitkomst van de huidige begroting. De combinatie van een stop op nieuwe verkopen in Slimmer Kopen en het



leeglopen van de Slimmer Kopen portefeuille leidt tot een beperkte verbetering van de financiële positie.

- De spreiding van de scenariowolk (de afwijking ten opzichte van de mediaan) wordt kleiner. Dat betekent dat Trudo in de solvabiliteit minder risico loopt, omdat Trudo minder afhankelijk is van financiering met nieuwe leningen.

Figuur 6.4: Solvabiliteit beleidswaarde DAEB (TI) in 2.000 macro-economische scenario's, wanneer Trudo stopt met Slimmer Kopen



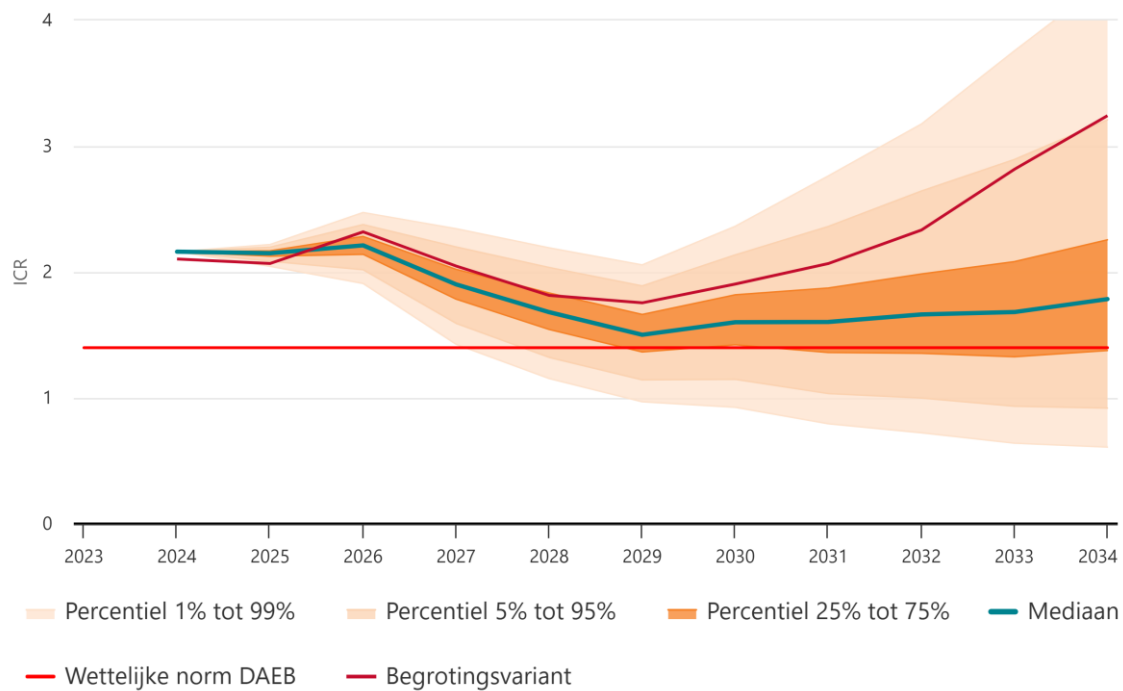
Wanneer Trudo stopt met Slimmer Kopen ontstaat een bedrijfsmodel dat vergelijkbaar is met andere corporaties: er is een bescheiden inkomst uit het vastgoed, een deel van de inkomsten komt uit verkopen en er is sprake van een sterke afhankelijk van het aantrekken van extra leningen voor het financieren van investeringen.

Deze extra leningen leiden tot extra rentelasten, die een zware druk leggen op de operationele kasstroom. Dat is te zien in figuur 6.5, waarin de ICR getoond wordt. Deze komt lager uit dan in de begroting. Er is een aanzienlijk risico dat het beleid moet worden bijgesteld. Trudo beschikt bovendien niet meer over de bijstuurmogelijkheid ‘

Slimmer Kopen’ zoals die er nu wel is.



Figuur 6.5: ICR DAEB (TI) in 2.000 macro-economische scenario, wanneer Trudo stop met Slimmer Kopen



Bijlagen



Bijlage A: Data en methoden

In deze bijlage beschrijven we welke data en methoden zijn gebruikt voor de analyses in hoofdstuk 3, waarin de bewoners van Slimmer Kopen-woningen centraal staan. Eerst behandelen we de gebruikte data, daarna de analysemethoden.

Data

Voor de analyses is gebruikgemaakt van microdata in de beveiligde Remote-Access-omgeving (RA-omgeving) van het CBS. Deze omgeving bevat diverse databestanden op het laagste schaalniveau (personen, huishoudens, woningen enz.), voornamelijk afkomstig uit integrale registraties zoals de Basisregistratie Personen (BRP), de Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG) en inkomens- en vermogensgegevens van de Belastingdienst

Omdat met de ‘standaard’ microbestanden van het CBS niet bepaald kan worden welke woningen via Slimmer Kopen zijn verkocht, heeft Trudo een bestand aangeleverd met 8.337 transacties (in de periode 2000–2025). Dit bestand omvat ook woningen die meerdere keren zijn verkocht; deze zijn meerdere keren meegenomen omdat er sprake was van een nieuwe bewoner. Naast Trudo zijn transacties van tien andere corporaties meegenomen die in dezelfde periode Slimmer Kopen toepasten. Resultaten zijn daardoor niet tot één corporatie te herleiden, aangezien publicatie op instellingsniveau met CBS-microdata niet is toegestaan. De transacties zijn op adresniveau geïmporteerd in de RA-omgeving van CBS, waarna via de BRP²¹ de bewoners konden worden gekoppeld. Vervolgens is het bestand verrijkt met gegevens uit diverse andere registers met bewoners- of woningkenmerken.

Meer specifiek zijn de volgende microbestanden gebruikt (voor meer informatie, zie [hier](#)):

- GBAADRESOBJECTBUS (Adressen van personen in de BRP)
- GBAPERSOONTAB (Kenmerken van personen in de BRP)
- LEVCYCLWOONNIETWOONBUS (Kenmerken van verblijfsobjecten in de BAG)
- GBAHUISHOUDENSBUS (CBS-huishoudensstatistiek)
- IHI (Inkomen van huishoudens via Belastingdienst; tot en met 2010)
- INHATAB (Inkomen van huishoudens via Belastingdienst; vanaf 2011)
- VEHTAB (Vermogen van huishoudens via Belastingdienst)
- EIGENDOMTAB (Eigendom woningen o.b.v. Basisregistratie Kadaster, BRP en dVi)
- STUDERENDENBUS (Informatie van DUO over studentstatus van personen)

Selecties

Voor de analyses zijn uitsluitend transacties uit de periode 2006–2022 gebruikt. In andere jaren ontbraken in de RA-omgeving enkele essentiële variabelen, met name over inkomen en vermogen, die pas later beschikbaar komen via belastingaangiften. Na deze selectie bleven 7.277 transacties over.

²¹ Tot 2014 stond dit register bekend als de Gemeentelijke Basisadministratie (GBA).

Vervolgens is een aanvullende filtering toegepast: alleen transacties waarbij de koper in de CBS-microdata tevens als eigenaar-bewoner geregistreerd stond, zijn meegenomen. Waarom dit niet altijd het geval was, is onbekend. Na deze stap resteerden 5.966 transacties.

Voor de cross-sectionele analyses van bewonerskenmerken bij aankoop van de woning zijn alle 5.966 transacties gebruikt. Voor de longitudinale analyses zijn huishoudens die hun woning na 2016 kochten buiten beschouwing gelaten, omdat zij niet de volledige periode van zeven jaar na aankoop gevolgd konden worden. Hierdoor resteerden voor de longitudinale analyses 3.790 huishoudens.

Referentiepersoon

In meerpersoonshuishoudens kunnen kenmerken zoals leeftijd, studentstatus en geboorteland uiteraard per lid verschillen. In dit onderzoek is voor deze kenmerken steeds uitgegaan van de referentiepersoon, zoals gedefinieerd door het CBS (zie [GBAHUISHOUDENSBUS](#)). Ook in de longitudinale analyses volgen we alleen de referentiepersoon van het huishouden. De samenstelling van een huishouden kan immers in de tijd veranderen, waardoor volledige huishoudens lastig door de tijd te volgen zijn. Door steeds naar de referentiepersoon te kijken, blijft de analyse consistent.

Peilmoment

De bestanden in de CBS-microdata hanteren doorgaans één peildatum per verslagjaar, namelijk 1 januari. Hierdoor zijn kenmerken van bewoners en woning vaak niet exact op de verhuisdatum vast te stellen. In dit onderzoek wordt daarom steeds uitgegaan van de eerstvolgende 1 januari na aankoop of verhuizing. Zo wordt bij een verkoop op 30 juni 2010 gekeken naar de situatie op 1 januari 2011. Voor de longitudinale analyses wordt vervolgens de situatie op 1 januari, respectievelijk 3, 5 en 7 jaar na deze peildatum onderzocht.

Methode: vergelijken van groepen

In de longitudinale analyses zijn Slimmer Kopers door de tijd gevolgd en vergeleken met corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters. Omdat deze groepen bij het betrekken van de woning al sterk van elkaar verschillen, is een directe vergelijking over de tijd niet zinvol. Zo zijn corporatiehuurders bijvoorbeeld gemiddeld ouder dan Slimmer Kopers (bij betrekken van de woning), wat invloed heeft op hun latere verhuiskans, inkomensontwikkeling en gezinsvorming.

Om toch een betekenisvolle vergelijking te maken, zijn alleen corporatiehuurders, private huurders en reguliere koopstarters meegenomen die bij het betrekken van hun woning sterk lijken op Slimmer Kopers. Door deze verschillen bij aanvang weg te nemen, wordt het mogelijk om het effect van Slimmer Kopen (ten opzichte van huren of regulier kopen) op de ontwikkeling door de tijd te isoleren. Zonder deze correctie zou het een vergelijking van appels met peren zijn, waarbij verschillen vooral samenhangen met groepssamenstelling in plaats van met Slimmer Kopen zelf.



Voor het selecteren van vergelijkbare huishoudens is gebruikgemaakt van Propensity Score Matching (PSM), een statistische techniek die experimenteel onderzoek met Randomized Controlled Trials (RCT's) nabootst. In een RCT zorgt willekeurige (randomized) toewijzing ervoor dat de treatment- en controlegroep qua kenmerken vergelijkbaar zijn. Verschillen in uitkomsten (bijvoorbeeld sterftekans) zijn daardoor het directe gevolg van de behandeling (bijvoorbeeld medicijn versus placebo), en niet van andere factoren zoals verschillen in leeftijd.

Bij Slimmer Kopen is hiervan geen sprake: de onderzoeksgroep wijkt bij aanvang duidelijk af van de vergelijkingsgroepen. Met PSM wordt daarom binnen die groepen een selectie gemaakt van huishoudens die wél vergelijkbaar zijn met Slimmer Kopers. Zo ontstaat een situatie die sterk lijkt op een RCT, waarbij het enige (observeerbare) verschil bij aanvang de eigendomssituatie is: Slimmer Koper, corporatiehuurder, private huurder of reguliere koopstarter.

De PSM-procedure bestaat uit twee stappen:

5. Schatting van de kans op treatment: met een logistisch regressiemodel wordt voor elk huishouden de kans (propensity score) berekend om tot de groep Slimmer Kopers te behoren, op basis van diverse achtergrondkenmerken (zie hieronder).
6. Matching: voor iedere Slimmer Koper wordt via nearest-neighbor matching één huishouden uit iedere vergelijkingsgroep geselecteerd met een vergelijkbare kansscore (propensity score). Dit levert vier groepen op die qua kenmerken zo dicht mogelijk bij elkaar liggen.

Er is gebruikgemaakt van de volgende kenmerken (op het moment van betrekken van de woning):

Persoonskenmerken:

- Geslacht
- Leeftijd
- Geboorteland (Nederland of buitenland)
- Wel/niet student

Huishoudenskenmerken:

- Type huishouden
- Bruto huishoudensinkomen
- Belangrijkste inkomensbron huishouden
- Vermogen (exclusief woning) huishoudens

Woningkenmerken:

- Bouwvorm
- Oppervlakte
- Bouwperiode
- WOZ-waarde (alleen bij reguliere koopstarters)

Bijlage B: Literatuurlijst

Bolt, G., & ter Maat, R. (2005). Participatie in de buurt. *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting*, 56–62.

Blijie, B.B., Bogers, D., Steijvers, R., & Conijn, J.B.S., (2022), Onderzoek naar Slimmer Kopen®, Delft: ABF Research.

Brattbakk, I., & Sørvoll, J. (2024). They must live somewhere! The geographical dimension of residualized social rented housing in urban Norway. *Journal of Housing and the Built Environment*, 39, 1443–1464.

Hek, M.P. van 't, Ravesloot, C.N., Landman, T. & Goes, E.J. van der (2024), Buffers voor macro-economische risico's. Rotterdam: Ortec Finance

Kleinhans, R., & Van Ham, M. (2013). Lessons learned from the largest tenure mix operation in the world: Right to buy in the United Kingdom. *Cityscape: A Journal of Policy Development and Research*, 15, 101–118.

Mandemakers, J., Leidelmeijer, K., Burema, F., Halbersma, R., Middeldorp, M., & Veldkamp, J. (2021). *Leefbaarometer 3.0: Instrumentontwikkeling*. Amsterdam: Atlas Research en In.Fact.Research.



