

Pleidooi



Een huurwoning:
geen voorziening
maar een thuis

Een totaal verstopte woningmarkt waar mensen muurvast zitten, waar niemand meer bij kan en waar 'mazzel hebben' de enige manier lijkt om aan een betaalbare woning te komen. In veel stedelijke gebieden is het om moedeloos van te worden. Voor woningzoekenden, voor huurders en ook voor de woningcorporaties die er werken. Want wat moeten we doen om al die mensen passend te laten wonen? En hoe rijmen we de grote investeringsopgaven met de kleine portemonnees van onze huurders? Het aanbod past niet bij de vraag en de middelen passen niet bij de opgaven: je zou bijna denken dat de volkshuisvesting van mismatches aan elkaar hangt. Het opnieuw leggen van de puzzel lijkt dan de oplossing: als we maar lang genoeg schuiven woont uiteindelijk iedereen passend!

Het klinkt zo logisch als wat: geef lagere inkomens een lagere huur, vraag meer aan wie meer kan betalen, laat kleine huishoudens doorschuiven naar een kleine woning zodat er ruimte komt voor grote gezinnen. In hagedrukgebieden kunnen zulke noodmaatregelen op korte termijn misschien voor wat lucht zorgen. Maar op langere termijn zijn ze erger dan de kwaal. Want ze leiden tot een sociale huursector die louter een tijdelijk vangnet is voor wie verder niets te kiezen heeft. En dat is ver verwijderd van de sociale huursector die Nederland zo uniek maakt: *een volwaardig segment van de woningmarkt waar mensen zélf kunnen kiezen hoe ze willen wonen, ook als ze een bescheiden inkomen hebben.*

In dit pleidooi schetsen we twee visies op de sociale huursector: is het een tijdelijke voorziening voor doelgroepen of een betaalbaar marktsegment voor een breed publiek? We spreken onze zorgen uit over wat we menen te zien: aan de toegang tot een sociale huurwoning worden steeds meer eisen gesteld en dat leidt tot stigmatisering en uitsluiting. En we pleiten voor een alternatieve benadering, waarin huurders geen 'tijdelijk verblijfsgerechtigden' zijn maar gewoon mensen die een betaalbare woning zoeken.



Zorgen over de volkshuisvesting

We maken ons zorgen over wat er in de volkshuisvesting gebeurt

En vooral over de positie van de sociale huursector. Op die sector mogen we trots zijn. Mensen met verschillende achtergronden wonen er met plezier. Niet omdat ze nergens anders heen kunnen, maar gewoon omdat ze er een goede en betaalbare woning en een betrouwbare huisbaas vinden. Hoe mooi is dat? We zijn in Nederland niet uniek omdat we een corporatiesector hebben. Die vind je ook in andere landen: van België tot Amerika. We zijn wél uniek omdat je in al die andere landen doorgaans niet uit vrije wil bij een corporatie huurt. Je woont er als je niets te kiezen hebt. En erger nog: de kwaliteit en de locatie van de woning maken dat ook zichtbaar. Kortom, je bent zoals je woont ...

Dat we dat stigma in ons land weten te voorkomen is veel waard. Dat moeten we koesteren

Althans, dat zou je zeggen. Maar helaas is dat beeld in een hoog tempo aan het kantelen. Steeds vaker horen we dat corporaties alleen 'de onderkant van de woningmarkt' moeten bedienen. En dat een ruime sociale huursector een 'inefficiënte middeleninzet' is. En we zien de bijbehorende maatregelen voorbijkomen: een strakke doelgroepafbakening, stringente toelatingseisen, heffingen die aankoersen op een kleinere sector, mensen die voorheen begeleid woonden gaan nu vanzelfsprekend naar de corporatie. We merken de gevolgen in de praktijk: de huurder die vandaag binnenkomt is een andere dan de huurder van gisteren. We zien straten met veel corporatiewoningen in snel tempo veranderen. De huurder van gisteren valt tussen wal en schip. En het eindbeeld van al die ontwikkelingen is angstwekkend helder: we zijn hard op weg naar een corporatiesector die, net als elders in de wereld, uitsluitend kwetsbare groepen huisvest. Want dat is toch 'logisch', dat is toch 'kerntaak', dat is toch 'efficiënt', dat is toch 'passend'?

We zijn met z'n allen als volkshuisvester in de verkeerde looping terecht gekomen

Het is duidelijk: middeninkomens mogen de sociale huursector niet meer in. Ze moeten zich richten op de vrije huursector, die voor velen te duur is en die nooit met de koopsector kan concurreren. Reken maar uit welk voordeel de hypotheekrenteaftrek oplevert: wie 800, 900 euro per maand kan betalen is een dief van zijn portemonnee als hij niet koopt. En intussen wordt de innovatieve marktpartij die nieuwe huurwoningen voor – pak- 'm-beet – 650 euro kan aanbieden fiscaal gedwarsboemd. Want deze ondernemer moet jaarlijks zo'n 1.000 euro aan verhuurderheffing ophoesten – tenzij dezelfde woning voor meer dan 710 euro wordt verhuurd. Tegelijk maakt dezelfde verhuurderheffing sociale huurwoningen 10% te duur, waardoor de woonlastenproblematiek toeneemt en het huurtoeslagbudget wordt overbelast. Dus komen er nog strengere passendheidseisen. Dus wordt het nog 'aantrekkelijker' om de huurtoeslag als exploitatiesubsidie in te zetten, en alle huren tot 1 euro onder de aftoppingsgrens op te trekken. Dus wordt het nog 'logischer' om de huur vervolgens te differentiëren naar inkomen. En in deze tredmolen blijft uiteindelijk een kleine en onrendabele sector met strenge toelatingseisen over – net als elders in de wereld.

Hoe stoppen we deze spiraal?

Visies op sociale verhuur

Een volwaardig marktsegment of een tijdelijke voorziening?

Als we de vicieuze cirkel willen doorbreken, is het goed om helder te zijn over de rol van woningcorporaties, als voornaamste beheerders van de sociale huursector. Er is lang gebakkeleid over de kerntaken en het werkdomein van corporaties. Er is een parlementaire enquête geweest, een nieuwe woningwet gekomen en de governance-regels vormen een beklemmend woud. Maar vreemd genoeg hebben we het maar nauwelijks over de kern van de zaak: **op een sociale manier woningen exploiteren, hoe doe je dat eigenlijk?**

Daarover bestaan uiteenlopende visies:

- Corporaties verhuren betaalbare woningen aan een gevarieerd publiek, waaronder mensen met een kwetsbare positie op de woningmarkt. Sociale verhuur is in deze visie een vorm van maatschappelijk ondernemen.
- Corporaties bieden een vangnet aan mensen die niet zelfstandig in passende woonruimte kunnen voorzien. Sociale verhuur is in deze visie een publieke voorziening waar je tijdelijk gebruik van maakt.

De eerste variant (de sociale huursector als volwaardig marktsegment) noemen we hierna **non-profit** verhuur, de tweede (de sociale huursector als tijdelijke voorziening) noemen we **vangnet** verhuur.

VARIANT	NON-PROFIT VERHUUR	VANGNET VERHUUR
Wat	Modale woningen verhuren	Lage inkomens subsidiëren
Hoe	Tegen een gematigd rendement, daardoor betaalbaar voor lagere inkomens	Door hogere inkomens meer te laten betalen en/of duurdere woningen hoger te prijzen
Exploitatie	Kostprijsdekkend	Marktconform-verlieslatend
Focus	Relatie prijs/kwaliteit	Relatie huur/inkomen
Huurder	Zelf kiezen	Passend huisvesten



In de vangnet variant is de sociale huursector een publieke voorziening, die voor vastgestelde doelgroepen de ongewenste effecten van vrije marktwerking corrigeert. De strategie achter deze variant houdt in dat de corporatie in principe marktconform opereert, en streeft naar het realiseren van een marktconform rendement en het vragen van markthuren. De bijbehorende huurniveaus zijn voor lagere inkomens echter te hoog. Daarom krijgen deze groepen een huurkorting. De vangnetcorporatie zet een deel van het marktconforme rendement in om subsidie te verlenen aan haar doelgroepen. Subsidies moeten doelmatig worden ingezet. Daarom zijn er in deze variant strenge passendheidseisen. Huurders met een wat hoger inkomen worden in deze variant als scheefwoners gezien. Zij krijgen een hogere huurverhoging. Periodieke inkomenstoetsing moet uitwijzen of de huurder nog recht heeft op de huurkorting. De relatie huur/inkomen is zodoende belangrijker dan de relatie tussen de prijs en de kwaliteit van de woning.

In de non-profit variant is sociale verhuur een vorm van maatschappelijk ondernemen. Corporaties verhuren een assortiment woningen dat gevarieerd is maar bescheiden pretenties heeft: goed maar niet luxueus. In deze variant exploiteren corporaties modale woningen zonder te streven naar het behalen van een marktconform rendement. Uitgangspunt is een kostprijsdekkende exploitatie, die een gematigd rendement oplevert. De combinatie van bescheiden woningen, die op een efficiënte manier en zonder winstoogmerk worden geëxploiteerd, maakt huurprijzen mogelijk die ook voor lagere inkomens betaalbaar zijn. De benodigde huursom wordt in deze variant bepaald door de feitelijke instandhoudingskosten (in plaats van de theoretische marktopbrengsten). Op woningniveau is de hoogte van de huur afgestemd op de kwaliteit van de woning. Er is in deze variant geen sprake van (impliciete of expliciete) subsidiëring.

Een breed publiek en een gematigd rendement

Wij hebben een uitgesproken voorkeur voor de non-profit variant

Vanzelfsprekend is de primaire opdracht van elke corporatie het huisvesten van mensen met een kwetsbare positie op de woningmarkt. Maar in de manier waarop verschillen de twee varianten aanmerkelijk. Zowel in praktische zin als in de achterliggende visie.

- In de vangnet variant zijn huurders doelgroepen die, voor zolang als dat nodig is, gebruik mogen maken van de sociale huursector. Zij zijn afhankelijk van de keuzes die de corporatie voor hen maakt: dit is passend, u woont scheef, uw contract is tijdelijk.
- In de non-profit variant worden huurders niet beschouwd als 'tijdelijk verblijfsgerechtigden' maar gewoon als bewoners. Sociale verhuur is in deze visie geen 'gesubsidieerde armenhuisvesting' maar een volwaardig woningmarktsegment, waar mensen voor kunnen en willen kiezen. *Zelf kunnen kiezen maakt van afhankelijke huurders zelfstandige bewoners.*
- De vangnet variant borduurt voort op verouderde principes: 'de markt' is het oriëntatiepunt, minder dan de maximale huur vragen is geld laten liggen, dat is impliciete subsidiering, dat is inefficiënt en dus ongewenst want economische efficiency is de maat der dingen. In deze jaren '90 redenering is de corporatie voortdurend bezig te verantwoorden waarom de huren niet nóg hoger liggen.





Subsidies moet je op basis van het inkomen verdelen. Maar prijzen kun je beter niet inkomensafhankelijk maken.

- De non-profit variant biedt een modern alternatief en introduceert een andere verantwoordingsvraag: *waarom liggen de huren niet lager dan nu?* Daar zit een ondergrens aan de huursom moet een gematigd rendement mogelijk maken – maar de prikkel voor de organisatie is deze: wees je ervan bewust dat alle inkomsten uit de portemonnee van de huurder komen. En dat je wel hele goede argumenten moet hebben om de huur ook maar een euro hoger dan nodig vast te stellen.
- De vangnet variant gaat er van uit dat er iets te verdelen valt, namelijk het gedeelte van het marktconforme rendement dat de corporatie niet incasseert. Hier gaat het niet om echt geld maar om theoretische waarden: 'in theorie had ik u een huur van 900 euro kunnen vragen, dat doe ik niet dus ben ik u aan het subsidiëren, dus mag ik allerlei eisen aan u stellen'.
- In de vangnet variant vindt een inkomensafhankelijke herverdeling plaats. Wie dat kan betaalt meer, wie dat nodig heeft betaalt minder. Deze Robin Hood-gedachte is aantrekkelijk maar ook riskant. Zo zegt het inkomen maar heel weinig over de daadwerkelijke bestedingsmogelijkheden. Daarnaast wordt een kleine groep huurders gevraagd om de huurkorting van de grote groep minder draagkrachtige huurder te financieren: deze strategie bijt zich in haar eigen staart. Maar vooral: inkomensafhankelijke beprijzing leidt bij inkomensstijging tot een armoedeval. *Er zijn goede redenen om inkomensherverdeling over te laten aan de rijksoverheid.*

De vangnet variant leidt uiteindelijk tot een kleine, overgereguleerde sector. Het accent dat deze variant legt op volgens beleidsmakers passend wonen, brengt huurders in een afhankelijke positie waarin zij voortdurend moeten aantonen recht te hebben op iets vanzelfsprekends: een goede en betaalbare woning. Stigmatisering, uitsluiting en segregatie liggen op de loer en slaan onvermijdelijk toe.

Laat mensen zélf kiezen hoe ze willen wonen, ook als zij een bescheiden inkomen hebben.

Op zoek naar de juiste huurprijs

Non-profit verhuur is continu zoeken naar het laagst mogelijke huurniveau

In een vrije markt komen huurprijzen tot stand op basis van vraag en aanbod. In de sociale huursector gebeurt dat terecht niet: hier komt de spanning tussen vraag en aanbod tot uitdrukking in de lengte van de wachtlijst. Hoe hoog markthuren in de sociale huursector zouden zijn, is een goed bewaard geheim. In veel gevallen zullen ze lager zijn dan de huidige huurniveaus. Huren zijn pas marktconform als ze zonder aanvullende subsidie betaald kunnen worden, en dat vereist dat er voldoende koopkracht is. Het omvangrijke en stijgende gebruik van huurtoeslag laat zien dat daar geen sprake van is. Waar er over markthuren wordt gesproken, gaat het meestal om huurprijzen die een marktconforme exploitatie mogelijk maken. De maximale huren volgens het woningwaarderingssysteem (WWS) geven weinig houvast. Ze geven aan boven welke huur de rechter, uit oogpunt van consumentenbescherming, de verhuurder terug zal fluiten omdat deze schaarsteprijzen vraagt. Dat is een huurniveau waar een sociale verhuurder ver vandaan zal willen blijven. Het WWS is geschikt om de huurprijzen van woningen met elkaar te vergelijken maar minder geschikt om de absolute hoogte van de huur op te baseren.

Non-profit woningexploitatie start met een eenvoudige redenering:

- Corporaties hebben maar één inkomstenbron, en dat zijn de huurinkomsten.
- Je moet wel heel goede redenen hebben om die huuropbrengsten ook maar een euro hoger dan noodzakelijk vast te stellen.

Maar wat is noodzakelijk? Die zoektocht kan als volgt beginnen: *de corporatie moet zonder reële prijsverhogingen (of aanvullende subsidies) in staat zijn om het woningbezit van gelijke omvang en op eigentijds kwaliteitsniveau te houden.* Ofwel: een inflatievolgende huursomontwikkeling moet voldoende opbrengsten genereren om de exploitatiekosten te dekken en de benodigde investeringen te financieren. Door de exploitatiekosten en de investeringsopgaven in beeld te brengen, wordt zichtbaar welke huursom nodig is. Dat is geen gemakkelijke rekensom maar wel een wezenlijke. De corporatie die, als gevolg van verkoop, krimpt kan bijvoorbeeld met een lagere huursom toe dan de groeicorporatie. En welke investeringen zijn eigenlijk nodig om de kwaliteit van de bestaande woningvoorraad bij de tijd te houden? En de CO²-opgave, beschouwen we die als onderdeel van wat we eigentijdse woningkwaliteit noemen, of is dit een maatschappelijk gewenste kwaliteitsverhoging die niet uit de huursom maar uit publieke middelen bekostigd moet worden?

Hou prijs en kwaliteit in evenwicht

Een huursom die zo laag mogelijk is en die tegelijk een gematigd exploitatierendement oplevert: dat is het uitgangspunt van non-profit verhuur. Die huursom bestaat uit de bij elkaar opgetelde huren van de afzonderlijke woningen. Een herkenbare relatie tussen prijs en kwaliteit is hier het uitgangspunt. Dat sluit het beste aan bij de beleving het is logisch dat een grotere woning duurder is dan een kleinere – en bij de manier waarop mensen keuzes maken. De puntensystematiek van het WWS kan prima dienen om kwaliteitsverschillen te objectiveren. Terughoudendheid is wel op zijn plaats als het gaat om de absolute huurhoogte. Het WWS kent relatief veel punten toe aan verduurzamingsmaatregelen. Als die onverkort worden omgezet in huurverhoging, is het snel afgelopen met de betaalbaarheid.

Een woningaanbod dat over de hele linie betaalbaar is maar met een stevige variatie in prijs en kwaliteit, dat is het streven. In de praktijk worden huurprijzen vaak afgetopt op de aftoppingsgrenzen uit de huurtoeslag. En dat is een stuk minder logisch dan het lijkt. Veel huurprijzen klonteren samen rond de aftoppingsgrenzen, met een vertroebelde relatie tussen prijs en kwaliteit als gevolg: steeds meer huurwoningen kosten ongeveer 590 euro. Aftopping voorkomt dat de huurprijs te hoog wordt. Maar het omgekeerde gebeurt evengoed: huren worden verhoogd tot aan de aftoppingsgrens, om zo maximaal gebruik te maken van de huurtoeslag. Voor de bewoner met huurtoeslag maakt het relatief weinig uit of de huur 530 of 580 euro bedraagt. Deze perverse prikkel maakt het voor de verhuurder aantrekkelijk om de huur, op kosten van het huurtoeslagbudget, op te krikken. Dat is natuurlijk niet de bedoeling – maar vaak wel de praktijk.

Hou woningexploitatie (huurbeleid) gescheiden van inkomensondersteuning (huurtoeslag)

In de praktijk van de afgelopen jaren zijn woningexploitatie en inkomensondersteuning door elkaar gaan lopen. Van oudsher is de rolverdeling helder: corporaties zorgen voor zo laag mogelijke huren en het Rijk verstrekt een inkomensafhankelijke huurtoeslag. Maar door de huren op te trekken tot de aftoppingsgrenzen en de huurverhogingen inkomensafhankelijk te maken, gaan beide rollen door elkaar lopen. Het oplopende huurtoeslagbudget dat hier mede het gevolg van was, heeft geleid tot de invoering van de passendheidstoets. Die zorgt bij nieuwe verhuringen voor een beperkt beroep op huurtoeslag. Een ongewenst neveneffect is echter dat nog meer huurprijzen richting de aftoppingsgrenzen gaan, waardoor op termijn het huurtoeslagbudget juist sterker belast wordt. Sommige corporaties stellen voor om een stap verder te gaan: hanteer niet alleen op het moment van verhuring een passendheidstoets maar doe dat jaarlijks en relateer het huurbeleid niet aan de kosten en kwaliteit van de woning maar aan de hokjes en vakjes van de huurtoeslag. Wij bepleiten het tegenovergestelde: hou woningexploitatie en inkomensondersteuning gescheiden.

Laat huurders profiteren van lagere huren

De hoogte van de huurtoeslag is afhankelijk van de hoogte van het inkomen én de hoogte van de huur. Dat laatste was vanzelfsprekend toen het huurbeleid van corporaties nog centraal gestuurd was. Inmiddels zijn corporaties (binnen de ruime kaders van de maximale huur en huurverhoging) vrij om zelf de hoogte van de huurprijs vast te stellen. Waar het aan ontbreekt, zijn prikkels om die huur zo laag mogelijk te houden. De huurder met huurtoeslag merkt weinig van huurverlaging, want een lagere huur betekent gewoon minder huurtoeslag. Het is wenselijk dat huurders een groter belang krijgen bij een zo laag mogelijke huurprijs. Dat gebeurt als we de hoogte van de huurtoeslag loskoppelen van de feitelijke huurhoogte. Bijvoorbeeld in deze richting: de huurtoeslag wordt berekend aan de hand van samenstelling en inkomen van het huishouden en aan de hand van een fictieve huurhoogte. Die fictieve huurhoogte wordt berekend door een percentage van de maximale WWS-huur (of de WOZ-waarde) van de te huren woning te nemen. Er zijn dan drie gevolgen: 1) de huurder heeft er baat bij dat de werkelijke huur lager ligt dan de fictieve, 2) de verhuurder kan te hoge huren niet afwentelen op de huurtoeslag, 3) de hoogte van de huurtoeslag wordt afgestemd op de marktspanning. Dat laatste gevolg verdient toelichting. Omdat een kwart van de WWS-punten wordt berekend aan de hand van de WOZ-waarde, is de maximale huur van dezelfde woning in een gespannen woningmarkt hoger dan in een ontspannen gebied. Het lijkt redelijk om die prijsverschillen – in een gespannen markt kan huren duurder zijn – mee te wegen in de hoogte van de huurtoeslag. *Zodat ook de stad toegankelijk blijft voor lagere inkomens.*

Naar een eigendomsneutraal woonbeleid

Verhuur tegen gematigde huurprijzen kent zeker haken en ogen. Hoe zit dat bijvoorbeeld met de situatie in ontspannen versus gespannen woningmarkten? In gespannen regio's zijn de kooprijzen veel hoger. Wordt het gat met de gematigde huurprijzen dan niet te groot? Gaat dat niet leiden tot een kunstmatige en bijna oneindige vraag naar huurwoningen? Op de huidige woningmarkt wordt de vraag naar koopwoningen fiscaal gestimuleerd. En niet zo'n beetje ook. Wie een wat hoger inkomen heeft, heeft bijna geen andere keuze dan kopen. Voor lagere inkomens geldt het tegenovergestelde. Wij bepleiten een woonbeleid dat deze keuzes gewoon bij de bewoners laat. De eerste stap op weg daarheen kan de omvorming van de huurtoeslag tot een huurvoucher zijn. Daarvan beschreven we hiervoor enkele kenmerken. Een stap verder is de omvorming tot een woonvoucher, die zowel in de huur- als koopsector kan worden ingezet. Huurtoeslag en hypotheekrenteaftrek bepalen nu de keuzes op de woningmarkt. Als we ze ombouwen tot een neutrale woonvoucher, dan kunnen mensen zelf kiezen of ze willen huren of kopen.

Vanzelfsprekend gaat hier slechts om een denkrichting, die nog veel uitwerkingsvragen openlaat. En het is ook de vraag of er voldoende politieke steun voor zo'n stelselwijziging zou zijn. Wat als die er niet is? Dan is het nog steeds de verantwoordelijkheid van sociale verhuurders om de huurtoeslag niet als exploitatiebijdrage te beschouwen.

De sociale huursector wordt in Nederland al heel lang niet meer gesubsidieerd. Integendeel zelfs: er loopt vanuit de sector een netto geldstroom richting de landelijke schatkist. Die geldstroom wordt opgebracht door huurders met een bescheiden inkomen.

Een gelijk speelveld waarvan huurders profiteren

Non profit verhuur is efficiënte verhuur van bescheiden woningen tegen een gematigd rendement. Welke woningvoorraad daarbij hoort, welke huur- en kwaliteitsniveaus, welk verdelingsbeleid: het is allemaal afhankelijk van de omstandigheden op de lokale woningmarkt. De corporatie verkent hoe de woningvraag van mensen met een bescheiden inkomen eruit ziet en realiseert daar vervolgens een passend woonaanbod voor. *Een aanbod dat probeert om de keuzemogelijkheden voor lagere inkomens te verruimen, in plaats van huurders in hokjes en vakjes te passen.*

Met gezonde concurrentie tussen corporaties is niets mis. Wie goedkoper kan werken dan de ander, en bewoners daarvan laat profiteren in de vorm van lagere huren, mag daar best de credits voor krijgen. Maar tegelijk zijn er stevige verschillen tussen corporaties, en vormen corporaties bij elkaar een sector die op solidariteit is gebaseerd. We mogen de huurders niet laten opdraaien voor onterechte verschillen in kosten en opbrengsten. Een corporatie met voornamelijk ruime grondgebonden woningen haalt een veel hogere huursom op dan een corporatie met voornamelijk kleine etagewoningen. En tegelijk zijn de (beheer) kosten bij de eerste corporatie lager dan bij de tweede. Dat is wat we in de praktijk zien in de verschillen tussen stedelijke- en plattelandscorporaties. Die verschillen in voorraadopbouw moeten niet tot te grote huurverschillen leiden. En waar dat wel zo is, hoort een herverdeling van middelen bij de sectorgedachte.

Dat brengt ons op de verhuurderheffing. Die heffing is onredelijk en onrechtvaardig; afschaffing ervan staat op plaats nummer 1, 2 en 3. Mochten we onverhoopt op nummer 4 uitkomen, en blijft de verhuurderheffing dus gehandhaafd, dan is herziening van de heffingsgrondslag een punt van aandacht. De huidige grondslag, de (afgetopte) WOZ-waarde, heeft ongewenste verdelingseffecten. Heffing op basis van de huursom biedt daarvoor een alternatief. Als in de vormgeving daarvan rekening wordt gehouden met de samenstelling van de woningvoorraad, dan is het mogelijk om te compenseren dat een woningvoorraad met kleine etagewoningen minder snel een kostendekkende huursom oplevert dan een voorraad met grote gezinswoningen. In het eerste geval zou de heffing wat hoger kunnen zijn dan in het tweede geval. Vanzelfsprekend gaat het ook hier slechts om een denkrichting, met nog veel uitwerkingsvragen. Maar de bedoeling is helder: zorg dat beide typen corporaties in staat zijn om hun woningvoorraad kostendekkend te exploiteren, terwijl de huur zo laag mogelijk is.

Wees terughoudend met verdelingsmaatregelen

Een voor de hand liggende vraag tot slot: leuk en aardig allemaal, maar als de woningmarkt écht overspannen is, dan valt er toch gewoon niets te kiezen en zorgen lage huren dan niet eerder voor problemen dan voor oplossingen? Inderdaad, de non-profit benadering die we hier schetsen is geen panacee voor alle woningmarktproblemen. Als de vraag echt veel groter is dan het aanbod, dan zijn lange wachtrijen in de gereguleerde huursector net zo onvermijdelijk als prijsstijgingen in de vrije koopsector. En voor lagere inkomens valt er op zo'n woningmarkt weinig te kiezen (voor hogere trouwens evenmin). Verdelingsmaatregelen zijn dan onontbeerlijk. Maar het is verstandig om die, zoals de huisvestingswet ook doet, op de juiste waarde te schatten. Je kunt er de ongewenste verdelingseffecten ('rijk verdringt arm') van schaarste mee reguleren en dat is ook hartstikke nodig. Maar met verdelingsmaatregelen bestrijd je geen schaarste. Daar heb je geen gesegmenteerde maar een samenhangende benadering van de woningmarkt voor nodig.

We moeten eens ophouden net te doen alsof sociale verhuur een gesubsidieerde tak van sport is, want het tegendeel is het geval. We moeten eens ophouden met 'de markt' heilig te verklaren, en net te doen alsof huurders 'korting' krijgen.

We hebben in Nederland een uniek arrangement, waarin woningcorporaties redelijke woningen verhuren tegen redelijke prijzen, zonder mensen uit te sluiten of een etiketje op te plakken. Waardeer dat arrangement als een volwaardig en perspectiefrijk onderdeel van de woningmarkt. Laat het niet verworden tot een tijdelijk vangnet voor mensen met pech. Dát is ons pleidooi.

Er zijn kansen om de kwaliteit van de woningmarkt goed te houden en niet ten onder te laten gaan aan smal economisch handelen. We hebben als sector niet alleen een taak in huisvesting. Onze verantwoordelijkheid strekt zich verder uit: het bijdragen aan een ongedeelde samenleving waar mensen niet geografisch worden geordend op basis van inkomen.

We nodigen iedereen van
harte uit om deze denkrichting
verder uit te werken!

Pleidooi

