



Toolkit voor meer
doorstroming

Waarom de doorstroming bevorderen?

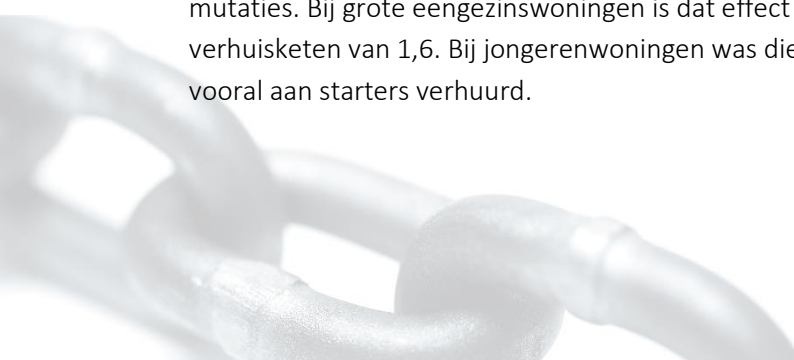
De woningnood in Haaglanden is hoog. Steeds meer mensen zoeken een woning, het aanbod loopt terug en de wachttijden lopen op. Nieuwbouw toevoegen is de oplossing om de krapte te verminderen, maar het duurt lang om te realiseren. Gelukkig zijn ook binnen het bestaand bezit mogelijkheden om iets te doen om meer mensen passend te laten wonen: als we de doorstroom op gang helpen, brengen we beweging in de woningmarkt. Zo helpen we zoveel mogelijk woningzoekenden aan voor hen passende woonruimte. Deze toolkit geeft corporaties inzicht in de instrumenten die je hiervoor in kunt zetten.

Waarom deze toolkit?

Deze toolkit is een product van de Bestuursadviescommissie Doorstroming van SVH. De toolkit is een handreiking voor SVH-corporaties die de doorstroom willen bevorderen.

Langere verhuisketens

Iedere verhuisketen begint met een vrijkomende beschikbare woning en eindigt met het huisvesten van een starter op de woningmarkt. Hoe langer de verhuisketen, hoe meer mensen je kunt huisvesten in die keten die op gang kwam met één beschikbare woning. De verhuisketen in Haaglanden was in 2019 gemiddeld 1,25. Dat betekent dat 100 vrijkomende woningen kunnen leiden tot maximaal 125 (+25%) mutaties. Bij grote eengezinswoningen is dat effect het grootst: deze woningen hebben een gemiddelde verhuisketen van 1,6. Bij jongerenwoningen was die het kleinst: rond de 1. Niet zo gek: ze worden vooral aan starters verhuurd.



De doorstroompotentie in Haaglanden ¹

Het aantal corporatiehuurders in Haaglanden dat in een niet-passende woning woont, daalt al een tijd. Steeds meer mensen wonen dus passend. Toch woont nog zo'n 28% van de corporatieshuurders in een voor hen te ruime woning. Circa 11.000 huurders daarvan wonen naast ruim óók goedkoop schief. Dit zijn vooral empty nesters waarvan circa 1/3 wel overweegt te verhuizen.

Wanneer alle Haaglandse corporatiehuurders opnieuw over de woningvoorraad zouden worden verdeeld naar de passendheidsnormen, zijn er voldoende corporatiewoningen in Haaglanden om alle huidige huurders passend te laten wonen. En als 10% van de te ruim wonende empty nesters verhuist naar een kleinere woning, is er voldoende woningaanbod om alle te krap wonende gezinnen van een passende woning te voorzien.

Wat betekent het bevorderen van doorstroming voor starters? ²

Iedere verhuisketen begint met een vrijkomende beschikbare woning en eindigt met het huisvesten van een starter op de woningmarkt. Oftewel: in iedere verhuisketen huisvest je maximaal één starter, maar mogelijk wel meerdere doorstromers. Door de doorstroming te bevorderen benadeel je de starters dus niet: je helpt er meerdere mensen mee, waardoor de kans op passende woningen toeneemt. Door minder aan doorstromers toe te wijzen, huisvest je niet meer starters. Hieronder een schematische weergave waarin we dat visualiseren.

Scenario 1

Eerste toewijzing aan starter

1 mutatie = 1 nieuwe verhuring



Scenario 2a

Alleen eerste toewijzing aan doorstromer

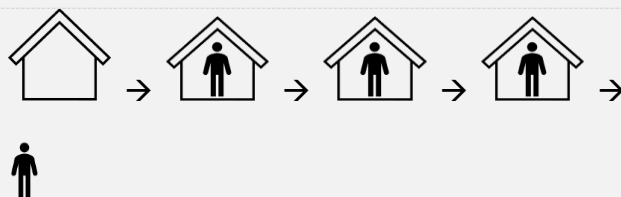
1 mutatie = 2 nieuwe verhuringen



Scenario 2b

Meerdere toewijzingen aan doorstromers

1 mutatie = lange(re) keten



Vrijkomende woning



Toewijzing aan doorstromer



Toewijzing aan starter (keten stopt)

¹ Bron: Explica 2019

² We gaan hier uit van woonstarters: iedere verhuisketen eindigt met een starter op de woningmarkt, die geen woning leeg achterlaat voor de verhuur of verkoop. Dat komt niet overeen met de definitie van "starter" uit de Huisvestingsverordening. Immers kunnen "starters" uit de Huisvestingsverordening wel een koopwoning achterlaten of een woning buiten de regio.

De tools

Instrumenten uit de toolkit



Nieuwbouw toevoegen

De woningnood in Haaglanden is hoog. De vraag neemt al jaren toe, maar het aanbod blijft achter. Eén van de belangrijkste oplossingen voor de woningnood is het toevoegen van woningaanbod: en dat komt er ook. In het Tussenakkoord is afgesproken dat de corporatievoorraad tot 2027 groeit met circa 7.800 sociale huurwoningen, 3.125 middeldure en nog eens circa 1.500 flexwoningen. De ambitie in de nationale prestatieafspraken is nog hoger.

Nieuwbouw zorgt niet alleen voor doorstroming omdat het extra mutaties zijn, maar het is bij uitstek geschikt om lange verhuisketens mee op gang te brengen en zo de doorstroming optimaal te bevorderen. Het meest effectief is het toevoegen van kwalitatief goede nieuwbouw die geschikt is voor empty nesters en senioren uit grote woningen (22.900 seniore Haaglandse corporatie-huurders wonen te ruim¹). Deze groep zoekt doorgaans een kwalitatief goede en mooie, kleinere woning van minimaal 70-75m² GBO met 2 slaapkamers.

➤ [Bekijk hier het PvE nieuwbouw voor empty nesters](#)



Maak een verhuurstrategie

Door (nieuwbouw)woningen gericht te verhuren, kan de verhuisketen verlengd worden. De BAC adviseert corporaties daarom om gericht na te denken over een verhuurstrategie. De rest van deze toolkit bevat diverse instrumenten die bij het adverteren en verhuren van bestaande en nieuwbouwwoningen kunnen worden ingezet.

Door ook (een deel van) vrije sectorwoningen gericht te verhuren aan doorstromers, kunnen een doorstroomketen uit betaalbare (sociale) huurwoningen op gang brengen. Dit kan bijvoorbeeld door vrije sectorwoningen via Woonnet Haaglanden in het aanbodmodel te adverteren en zo gebruik te maken van [regionaal maatwerk](#). Of pas bij het verhuren van vrije sector woningen een milde inkomenseis toe.

Voorbeeld

Nieuw Benedictus



In 2021 verhuurde Rijswijk Wonen 98 nieuwbouwwoningen in project Nieuw Benedictus. Vooraf was een communicatiecampagne ingezet om seniore huurders op het project te attenderen en te zorgen dat de doelgroep zou reageren op de woningen. Hierdoor is een groot deel van de woningen bij de eerste aanbieding verhuurd. Bij de verhuring is gebruik gemaakt van [lokale voorrang](#) voor doorstromers die een grote corporatiewoning achterlaten. En voor een aantal woningen is de ruime inkomenstabel gehanteerd om mensen met een [middeninkomen](#) te kunnen bedienen.

Dit resulteerde in een flink doorstroomresultaat: zo'n 87% van de woningen werd toegewezen aan doorstromers uit Rijswijk. Die woningen zijn ook weer voor zo'n 60% verhuurd aan doorstromers, waarvan de verhuisketen nog doorloopt. Het totaal aantal verhuringen in bestaand bezit van Rijswijk Wonen nam met zo'n 23% toe.



Lokaal maatwerk

Iedere gemeente in de regio Haaglanden heeft voorrangregels voor eigen inwoners opgesteld in de Huisvestingsverordening. Een aantal van deze regels zijn specifiek bedoeld om de doorstroming te bevorderen. Om lokaal een verhuisketen op gang te brengen, loont het om lokaal maatwerk in te zetten. De mogelijkheden daarvan wisselen per gemeente: niet iedere gemeente heeft lokale maatwerkregels ter bevordering van de doorstroming opgesteld.

Let op: maximaal 50% van het vrijkomend woningaanbod per gemeente mag met voorrang aan mensen met regionale of lokale binding worden toegewezen.



Regionaal maatwerk

In de Huisvestingsverordening zijn regionale voorrangsregels opgenomen om de doorstroming te bevorderen. [Deze regels](#) geven doorstromers uit Haaglanden die een grote woning achterlaten, voorrang. Deze voorrangsregels staan in Woonnet Haaglanden standaard geactiveerd. Dat houdt in dat corporaties geen actie hoeven te ondernemen om deze regels te gebruiken: ze zijn automatisch van kracht bij het adverteren als de geadverteerde woning en de reagerende woningzoekende aan de voorwaarden voldoen. Daarnaast biedt de verordening de mogelijkheid om woningzoekenden die aan de voorwaarden voldoen op grond van regionaal maatwerk direct te bemiddelen (max. 5% van de verhuringen per gemeente).

Een aandachtspunt is wel dat urgent woningzoekenden en [lokaal maatwerk](#) in de volgordebepaling vóór regionaal maatwerk komen. Wil je het regionaal maatwerk optimaal benutten, dan is het aan te raden om geen lokaal maatwerk te gebruiken bij het adverteren, mits de verordening in de gemeente dat toestaat. Eventueel kan ook de [voorrangspositie van urgenten](#) worden uitgeschakeld.

Let op: maximaal 50% van het vrijkomend woningaanbod per gemeente mag met voorrang aan mensen met regionale of lokale binding worden toegewezen.



Geen voorrang voor urgenten

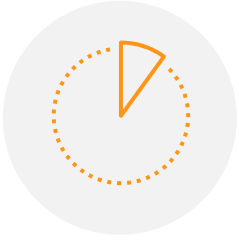
De Huisvestingsverordening biedt corporaties de mogelijkheid om (in overleg met gemeente) de voorrangspositie voor urgent woningzoekenden uit te schakelen voor (nieuwbouw)woningen. Dit kan een geschikt instrument zijn om te voorkomen dat woningen die geschikt zijn om doorstroming mee op gang te brengen, worden verhuurd aan (veelal startende) urgenten die geen verhuisketen op gang brengen. Urgent woningzoekenden kunnen wel als reguliere woningzoekende op de woning reageren.

Voorbeeld

Begoniatuin

Rondom Wonen leverde in 2022 het appartementencomplex Begoniatuin op. De appartementen in het complex kennen een mooie plattegrond, hebben een extra kamer en zijn geschikt voor ouderen. Het complex kon daardoor gebruikt worden om de doorstroming op gang te brengen. In overleg met de gemeente Pijnacker-Nootdorp is om deze reden bij verhuur gebruik gemaakt van de ruimte om bij een deel van de woningen urgent woningzoekenden geen directe voorrang te verlenen. Eén van de redenen hiervoor was ook dat de opleverdatum nog onzeker was, voor urgente woningzoekenden die direct een woning nodig hebben is dit vervelend. Het effect blijkt achteraf tweeledig. Allereerst zorgt deze nieuwbouw voor doorstroming in de gehele woonketen. Op de woningen die vrijkomen kunnen urgent woningzoekenden direct en tijdig reageren, zodat die groep geholpen wordt met passend aanbod, zonder onzekerheid of lang op hun woning te moeten wachten.





Vrije toewijzingsruimte benutten

Corporaties zijn flink ingeperkt in hun ruimte om toe te wijzen aan diverse inkomens: denk aan passend toewijzen en DAEB-woningen moeten voor het overgrote deel worden toegewezen aan mensen met een laag inkomen, c.q. de primaire doelgroep. Maar er is nog wel vrije ruimte om daar van af te wijken. Die ruimte kan bijvoorbeeld gebruikt worden om ten behoeven van de doorstroom niet-passend toe te wijzen of woningen te verhuren aan mensen met een hoger inkomen. Voorbeeld: een seniore woningzoekende die binnenkort met pensioen gaat (aantoonbare inkomensval verwacht) huisvesten in een betaalbare woning die een beperkte periode niet-passend is. De vrije ruimte om daar van af te wijken, wordt door corporaties in Haaglanden over het algemeen niet optimaal benut. Je kunt hier de ruime huur-inkomenstabel uit de [Spelregels Woonruimteverdeling](#) voor gebruiken.



Woningbezit promoten

Het corporatieaanbod is voor woningzoekenden pas zichtbaar zodra het geadverteerd wordt. Om dan binnen 3 dagen te reageren en in korte tijd te moeten accepteren of weigeren, past niet bij de doorstromende woningzoekende. Uit onderzoeken blijkt dat mensen (en senioren in het bijzonder) die prettig wonen, tijd nodig hebben voor hun oriëntatie en keuze, en dat zij verleid moeten worden met aantrekkelijk aanbod om een verhuizing überhaupt te overwegen. Het is dan ook aan te raden om aantrekkelijk woningbezit te promoten. Bijvoorbeeld door het maken van een [folder](#). Of door het op een website te zetten, zodat mensen zich online kunnen oriënteren. Je kunt daar de [online etalage van Woonnet Haaglanden](#) voor gebruiken – zoals Vidomes, De Goede Woning, WoonInvest, Woonbron en Vestia al deden voor hun seniorencomplexen. Of verstuur een nieuwsbrief (ruim) voordat je nieuwbouw gaat adverteren.

Voorbeeld

De Kreek



Wonen Midden-Delfland leverde in 2020 en 2021 project De Kreek op. Voorafgaand aan het adverteren van de woningen uit fase 1 heeft Wonen Midden-Delfland via een online nieuwsbrief de beoogde doelgroep attent gemaakt op de naderende advertentieperiode. Zodoende werd men niet alleen attent gemaakt op het aanbod, maar ook werden zij geïnformeerd over hun voorrangspositie en kregen ze de tijd om zich alvast te verdiepen in dit project voordat de woningen online zouden komen.

Overigens was dit niet het enige instrument dat Wonen Midden-Delfland inzette om de nieuwbouw doelgericht te verhuren. Andere instrumenten waren het [uitzetten van de voorrang voor urgenten](#), inzet van [lokaal maatwerk](#) en het hanteren van [ruimere inkomensgrenzen](#) om ook middeninkomens te bedienen bij een deel van de woningen. Die inzet leverde mooi resultaat op: 46 van de 64 nieuwe huurders liet een corporatiewoning achter. De helft woningen werd verhuurd aan inwoners uit de eigen gemeente.



Doorstroommakelaar

In Haaglanden wonen 22.900 senioren in een voor hen te ruime corporatiewoning (2019). Het merendeel hiervan zal niet willen verhuizen (circa 70%). Maar de rest overweegt of wil dit misschien wel. Een doorstroommakelaar kan de laatste drempels of onzekerheden wegnemen waardoor mensen willen verhuizen. 74% van de kandidaten die door een seniorenmakelaar in Haaglanden verhuisd zijn, zegt dat ze zonder die hulp nog niet waren verhuisd. Senioren hebben een relatief hoge slaagkans, waardoor de begeleiding van een doorstroommakelaar al voldoende kan zijn om iemand een woning te laten vinden. Voor senioren die niet op eigen kracht (inschrijfduur, lokaal of regionaal maatwerk) een woning vinden kan worden afgesproken om [maatwerk](#) in te zetten.

Potentie

De taakstelling van de seniorenmakelaar bestaat vaak uit het vrijspelen van een bepaald aantal grote, schaarse woningen. Hoeveel woningen realistisch zijn, hangt af van de opbouw van de woningvoorraad, de bewoning en de capaciteit van de doorstroommakelaar (FTE). Op verzoek van corporaties kan SVH het potentieel aantal vrij te spelen woningen in beeld brengen. Hiervoor hebben we wel data van de corporatie nodig.

Kwetsbare huurders

Daarnaast kan de taakopvatting van de doorstroommakelaar worden verbreed naar het helpen van huurders met een kwetsbare woonsituatie. De doorstroommakelaars in de regio zien dat het aantal huurders in een kwetsbare woonsituatie al jaren toeneemt en dat de casussen steeds complexer worden.

- [Factsheet en business case](#)
- [Video: "Het is fijn als iemand met je meedenkt" \(bewoners aan het woord\)](#)
- [Seniorenmakelaars in de media](#)

Voorbeeld

Lokale samenwerking

In de regio zijn [verschillende doorstroommakelaars](#) bij en voor corporaties actief. In Haaglanden wordt daarvoor actief de lokale samenwerking opgezocht in nieuwe samenwerkingsvormen. Dit gebeurt bijvoorbeeld al in Delft, Leidschendam-Voorburg en Zoetermeer. In deze gemeenten zijn doorstroommakelaars aangesteld die namens de gemeente en de corporaties grote, schaarse woningen vrijspelen.

Met groot succes: in Delft en Zoetermeer is de lokale samenwerking al [bestendig als definitieve werkwijze](#). De vrijgespeelde woningen werden veelal verhuurd aan gezinnen (grote huishoudens). Het herbergzaam vermogen van de door de seniorenmakelaars vrijgespeelde woningen nam met zo'n 254% toe. De doorstroomketen binnen de corporatiesector was gemiddeld 1,67: hoger dan gemiddeld in Haaglanden. De gehele keten (incl. koop, particuliere huur, buiten regio) is waarschijnlijk nog langer.





Handelingskader maatwerk

De meeste doorstroommakelaars van corporaties in de regio Haaglanden hebben de mogelijkheid om maatwerk toe te passen om een verhuizing van een doorstroomkandidaat te laten slagen. Het geeft invulling aan de vrije ruimte die er in huurbeleid, Spelregels Woonruimteverdeling en Huisvestingsverordening zijn. Corporaties kunnen (onderdelen uit) dit maatwerk ook toepassen als zij geen doorstroommakelaar hebben.

Huurbeleid

Corporaties kunnen maatwerk in het huurbeleid toepassen om doorstroomkandidaten, toch te huisvesten om de doorstroom te bevorderen. Hier is [vrije toewijzingsruimte](#) voor. Bijvoorbeeld door:

- de huur van de nieuwe woning te verhogen (niet af te toppen) om mensen met een te hoog inkomen te huisvesten;
- woningen tijdelijk van DAEB naar niet-DAEB te overhevelen om mensen met een te hoog inkomen te huisvesten;
- 5% vrije toewijzingsruimte gebruiken om mensen met een te laag inkomen te huisvesten (maak wel een risico-inschatting van betaalbaarheidsproblemen);
- mensen van wie het inkomen binnenkort gaat dalen (bijv. pensioen) kun je huisvesten in een woning waarvan de huurprijs past bij het toekomstige inkomen. Tot die tijd kun je de huurprijs tijdelijk verhogen, met een clausule waarin gegarandeerd wordt dat de huur verlaagd wordt na de inkomensdaling.

Toewijzingsmethode

Corporaties mogen doorstroomkandidaten huisvesten via directe bemiddeling: de grondslag voor de verhuring ligt in het [regionaal maatwerk](#), en in sommige gemeenten ook in [lokaal maatwerk](#).

Financiële tegemoetkoming (knelpuntenbudget)

De doorstroommakelaars beschikken over een knelpuntenbudget dat ingezet mag worden om drempels voor een verhuizing weg te nemen. Dit budget wordt zeer spaarzaam ingezet en hier wordt niet actief over gecommuniceerd. Zo werd in Zoetermeer slechts bij 16% van de gerealiseerde verhuizingen door de doorstroommakelaar het knelpuntenbudget ingezet.

Leeftijdseis

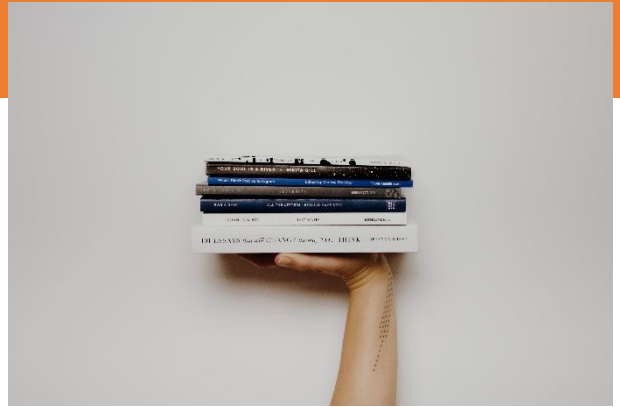
Veel doorstroomkandidaten zijn senioren huurders die een seniorenwoning zoeken. Echter voldoet een woningzoekende (en/of diens partner) niet altijd aan de gestelde minimum leeftijdseisen. Het maatwerkkader biedt de mogelijkheid om iemand die wel in het woonmilieu past maar niet aan de leeftijdseis voldoet, toch te laten reageren op een seniorenwoning.

Naslagwerken en nieuws

[Spelregels Woonruimteverdeling \(SVH\)](#)

Onderzoeken uit de regio

- [Scheefwonen in Haaglanden \(Explica, 2020\)](#)
- [Doorstroming in Haaglanden \(Explica, 2019\)](#)



Seniorenmakelaars uit Haaglanden in de media

- [“Ik had 't eerder moeten doen” \(De Goede Woning, 2022\)](#)
- [Seniorenmakelaars proberen woningmarkt lucht te geven \(AD.nl, 2022\)](#)
- [Video: Hoe zorgen we voor genoeg huizen voor de groeiende bevolking? \(Nieuwsuur, 2021\)](#)
- [Seniorenmakelaar gaat ouderen helpen hun grote huis te verlaten \(AD.nl, 2019\)](#)

Platform 31



[\(download\)](#)



[\(download\)](#)

Contact

Deze toolkit is een product van de Bestuursadviescommissie Doorstroming van SVH. De toolkit is een handreiking voor SVH-corporaties die de doorstroom willen bevorderen. Datum: januari 2023.

PvE nieuwbouw empty nesters

Auteur: Maarten Vos (Vidomes)

Betrokken: Maud Brugman (seniorenmakelaar Vidomes), Loulou de Bruijn (projectontwikkelaar Vidomes), Fedde van der Zee (projectontwikkelaar Vestia), Ronald Meijer (portfoliomanager DGW) en Sandy van Marrewijk (manager sociaal beheer Vidomes).

Doelstellingen

- Bouwen van seniorenwoningen waarmee empty nesters verleid kunnen worden eengezinswoning of groot appartement te verlaten.
- Regionale norm creëren, waarmee gesprekken over programmering nieuwbouwlocaties kunnen worden bespoedigd
- Daarmee ook het risico beperken dat commerciële partijen “sociale woningen” bouwen, die onvoldoende bijdragen aan maatschappelijk resultaat.

Woning

- 3-kamers met minimaal 75m² GBO
- Moet plaats bieden aan functionele woonmatjes: zie [referentieplattegronden](#)
- Oppervlakten: zie [referentieplattegronden](#)
- Ontwerpen volgens woonkeur

Discussiepunten:

- oppervlakte is duur, valt daar op te beknijselen?

- apart toilet, of kan toilet in badkamer? Inzet volgens Maud is dat 3k-app apart toilet moet hebben.

- buitenruimte nadere eis tov woonkeur: minimaal 1,5m x 4 m.

Locatie

Een veilige buurt. En binnen 500 meter tenminste de volgende voorzieningen: een OV-halte, apotheek of gezondheidscentrum en winkels voor basisbehoeften.

Complex

- Veilige opzet. Bijv geen terras aan de straat.
- Ontwerpen op ontmoeting. Bij voorkeur ontmoetingsruimte (om te bouwen tot woning) en/of tuin, slim ontsluiten zodat dagelijkse ontmoeting plaatsvindt. Afhankelijk van schaal complex (100 woningen)Berging en bergingsgang geschikt voor scootmobiel/ elektrische fiets (elektra).
- Beperkte afstand berging – woning (nog nader te bepalen)
- Vrije sector en sociale huur mix is een pré.

Discussiepunt

Wenselijk dat er 2 liften zijn, ivm bereikbaarheid woningen bij uitval/onderhoud..

Probleem is dat 2^e lift pas haalbaar is bij 60+ woningen, maar kleinschaligheid duidelijke wens is.

Factsheet resultaten doorstroommakelaar ³

Aantal verhuizingen en doorstroomresultaat

- De seniorenmakelaar speelde in 2 jaar tijd 79 grote, schaarse woningen vrij.
- Het herbergzaam vermogen van die woningen nam na de nieuwe verhuring toe met 254%!
- De gemiddelde huishoudgrootte van de oorspronkelijke bewoners was eerst 1,4 (alleenstaanden en enkele stellen) maar was na de nieuwe verhuring gemiddeld 4,0 (vooral gezinnen).
- De verhuisketen is zo'n 1,67 (binnen de corporatiesector). Iedere vrijgespeelde woning levert zo'n 1,67 nieuwe verhuringen op.

Inzet van het [handelingskader maatwerk](#)

In iets meer dan de helft van de verhuizingen (54%) door de seniorenmakelaar is een vorm van maatwerk toegepast. Maatwerk in de toewijzing (claimen en direct bemiddelen) werd het meest toegepast (37%). Het knelpuntenbudget werd weinig ingezet (bij 16% van de verhuizingen). Een enkele keer werden meerdere maatwerk-vormen gecombineerd om een verhuizing te laten slagen.

Klantwaardering⁴

- 74% van de kandidaten zegt zonder de hulp van de seniorenmakelaar nog niet verhuisd te zijn.
- De seniorenmakelaar wordt door kandidaten gemiddeld met een 9,2 gewaardeerd. Bijna de helft van de kandidaten beloont de seniorenmakelaar en de dienstverlening zelfs met een 10.
- Bekijk [hier een video](#) waarin enkele kandidaten vertellen hoe de seniorenmakelaar hen heeft geholpen.

Business case⁵

Het kostte in Zoetermeer zo'n € 76.000 in 2021 om de seniorenmakelaar te laten draaien (totaal, incl. loonkosten, knelpuntenbudget, overige projectkosten). In dat jaar werden 44 woningen vrijgespeeld, wat neerkomt op een investering van circa € 1.740 per vrijgespeelde woning (excl. doorstroomresultaat in de keten). Uitgaande van een gemiddelde verhuisketen van 1,67 leveren de 44 vrijgespeelde woningen minimaal 74 verhuizingen op in de keten binnen de sociale huursector in Haaglanden: dan dalen de kosten omgerekend naar zo'n € 980 per verhuizing.

³ Op basis van de resultaten uit de tweejarige pilot (2020-2021) in Zoetermeer.

⁴ Op basis van enquêtes aan kandidaten van alle seniorenmakelaars in de regio (niet beperkt tot Zoetermeer).

⁵ Op basis van de resultaten uit het 2^e jaar van de pilot (2021) in Zoetermeer.