



Op • Maat



Special:

Verkoopoplossingen voor
de bestaande bouw





2

Koopgarant en Koopstart, hoe verkoop je dat?

Waarom Koopgarant of Koopstart? Een vraag die u zich misschien af en toe stelt. Eén argument staat als een huis: u kunt hierdoor voor de lagere- en middeninkomens een koopwoning soms nét mogelijk maken. Maar in de praktijk blijken er meer strategische overwegingen een rol te spelen bij de toepassing van Koopgarant en Koopstart. In deze special over verkoopoplossingen laten we vier corporaties hierover aan het woord.

Zo'n 135 woningcorporaties en projectontwikkelaars zijn momenteel licentiehouder Koopgarant en/of Koopstart. De verkoopactiviteiten gaan door, hoewel bij sommigen op een lager pitje. In de afgelopen jaren is er bij hen om meerdere redenen overwogen of verkoop nog past binnen hun strategie, qua doelgroep en financiële verantwoording. Soms leidde dit tot de keuze voor een overstap van Koopgarant naar Koopstart of tot het (tijdelijk) beëindigen van de actieve verkoop.

Er zijn ook corporaties die welbewust de keuze maken om, DAEB

of niet-DAEB, actief Koopgarantwoningen te verkopen aan de doelgroep én met succes! En er zijn corporaties en ontwikkelaars die Koopstart succesvol inzetten. Met Koopstart bieden zij starters met lagere inkomens de kans om een overstap te maken naar een koopwoning. Zonder terugkoop, met een gerichte eenmalige ondersteuning.

Welke afwegingen de corporaties Vidomes, Woningstichting Barneveld, Rondom Wonen en KleurrijkWonen hebben gemaakt en welke resultaten dit hen oplevert, leest u op de volgende pagina's.



Vidomes

'Koopgarant is een duurzaam huisvestingsproduct naast sociale huur'

Vidomes beschouwt Koopgarant als onderdeel van haar maatschappelijke strategie en richt zich op de doelgroep van (lagere-) middeninkomens. Zo staat Koopgarant naast het verhuren van sociale huurwoningen. Maarten Vos (manager strategie) en Michael Horstmanshof (verkoopcoördinator) vertellen er met passie over.

Michael Horstmanshof, verkoopcoördinator en Maarten Vos, manager strategie.

Vidomes bezit 18.000 woningen in Delft, Den Haag, Leidschendam-Voorburg, Rijswijk en Zoetermeer en verkoopt sinds 2004 met Koopgarant. De Koopgarantportefeuille is 1/3 van de totale verkoopvijver en omvat momenteel 900 woningen, waarvan er ruim 500 zijn verkocht. De vraag onder jonge starters is groot en de verkoop van Koopgarantwoningen verloopt vlot. 'We worden de laatste tijd al benaderd door belangstellende kopers nog voordat er een woning vrij komt', aldus Michael Horstmanshof.

Koopgarant voor de doelgroep

Maarten Vos: 'We hebben uitdrukkelijk in onze maatschappelijke strategie gekozen om onze doelgroep ook met Koopgarant te bedienen. De primaire doelgroep is aangewezen op huurprijzen tot 600 euro, de secundaire doelgroep op woningen tot 710 euro. Koopgarant is niet gebonden aan

grenzen en in de praktijk zien we dat we zowel de primaire (1/3e) als de secundaire (2/3e) doelgroep bedienen. Qua doelstellingen staat Koopgarant daarom naast sociale huur. Momenteel staat het creëren van aanbod voor middengroepen, tussen huur en koop in, weer volop in de politieke belangstelling. Vrijesectorhuur is mijns inziens daar meestal niet het passende antwoord op. Die sector is, juist in die gebieden waar er een probleem is voor middengroepen, nauwelijks toegankelijk door de combinatie van hoge markthuren en inkomenseisen. Koopgarant kan wel die brugfunctie vervullen.'

Financiële overwegingen om te verkopen met Koopgarant zijn voor Vidomes nadrukkelijk secundair. Maarten: 'Dat wil niet zeggen dat die overweging niet mee speelt. We vergelijken voordat we een complex aanwijzen de verwachte >



opbrengst bij huur en bij Koopgarant. Koopgarant draagt bij aan onze liquiditeitsbehoefte en het zorgt ook voor risicospreiding. Er is helaas veel onterechte beeldvorming over de risico's van Koopgarant.'

Strategische keuzes

Maarten benadrukt dat er een complex aan factoren meespeelt bij het labelen voor Koopgarant: 'Wie wil je bedienen en wat heb je er voor over? Dat bepaalt strategisch welke woningen er een duurzaam sociaal label krijgen. Wat daar niet in past, benader je als een belegger: verhuren met de hoogst mogelijke huur, of afstoten (dus niet Koopgarant). In de sociale voorraad overweeg je tactisch of je deze groep met sociale huur bedient of met Koopgarant.' Vidomes hanteert de regionaal vastgestelde inkomensgrenzen. Zo is de doelgroepgrens voor gezinnen €44.800 en voor kleine huishoudens €36.000. 'Onze marktanalyse laat zien dat gezinnen met een hoger inkomen in de markt terecht kunnen en ons dus niet nodig hebben', aldus Maarten. 'Met deze afbakening voorziet Koopgarant in onze doelstelling om de doelgroep betaalbaar te huisvesten, net als huur. Koopgarant voorziet in een koopwens binnen de doelgroep, bij toewijzing heb je minder last van regeldruk vanuit Den Haag en het legt een lager beslag op je financieringscapaciteit. Soms zetten we Koopgarant ook gericht in om de leefbaarheid een impuls te geven.'

Koperskorting

Michael: 'We kijken per complex hoeveel koperskorting er nodig is om voor de doelgroep te blijven werken: soms is het 15% en soms 25%. Meer is niet altijd nodig.' Maarten vult aan: 'We brengen een financieel offer, zowel bij sociale huur als bij Koopgarant en daarom vinden we het belangrijk dat het terecht komt bij de mensen die het nodig hebben. Op woningniveau gaat dat nog niet helemaal op. Die discussie zijn we wel gestart.'

Koopgarant is volgens Maarten en Michael vooral een product voor starters. 'We zien hier vaak dat jongeren gaan samenwonen en meteen willen kopen. Ze slaan zo de sociale huur over. Ook is er een groepje senioren die kleiner gaan wonen en een eengezinswoning in de sociale huur of in de koopsector achterlaten', aldus Michael. Beide groepen beschikken soms over een aardig vermogen en daarbij rijst wel twijfel of dit nog de doelgroep is voor Vidomes. Tegenover een financieel offer moet een maatschappelijk resultaat staan. Daarom gaat Vidomes experimenteren met het op woningniveau inkomensgrenzen stellen. En er wordt kritischer gekeken naar de huishoudensamenstelling bij verkoop. Michael: 'Bij de verkoop van een 4-kamerwoning gaat de voorkeur uit naar minimaal twee personen, net zoals bij de verhuur.'

Labeling

Na terugkoop biedt Vidomes de woningen in principe weer aan met Koopgarant. Het labelen voor Koopgarant is afhankelijk van een strategische afweging, maar ook de doelgroep, de buurtontwikkeling en exploitatie worden meegewogen. Een uitgangspunt is dat Koopgarant in alle gemeenten beschikbaar is en dat het daar bijdraagt aan het bedienen van de doelgroep. Michael: 'Zo is er in Zoetermeer bewust gekozen Koopgarant te introduceren voor mensen die een koopwens hebben maar dit niet kunnen realiseren in de vrije verkoop.'

Koopgarant of Koopstart

Maarten is van mening dat Koopstart er is om woningen sneller te verkopen of je huurders eenmalig te bedienen naast vrije verkoop: 'Het is vanuit je voorraadstrategie niet inwisselbaar met Koopgarant. Wij kiezen voor Koopgarant omdat wij het zien als een duurzaam huisvestingsproduct naast sociale huur. Dit past bij ons maatschappelijk profiel.'



Woning- stichting Barneveld

'Met Koopgarant
hebben we de
middeninkomens
nog iets te bieden'

Woningstichting Barneveld is een corporatie met een groei-ambitie. De komende vier jaar moet de woningvoorraad van 4100 naar 4600 woningen worden uitgebreid. En dat betekent nieuwbouw in de sociale huur. Desondanks kiest Woonstichting Barneveld bewust voor inzet van Koopgarant voor de middeninkomens. Liesbeth Brouwer-de Jong (directeur) en René Rubsamen (coördinator verkoop) staan vierkant achter de inzet van Koopgarant binnen hun voorraadstrategie.

'In de niet-DAEB-tak hebben nu we zo'n 200 woningen in de verkoopvijver die we willen verkopen. Daarnaast zijn er nog zo'n 50 woningen die we mogelijk willen verkopen en dat zijn vaak vrijesectorhuurappartementen,' aldus René. 'Alle bewoners van de woningen in de verkoopvijver hebben we aangeschreven of ze willen kopen met Koopgarant. Dat heeft maar weinig reacties opgeleverd. Bij mutatie verkopen we deze woningen nu meestal op de vrije markt en soms met Koopgarant, in overleg met de afdeling verhuur. We hebben geen vaststaand aantal gelabelde Koopgarantwoningen.' >

Foto: Liesbeth Brouwer-de Jong, directeur en René Rubsamen, coördinator verkoop.

Middeninkomens

Woningstichting Barneveld hanteert bij Koopgarant een vast percentage koperskorting van 25%. Liesbeth: 'We zetten Koopgarant in om een product te hebben voor de middeninkomens met een inkomen tussen de € 36.000 en € 40.000 per jaar. Het zijn woningen die de potentie hebben qua huurpunten en geschiktheid om boven de € 710 per maand uit te stijgen.'

Daeb en niet-Daeb

Het aanbod met Koopgarant is nu beperkt. 'Vanwege de Woningwet hebben we de koopportefeuille laten inkrimpen. Verkoop van woningen vindt alleen nog in het niet-DAEB-gedeelte plaats. Er zijn afspraken met de gemeente gemaakt over het DAEB-gedeelte van de voorraad, wegens de tekorten in de sociale voorraad en omdat Barneveld groeigemeente is,' vertelt Liesbeth. Vanwege de scheiding van DAEB en niet-DAEB wil Woningstichting Barneveld nu eerst de interne leningen aflossen. Er is besloten om de komende jaren de verkoopopbrengsten uit niet-DAEB daarvoor aan te wenden.

Volgens Liesbeth is er sprake van een behoorlijke wijziging van de koers op verkoopgebied: 'Onze prioriteit ligt nu bij de sociale verhuur, volgens de afspraken met de gemeente. En de DAEB-voorraad bieden we nu niet meer in Koopgarant aan. Wel is het zo dat we in de

toekomst nog mogelijkheden zien voor Koopgarant en daarover ook blijven nadenken. Want waar we tegenaan lopen is dat juist de mensen in de DAEB-tak het ontzettend jammer vinden dat ze niet kunnen kopen.'

Veel vraag

René bevestigt dit beeld: 'Bijna dagelijks bellen er huurders uit de betaalbare voorraad met de vraag of ze hun woning kunnen kopen waartegen we nu "sorry" moeten zeggen.' De belangstelling voor de aangeboden Koopgarantwoningen is groot. 'Bijvoorbeeld in Voorthuizen hebben we 25 Koopgarantwoningen voor starters waar enorm veel vraag naar is vanwege de betaalbaarheid. Er moet door de notaris geloot worden als ze na terugkoop opnieuw verkocht worden met Koopgarant. Ook hebben we in Barneveld qua vraag naar koopwoningen eigenlijk geen last gehad van de crisis. Starters worden hier vaak gesteund door familie met schenkingen en willen graag in Barneveld blijven.'

Toekomst voor Koopgarant

In de toekomst ziet Liesbeth meer mogelijkheden voor Koopgarant: 'Wat de vernieuwing van de portefeuille betreft denken we na over wat we over vijf jaar doen en of we met het oog op de verduurzaming woningen gaan afstoten en verkopen. En het kan best zijn dat we dan opnieuw een koerswijziging maken en ook weer DAEB-woningen verkopen met Koopgarant.'



Koopstart als verkoop- versneller

Rondom Wonen
kiest voor Koopstart

De Koopstartwoningen gaan als zoete broodjes over de toonbank bij Stichting Rondom Wonen in Pijnacker. Daar zijn Tanja Roest als hoofd wonen en Jacolien Mulder als coördinator wonen en woonbeleid verantwoordelijk voor de verkoop met Koopstart en de terugkoop van Koopgarantwoningen. Zij leggen graag uit waarom zij kiezen voor verkoop met Koopstart en de afbouw van Koopgarant.

Rondom Wonen is een corporatie met 2500 woningen in Pijnacker en Delfgauw en is sinds 2008 licentiehouder Koopgarant. In 2014 is er een aanvullende overeenkomst afgesloten voor Koopstart.

Koopstart boven Koopgarant

Tanja: 'Bij de lancering van Koopstart in 2014 hebben we ons meteen aangemeld. In die periode verkochten we namelijk maar heel weinig woningen. Maar voor ons was de noodzaak om te verkopen wel heel hoog, omdat we onze liquiditeitsbuffer op orde moesten krijgen. >

Foto: Jacolien Mulder, coördinator wonen en woonbeleid en Tanja Roest, hoofd wonen.

Verkopen met Koopgarant droeg hier niet aan bij vanwege de benodigde reservering voor terugkopen in de jaarrekening. We verkopen daarom nu alleen nog maar met Koopstart.'

MIKK-meter

In 2015 zijn er 500 woningen voor de verkoop gelabeld door Rndom Wonen. Als kopers volgens de inkomenstoets (MIKK-meter) voor Koopstartkorting in aanmerking kwamen, mochten ze zelf kiezen voor een percentage prijsverlaging op de marktwaarde tot 25%. Zittende huurders zijn ook aangeschreven. Zij kregen standaard 15% Koopstartkorting zonder inkomenstoets en als ze er volgens de MIKK-meter voor in aanmerking kwamen, maximaal 25%. Jacolien: 'De verkoop met Koopstart liep zó storm dat we nu met staffels werken. Eerst dachten we dat iedereen de korting nodig had, maar dat blijkt nu echt niet meer zo te zijn. De markt is ook veranderd. Er worden dit jaar ook steeds meer woningen in de vrije verkoop verkocht.'

Verkoopvijver

Rndom Wonen heeft momenteel nog een langzaam krimpende Koopgarantportefeuille. Deze worden na terugkoop opnieuw verkocht met of zonder Koopstartkorting. De behoefte om met

Koopgarant de woningen duurzaam in te zetten speelt niet bij Rndom Wonen: 'Wij werken toe naar een wensportefeuille volgens onze vastgoedstrategie. Dat betekent dat we de woningvoorraad verversen en bijvoorbeeld afwegen of de woningen nog passend zijn, wat de onderhoudsbehoefte is en of er vervanging in de nieuwbouw aanwezig is. Hierbij verkopen we ook in de sociale voorraad', aldus Tanja.

Sociale taak

Jacolien: 'Ik zie het verkopen met Koopstart ook als een sociale taak: om mensen de mogelijkheid te bieden om een woning te kopen die het anders niet zouden kunnen.' Volgens Tanja zijn met name starters een duidelijke doelgroep bij de verkoop: 'Voor deze groep staan hier in Pijnacker regulier geen woningen te koop.'

Toekomststrategie

Momenteel is de financiële situatie leidend voor de omvang van de verkoopvijver. 'Er is wel discussie met de gemeente over de verkoop van de sociale voorraad. Wij hebben 61% van de sociale voorraad in Pijnacker-Nootdorp in bezit. Waarschijnlijk gaan we de verkoopportefeuille wel verkleinen als we financieel weer voldoende liquiditeit hebben opgebouwd in 2018. Maar we zullen altijd blijven

verkopen. Dan doen we dat om nieuwe projecten te kunnen financieren en ook wel omdat in sommige complexen gespikkeld bezit niet wenselijk is', benadrukt Tanja.

Snel verkopen met Koopstart

Jacolien en Tanja zijn heel enthousiast over de inzet van Koopstart: 'De vraag naar koopwoningen met Koopstart is gigantisch, niet alleen vanuit Pijnacker-Nootdorp. Ze gaan als zoete broodjes over de toonbank. Bij de notaris moet vaak worden gelooft wie de woning mag kopen', aldus Jacolien.

Kleurrijk Wonen

Koopgarant voor de sociale doelgroep



KleurrijkWonen heeft in 2017 maar liefst 70% van de Koopgarantwoningen aan mensen met lagere inkomens tot € 36.000 verkocht. Hiervan laat 54% een sociale huur- of sociale koopwoning (Koopgarant of andere VoV-vorm) achter. 'Een prachtig resultaat', vindt Jaap van Dam, directeur van KleurrijkWonen in Tiel.

'Wij willen mensen met een lager inkomen de mogelijkheid geven om een wooncarrière te maken. Door Koopgarant kunnen zij soms nét een woning kopen. En omdat deze groep kopers vervolgens geen aanspraak maakt op de sociale voorraad, brengt het ook een doorstroming op gang', aldus Ria van Bavelgem, portefeuillehouder verkoop bij KleurrijkWonen. Zij geeft aan dat doelgroep voor Koopgarant een inkomen heeft waarmee ze niet meer kunnen huren en zich ook niet op de vrije markt kunnen redden. De inkomensgrens ligt nu op € 50.000. Om verwarring te voorkomen hanteren ze bij KleurrijkWonen tegenwoordig één vast percentage koperskorting van 25%.

Koopgarant ook bij sociale voorraad

Momenteel zijn er bij KleurrijkWonen 930 woningen onder voorwaarden verkocht, waarvan het grootste deel met Koopgarant. Voor de komende jaren is de doelstelling om 50 woningen per jaar met Koopgarant te verkopen en 100 in de vrije verkoop. In 2017 zijn er 55 Koopgarantwoningen verkocht, waarvan 70% na een eerdere terugkoop. Van deze Koopgarantwoningen is 22% aan zittende huurders verkocht, zowel appartementen als eengezinswoningen. Na terugkoop van een woning wordt opnieuw bekeken of de woning nodig is voor de sociale huur of dat deze opnieuw met Koopgarant wordt verkocht. De Koopgarantvijver is dus geen vaste pool. Ria: 'Met Koopgarant komt de woning weer bij ons terug. Daarom komt al ons bezit in aanmerking voor verkoop met Koopgarant, tenzij het gelabeld is voor vrije verkoop. Dus ook de sociale voorraad, omdat Koopgarant ook sociale voorraad is. Iedere huurder kan een verzoek indienen. Als hij of zij voldoet aan de inkomensvoorwaarden, is verkoop met Koopgarant meestal mogelijk. Behalve bijvoorbeeld in geval van slooppannen of nieuwbouw.' >

Ria van Bavelgem, portefeuillehouder verkoop van Kleurrijk Wonen.

Financiële afwegingen

Jaap van Dam: 'We moeten wel opletten dat we niet te veel Koopgarantwoningen op de balans krijgen vanwege de regels die het Centraal Fonds toentertijd heeft ingesteld. Dus hebben we het aantal nu op 1000 gezet.'

Behalve dat Kleurrijk Wonen aan haar sociale doelstelling wil voldoen met Koopgarant is de verkoop ook belangrijk voor de cash-flow. Ria: 'We spelen bijna quitte met Koopgarant en de kasstroom zorgt er wel voor dat we andere dingen kunnen doen.' Jaap vult aan: 'Zo hebben we gemeentelijk bezit gekocht waarbij we ook gerekend hebben met een jaarlijks percentage verkoop Koopgarant. Op deze manier kon KleurrijkWonen het gemeentelijk woningbezit kopen, waarbij de cashflow gezond bleef dankzij de verkoop onder voorwaarden.'

Veel animo

Er is veel animo om met Koopgarant te kopen. De eigen verkoopmakelaar biedt de Koopgarantwoningen aan door advertenties via het regionale woonruimteverdelings-systeem. 'De verkoop loopt heel goed. Er is vaak een wachtlijst van een kandidaat of tien, dus dat is wel een luxe. De toewijzing gaat niet op volgorde van aanmelding. Onze eigen huurders gaan voor, omdat ze een huurwoning achterlaten.'

Ook hebben we de advertenties nu veranderd, zodat starters en mensen met een kleine portemonnee voor gaan. Dit om te voorkomen dat woningeigenaren die kleiner willen gaan wonen, de Koopgarantwoning kopen met koperskorting die zij vanwege hun vermogen niet nodig hebben,' aldus Ria.

Prestatieafspraken

KleurrijkWonen heeft woningbezit in zeven gemeenten, waarvan drie stedelijke. In sommige gemeenten staat de sociale voorraad wat meer onder druk. Jaap: 'Er is soms wel discussie met de gemeenten omdat ze bang zijn voor de verkoop van de sociale voorraad. Maar de meesten zijn het wel met ons eens dat dat Koopgarant ook een sociaal product is. Wel hebben we duidelijke afspraken over het aantal vrije sectorwoningen.'

Toekomst

Volgend jaar gaat KleurrijkWonen haar vastgoed opnieuw doorlichten. Jaap verwacht dat ze op de huidige wijze door zullen gaan met Koopgarant, mits de randvoorwaarden vanuit de Autoriteit woningcorporaties positief blijven. 'Je ziet dat de doelgroep waar wij voor zijn, er baat bij heeft. Niet alleen de middeninkomens, maar ook de lagere inkomens kopen bij ons met Koopgarant. Het is een mooi product voor mensen die een wooncarrière willen maken. Als de situatie zo blijft zoals hij nu is, gaan we gewoon door.'



Koopgarant en Koopstart inzetten voor de doelgroep

In deze special kwamen vier woningcorporaties aan het woord met een duidelijke visie op de toepassing van Koopgarant of Koopstart in de bestaande woningvoorraad. Het gezamenlijk beeld dat hieruit naar voren komt is dat deze corporaties hun doelgroep niet alleen willen bedienen met sociale huurwoningen maar ook met koopwoningen. Tot hun doelgroep rekenen zij namelijk ook huishoudens die in de vrijehuursector nauwelijks mogelijkheden hebben.

Woningmarktverschillen

De manier waarop deze corporaties Koopgarant en Koopstart een plaats geven in hun beleid, varieert flink. Dat is niet vreemd: er zijn immers grote verschillen tussen de regionale woningmarkten. De inkomensgroep die op de ene plek prima zelf in zijn woonbehoefte kan voorzien, valt ergens anders tussen de wal en het schip. Het soort woningen dat in de ene regio zonder bezwaar op de vrije markt verkocht kan worden, is elders cruciaal om (lagere) middengroepen mét een steuntje in de rug toegang te kunnen bieden tot de woningmarkt. Afhankelijk van de lokale markt verschilt dan ook de doelgroep waarop de corporatie zich richt met Koopgarant of Koopstart. De ene corporatie definieert de doelgroep

als de groep van lagere middeninkomens die bestaat uit de bovenkant van de doelgroep voor de sociale huur plus de inkomens daarboven. Anderen kiezen nadrukkelijk voor de groep die boven de sociale huurgrens zit, maar die in de vrije sector nauwelijks kansen heeft.

Strategie

In de eerste jaren na de introductie van Koopgarant in 2004 kozen veel corporaties voor een brede toepassing in hun woningvoorraad, waarbij er nauwelijks werd gestuurd op doelgroep. De gedachte was dat de doelgroep zelf wel voor een Koopgarantwoning zou kiezen. En zo ging het in praktijk vaak ook. We zien nu vaak een veel duidelijkere sturing op inkomen, op huishoudensamen-

stelling of op doorstromingseffect. De MIKK-meter, die bij Koopstart in de bestaande voorraad verplicht is, kan een doeltreffend instrument zijn om de koperskorting bij de juiste doelgroep terecht te laten komen.

Ook zien we een veel gerichtere keuze voor de woningen of de woningtypen die met Koopgarant of Koopstart worden verkocht of voor de wijken waarin wordt verkocht. Tenslotte zijn er nog steeds de overwegingen die al jaren gelden: Minder regeldruk bij het bedienen van je doelgroep, lager beslag op financieringscapaciteit dan bij verhuur, gerichte inzet voor verbetering van de leefbaarheid.

Toekomstbestendig

Hoewel Koopgarant duidelijk minder wordt toegepast dan een aantal jaren geleden past het, samen met Koopstart, nog onverminderd in een toekomstbestendige, brede strategie waarmee woningcorporaties hun doelstelling trachten te bereiken. Een doelstelling die bijvoorbeeld als volgt luidt: 'Wij bouwen en beheren woningen en andere vormen van huisvesting voor mensen die moeite hebben om zelfstandig in hun woonbehoefte te voorzien.'

Bernard Wouters
Directeur
OpMaat





Postbus 2217

3800 CE Amersfoort

Telefoon 033 - 462 12 23

www.opmaat.nl

info@opmaat.nl

Colofon:

Tekst: Irene Dijsselbloem, OpMaat

Fotografie: OpMaat, Adobe Stock

Vormgeving: Charlot Luiting Ontwerp, Amersfoort

Stichting OpMaat, Amersfoort, maart 2018