

# CREATIEF STARTEN OP DE WONINGMARKT



STARTERS OP DE WONINGMARKT

ADVIESDOCUMENT DENKKRACHT UTRECHT

## **COLOFON**

**DENKKRACHT UTRECHT 2014 – [WWW.DENKKRACHTUTRECHT.NL](http://WWW.DENKKRACHTUTRECHT.NL)**

**MET INBRENG VAN SPARTNER BV, TU DELFT, VERENIGING EIGEN HUIS, PLATFORM<sub>31</sub> EN  
GEMEENTE STICHTSE VECHT**

**AUTEURS – MARK DAMMERS, BIRTE NELEN EN RUBEN SPELIER**

**FOTO'S – NIEK VERLAAN**

**DEZE DENKKRACHTCENTRALE WERD INHOUDELIJK EN FINANCIIEEL MEDE MOGELIJK  
GEMAAKT DOOR SPARTNER B.V.**



## INHOUD

<b>INLEIDING .....</b>	<b>4</b>
Denkkracht Utrecht.....	4
<b>DAGPROGRAMMA .....</b>	<b>5</b>
<b>CASE 1 - VRAGEN STARTERS OP KOOPMARKT: EMPOWER DE STARTER.....</b>	<b>7</b>
Aanleiding.....	7
Proces .....	7
Welke vragen hebben starters? .....	7
<b>CASE 2 - WONEN IN EEN WOONGROEP: PROMOOT ALTERNATIEVEN .....</b>	<b>10</b>
Aanleiding.....	10
Proces .....	10
Wonen in een woongroep? .....	10
<b>CASE 3 - RELATIE ARBEIDS- EN WONINGMARKT: SCHIJNZEKERHEID .....</b>	<b>12</b>
Aanleiding.....	12
Proces .....	12
Wat zijn oplossingen bij onzekere arbeidsrelaties? .....	12
<b>NAWOORD.....</b>	<b>14</b>
<b>PARTNERORGANISATIES.....</b>	<b>15</b>



## INLEIDING

---

Nu Nederland voorzichtig uit de crisis kruipt, blijft de woningmarkt een zorgenkind. De markt herstelt lichtjes, maar voor de starters blijft er een kloof bestaan tussen huur en koop. Een kloof die alleen maar groter lijkt te worden. Het valt nog steeds niet mee om een geschikte woning te vinden in de grote steden.



Afbeelding 1. Artikel Z-24, 8 juli 2013.

Zeker voor diegenen die hun zinnen hebben gezet op het kopen van een woning, zijn het lastige tijden. De banken stellen meer eisen voordat ze overgaan op kredietverlening. Daarnaast flexibiliseert de arbeidsmarkt, zodat het verkrijgen van een hypotheek nog lastiger is geworden.

Op 28 juni 2014 vond de Denkkraachtcentrale plaats met als thema *starters op de woningmarkt*. Op deze dag zijn we op zoek gegaan naar oplossingen voor de doelgroep starters op de woningmarkt. Starters vormen een kwetsbare groep op de woningmarkt en er zijn al behoorlijk wat initiatieven voor deze groep, maar het kan altijd beter. Reden genoeg om dit vraagstuk eens van meerdere kanten te bekijken. De dag was voor stichting Denkkraacht Utrecht en het netwerk van young professionals extra bijzonder, daar het de tiende Denkkraachtcentrale betrof.

### Denkkraacht Utrecht

Denkkraacht Utrecht (DKU) is een netwerk van 25 young professionals met hart voor de publieke zaak en de ambitie om maatschappelijke, strategische en bestuurlijk-organisatorische vraagstukken te 'kraken'. Denkkraacht Utrecht mobiliseert en activeert denk- en doekracht van young professionals om een bijdrage te leveren aan het oplossen van publieke vraagstukken. De betrokken alumni in het netwerk van DKU hebben allen gestudeerd aan de Universiteit Utrecht en zetten zich op vrijwillige basis in voor Denkkraacht Utrecht.

Met het netwerk van jonge academici worden onder andere zogeheten 'Denkkraachtcentrales' (DKC's) georganiseerd: dagen waarbij aan een maatschappelijk vraagstuk wordt gewerkt voor één of meerdere semi-publieke organisaties. Tijdens deze DKC's probeert Denkkraacht Utrecht via creatieve werkvormen innovatie en nieuwe perspectieven te stimuleren en door het stellen van andere vragen te komen tot nieuwe antwoorden.



### Verslag van de Denkkraachtcentrale

In de voorliggende rapportage wordt verslag gedaan van de DenkkraachtCentrale op 28 juni 2014. Daarmee wordt een inkijkje gegeven in het verloop van de dag, in de behandelde cases en in de creatieve ideeën die door het netwerk van DKU zijn uitgewerkt.



## DAGPROGRAMMA

---

### **Introductie onderwerp en woonservice, Peter Spelier (Spartner BV)**

We startten de dag met een introductie op het onderwerp starters door Peter Spelier van Spartner BV. Met heldere voorbeelden uit eigen ervaringen bij Rabobank en SNS Bank plaatst hij het vraagstuk in een internationale context. Peter heeft de woonservicetool ontwikkeld die door banken gebruikt kan worden om inzicht te krijgen in woningen die te koop staan en verkocht zijn.



Afbeelding 2. Peter Spelier

Tevens biedt het een service om zoekopdrachten te plaatsen. Daarmee heeft hij een gat in de markt gevonden. Ook zoomt Peter in op de situatie op de Nederlandse woningmarkt. Zo blijkt uit zijn cijfers dat het aandeel koopwoningen op de Nederlandse woningmarkt door de jaren heen een stijgende lijn heeft laten zien. Daar staat tegenover dat zowel het aandeel sociale huur en particulier huur sinds 1985 een dalende trend laten zien.

Belangrijke meetinstrumenten om te meten hoe de woningmarkt er voor staat zijn de LTI (loan to income, verhouding tussen hoogte van de hypotheek en het inkomen) en de LTV (Loan to Value, hoogte van de hypotheek t.o.v. de waarde van de woning). Uit deze analyse blijkt dat de LTV vooral bij jongeren verhoudingsgewijs hoog is. Peter legt uit dat hij nadenkt over manieren om de starter zo optimaal mogelijk te faciliteren met de informatie die starters wensen. Op deze dag wilde hij voor zichzelf helder krijgen wat de vragen zijn waar starters mee zitten om hen vervolgens zo goed mogelijk van dienst te kunnen zijn.

### **Bezoek Koopappartement**

De dag gaat over starters op de woningmarkt, dus mag een bezoek aan een starterwoning niet ontbreken. We brengen in twee groepen een bezoek aan een pand in de Utrechtse binnenstad. De Lange Nieuwstraat (84b) ligt in de directe nabijheid van het Domplein en ligt tevens dicht bij het Ledig Erf. De woning heeft een vraagprijs van € 209.000,- en daar krijg je als koper 61m<sup>2</sup> woonruimte voor terug in het Museumkwartier van de Utrechtse binnenstad.



Afbeelding 3. Rondleiding door een makelaar

De woning wordt bewoond door een stelletje met een pasgeboren kind (een jongen, de slingers hangen voor het raam). De woning is voor hen echter net te klein door de geboorte van hun kind. Bas Klop, vanuit Punt Makelaars degene die de rondleiding geeft, legt de situatie van de bewoners uit en geeft aan dat de bewoners naar alle waarschijnlijkheid zullen moeten zakken tot onder de €200.000,- om de woning te kunnen verkopen. Een situatie waar veel jonge huizenbezitters mee kampen. De vanzelfsprekendheid dat woningprijzen zonder meer stijgen ligt ver achter ons.



Op de vraag waarom mensen toch zouden moeten kiezen voor deze woning, antwoordde de makelaar zonder twijfel: “*daar zijn drie redenen voor; locatie, locatie en locatie*”. Bas Klop vertelt dat hij met een nieuwe verkoopprijs de woning snel kwijt zal zijn. Op het moment van schrijven (25 juli 2014) is de woning inderdaad in prijs verlaagd tot €199.000,- k.k. De woning staat nog te koop.

Omdat de groep in tweeën gedeeld werd, kreeg de andere groep een rondleiding door Kapitaal, de creatieve hotspot voor grafisch ontwerpers. Een prachtige plek waar creatievelingen met oude drukpersen aan de slag zijn om mooie ontwerpen te creëren.



Afbeelding 4. Kapitaal, de locatie van het middagprogramma.

### **Rondleiding woongroep**

Voor het nuttigen van de lunch waren we uitgenodigd bij Labrehuis, enkele panden verder op de Plompstorengracht. Bij Labrehuis kreeg de groep een korte rondleiding door het grote pand waar in totaal 40 mensen wonen, van alleenstaanden tot gezinnen met kinderen. De woongroep is verdeeld in verschillende ‘keukens’.



Afbeelding 5. Rondleiding door het Labrehuis

Als je in het Labrehuis komt wonen, wordt je toegewezen aan een bepaalde keuken waar ook verantwoordelijkheden aan verbonden zijn. Het bezoek aan het Labrehuis betekende tegelijk ook een inleiding op het middagprogramma, waar bij de creatieve sessie ook aandacht is voor de woongroep.

### **Introductie prof. dr. Boelhouwer, TU Delft**

Professor doctor Peter Boelhouwer van de TU Delft geeft de groep na de lunch een inleiding op het thema starters op de woningmarkt. Dit doet hij door bijvoorbeeld te kijken naar de wensen van de starters. Twee derde zoekt een huurwoning. 45% wenst een driekamerwoning. Veel huishoudens die echt willen kopen, lukt dat vervolgens ook. Starters zijn door de bank genomen in staat om hun wensenpakket aan te passen, meer dan de categorie doorstromers.

Er zijn al een aantal maatregelen die al gelden voor starters, zoals Koopgarant, Slimmer Kopen, Kopen naar wens, de starterslening en de starters renteregeling. Als we kijken naar de woningmarkt in de grote steden zien we dat starters vaak als eerst zijn aangewezen op studentcampussen. De starters met rijkere ouders trekken hierbij meer richting de centrale buurten. Allochtone starters beginnen bijvoorbeeld vaker buiten de ring van Amsterdam. Daarbij merkt Peter op dat de meeste woontrajecten niet lineair zijn, maar juist grillig en chaotisch. Woningen worden doorgaans ‘via via’ gevonden.



Afbeelding 6. Prof.dr. Peter Boelhouwer tijdens de presentatie



## CASE 1 - VRAGEN STARTERS OP KOOPMARKT: EMPOWER DE STARTER

### Aanleiding

Je bent starter, je bent handig met Google, je tikt 'starten op de woningmarkt' in en doet een gok. Op dat moment verzand je in een enorme hoeveelheid informatie (128.000 resultaten binnen 0,35 seconden), even zoveel aanbieders en onduidelijkheid over te zetten stappen. Waar moet je beginnen met je zoektocht? Welke informatie is waar?



Afbeelding 7. Zoekresultaten op Google voor 'starten op de woningmarkt'

### Proces

Tijdens de behandeling van deze casus is het hele proces van starters op de woningmarkt in beeld gebracht. Dit begint met de wens om te starten met een kamer of woning en eindigt met de daadwerkelijke handtekening onder de koop- of huurakte. De DKU'ers hebben gekeken naar verbeterpunten en kansen op het gebied van informatievoorziening in dit proces.

De DKU'ers hebben daarbij gebruik gemaakt van een zogeheten 'brown paper sessie'. Zij zijn gestart met het opschrijven van alle partijen waar je als starter mee te maken hebt op grote vellen papier. Daarna is er structuur aangebracht in al deze partijen en is bepaald welke stap in de keten zij nodig of behulpzaam vinden. Er is een gedetailleerde analyse gemaakt door het proces van starters uit te werken. Op deze manier is het proces inzichtelijk gemaakt en zijn nieuwe kansen aan het licht gekomen.

### Welke vragen hebben starters?

#### *Ingewikkeld*

De DKU'ers hebben zich met name gericht op het kopen van een woning. Dit proces wordt door hen zelf als complex en ingewikkeld ervaren. Het kopen van een huis doe je ook maar enkele keren in je leven.

De DKU'ers hebben aangegeven dat starters vooral behoefte hebben aan inzicht in het totale proces. De informatie per partij, zoals bank of notaris, is te vinden op internet. Wat ontbreekt is een totaaloverzicht, waarin als starter de verschillende informatiebronnen en partijen inzichtelijk worden gemaakt. Er is behoefte aan een overzicht van alle informatiebronnen met betrekking tot de situatie op de woningmarkt, het woningaanbod, ervaringen van anderen, juridisch en financieel advies tot informatie over een specifieke woning.



**Figuur 1.** Het Brown paper naar aanleiding van casus 1





### Wantrouwen

Centraal in deze case staat het wantrouwen van starters in de partijen die actief zijn op de woningmarkt. De DKU'ers hebben het gevoel dat de verschillende adviseurs en aankoopmakelaars hun eigen belang hebben om jou die hypotheek of dat huis aan te smeren. Jongeren horen van collega's en bekenden die net iets ouder zijn dat hun huis 'onder water staat'. Ook staat in een breder kader de hele woningbranche in een slecht daglicht; van onverantwoorde tophypotheeken tot slecht presterende woningcorporaties. Een quote die het sentiment van een aanwezige samenvat: "Het voelt of iedere partij in de keten van mij wil profiteren. Ik vertrouw niemand meer."

### Drie adviezen

1. Het advies van de young professionals is om het gehele startersproces inzichtelijk te maken via een online platform. Zij pleiten voor een chronologische weergave van de verschillende stappen en bijbehorende partners. Bij iedere stap en partner kan dan worden toegelicht wat in die fase belangrijk is.
2. Een tweede suggestie aan spelers op de woningmarkt is om inzichtelijk te maken wat de agenda van alle partijen is. Welke provisie ontvangt een hypotheekadviseur, aankoopmakelaar of bank? Door tips en slimme vragen en randvoorwaarden te communiceren, doorlopen starters het proces met de juiste bagage. Voor starters is het advies om bewust te zijn wat degene tegenover je voor belang heeft om jou de hypotheek of het huis aan jou te verkopen.
3. Een laatste advies is om objectieve ervaringsdeskundigen in te zetten om het proces inzichtelijk te maken aan starters. Door de grote hoeveelheid informatie is het moeilijk om de verschillende stappen te zien. Door hierover met elkaar te praten, ervaren de DKU'ers dat het koopproces tastbaarder wordt. Zij stellen daarom voor om starters via een online platform te koppelen aan anderen die net een huis hebben gekocht. Deze mensen hebben geen enkel belang, waardoor ze je objectief kunnen adviseren. Een andere optie die de denkkraehters hebben bedacht is het beoordelen van makelaars, notarissen en hypotheekadviseurs. Hierdoor wordt je geadviseerd bij het maken van een keuze met wie je als starter in zee gaat.

### Conclusie

Het proces dat een starters doorloopt is complex en ingewikkeld. Als de partijen op de woningmarkt bovenstaande adviezen implementeren, kan de starter de regie in eigen hand houden. Kortom; **Starter = zelfstandig, empowered en in control.**



## CASE 2 - WONEN IN EEN WOONGROEP: PROMOOT ALTERNATIEVEN

---

### Aanleiding

Waarom zou iedere starter voor dezelfde oplossing moeten kiezen? Er zijn tussenvormen denkbaar die in het grijze gebied tussen huren en kopen liggen. Waarom denken we vaak alleen aan alleenstaanden en stelletjes die stappen zetten om een woning te verwerven? Je kunt ook met een grotere groep mensen samen de verantwoordelijk nemen en samen in een woongroep leven.

### Proces

Op basis van de SWOT-methodiek hebben een aantal DKU'ers zich gebogen over deze case. Zij zijn gestart met een inventarisatie van de knelpunten en voordelen van een woongroep. Vervolgens is uitgewerkt hoe bestaande knelpunten kunnen worden weggenomen. Tevens is bekeken hoe de sterke kanten/ voordelen van een woongroep beter benut kunnen worden.

### Wonen in een woongroep?

#### Knelpunten

Het knelpunt bij het wonen in een woongroep is volgens velen 'de ander'. Sartre stelde het al; *'de hel, dat is de ander'*, omdat de aanwezigheid van andere mensen onvermijdelijk je eigen vrijheid inperkt.

Het instemmen met de komst van nieuwe bewoners – instemmen met 'de ander' is erg belangrijk. De DKU'ers stellen dat cohesie binnen de groep bewoners essentieel is. Zij adviseren een 'open afspraken-klimaat', waarbij de bewoners zelf expliciet maken hoe zij met elkaar willen omgaan. Met name afspraken over sociale verplichtingen zijn belangrijk. *"Ja zeggen is makkelijker als je weet dat je ook nee kunt zeggen."* Woningcorporaties zouden hierop kunnen inspelen door het aanbieden van modelafspraken en voorbeelden.

Het knelpunt van privacy wordt weggenomen door bij woongroepen ook eigen ruimtes te creëren. Dit kan door het gebruiken van eigen sanitaire voorzieningen mogelijk te maken en door een ruimte opzet van (slaap)kamers. Dit is bereikbaar door bewoners vooraf te betrekken bij bouwplannen.

#### Voordelen benutten

Een woongroep is goedkoop! En blijft goedkoop/ wordt goedkoper door:

- **Eigenaarschap van bewoners**
  - drukt de kosten voor corporatie door verantwoordelijkheidsgevoel bewoner
  - cursus/ondersteuning bij eigen financieel management
- **Aanbod vergroten**
  - 'slimme' panden aankopen/ uitnodigende inrichting
  - woningen met flexibele bouw qua tijd, indeling en plaats



Een woongroep is sociaal en voorkomt eenzaamheid. Daarom alle redenen om twee lijnen uit te werken:

- **Promotie over woongroepen**
  - Best practices onder de aandacht brengen (door corporaties en bewoners)
  - Landelijke aandacht door de verantwoordelijke minister
- **Financiële stimulering van woongroepen**
  - Subsidies verstrekken voor initiatieven door gemeente en ministerie
  - Financiële compensatie voor activiteit binnenshuis
  - (financiële) stimulans door gemeente, zoals contacten leggen

### Externen

Het panel van externen is verbaasd over de presentatie van de DKU'ers. *“Het lijkt wel weer de visie van de jaren tachtig, fantastisch!”* Peter Boelhouwer vertelt dat de grootste woongroep van Nederland, gevestigd in Nieuwegein, helemaal leeg staat. Ze zijn verrast door het nieuwe concept van het reeds bestaande **collectief particulier opdrachtgeverschap**, zoals de DKU'ers dat voorstellen. Juist in een tijd van samengestelde gezinnen en nieuwe zorgbehoeften. *“Deze woongroep nieuwe stijl past wellicht precies bij de nieuwe relaties uit deze tijd”*, aldus een van de andere panelleden.



Afbeelding 8. Panel van experts beoordelen de uitkomsten van de DKC

### Conclusie

Onbekend maakt onbemind, daardoor blijven de voordelen het wonen in groepen onderbelicht. De DKU'ers stellen een nieuwe TV-programma voor; 'de woongroep' in plaats van 'het blok' – woongroepbewoners die samen aan een project starten in plaats van stelletjes in een kluswoning.



## CASE 3 - RELATIE ARBEIDS- EN WONINGMARKT: SCHIJNZEKERHEID

### Aanleiding

De arbeidsmarkt kenmerkt zich door een verdergaande flexibilisering van contracten. Iedereen wordt ondernemer, tijdelijk contracten zijn de norm en vaste aanstellingen worden meer en meer uitzondering. Dit in een woningmarkt waarbij het voor het kopen van een woning nodig is om aan te tonen dat je financiële vastigheid hebt. Deze paradox wordt onderzocht in deze case. Welke mogelijkheden worden er over het hoofd gezien?

### Proces

De DKU'ers zijn gestart met een individuele mindmap; welke problemen hoor je om je heen en welke oplossingen passen daarbij? Vervolgens hebben zij deze samengevoegd tot één mindmap van de hele groep. Er zijn drie thema's uitgekozen die de groep verder heeft uitgewerkt; arbeidsvoorwaarden, sociaal kapitaal en social buying.



Afbeelding 9. DKU-ers werken case 3 uit.

### Wat zijn oplossingen bij onzekere arbeidsrelaties?

#### 1. Arbeidsvoorwaarden

Bij de flexibele positie van starters met een diversiteit aan woonwensen, past een cao á la carte. Op die manier kunnen starters aanspraken opbouwen, die ook weer overdraagbaar zijn naar andere werkgevers.

Dit concept past in het begrip van goed werkgevers- en goed werknemerschap. De werkgever maakt zichzelf aantrekkelijk, heeft meer binding met de werknemer, ontvangt MVO-punten en werkt aan arbeidsvitaliteit. De werknemer, de starter, wordt een stevige partner in wonen, is loyaler naar de werkgever en zal productiever zijn door het wegnemen van woonzorgen.

De voorgestelde onderdelen van de cao á la carte zijn:

- Overwerk inzetten voor compensatie in 'wonen'
- Tijd voor 'wonen'
- Afdracht aan garantiefonds
- Pensioen vervangen door woonspaarregeling



Afbeelding 10. Presentatie van de uitgewerkte ideeën



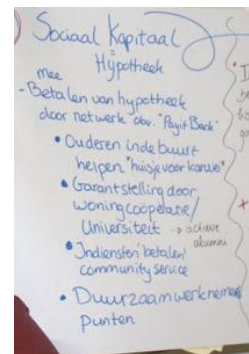
## 2. Sociaal Kapitaal

Het sociaal kapitaal is de hypotheek. Op dit moment wordt gesteld dat een vast contract een zekere basis is voor de toekomst, terwijl resultaten uit het verleden geen garantie bieden voor de toekomst. De voorwaarde van een vast contract is een schijnzekerheid, het zegt weinig over de toekomstige financiële positie in de tijd dat werknemers al lang niet meer hun hele leven bij één werkgever werken.

De positie van starters is juist dat zij aan het begin staan van hun loopbaan en deze garanties niet kunnen overleggen. Flexibele arbeidsrelaties zijn een structureel fenomeen, er ontbreekt een passend antwoord op. Door starters met een flexibele arbeidsrelatie de mogelijkheid te bieden om te investeren in de samenleving, winnen zij het vertrouwen van geldschieters en kunnen zij hun woning verdienen door te bouwen aan een sterkere samenleving.

Andere partijen kunnen een rol spelen bij de hypotheek:

- Ouderen in de buurt helpen – ‘huisje voor een karweitje’
- Diensten betalen in ‘community service’
- Duurzame werknemerspunten
- Garantstelling door woningcorporatie of universiteit (voor alumni)



Afbeelding 11. uitkomsten van casus 3

## 3. Social Buying

De DKU'ers stellen het concept van 'netwerk co-kopen' voor. Een netwerk van mensen heeft een groter draagvlak en meer kracht dan een individu alleen. Individuen komen uit de anonimiteit en worden betrokken bij een woonnetwerk.

Mogelijkheden voor social buying:

- Microkrediet als investering door bekenden (lage rente, dichtbij)
- Woonfonds voor ZZP-ers
- Garant staan als collectief

### Conclusie

Flexibele arbeidsrelaties zijn een structureel wordend fenomeen, er ontbreekt een passend antwoord op vanuit diverse partijen. Werkgevers: maak investeren in wonen mogelijk en u krijgt er meer loyale en productieve werknemers voor terug!



## NAWOORD

---

Starters op de woningmarkt zullen in de onzekere economische tijd waarin we verkeren zeker niet snel uit de problemen zijn. Het zal niet voor iedereen even makkelijk zijn om aan de woning te komen die men wenst. Er zijn echter voldoende positieve ontwikkelingen waar starters aan vast kunnen houden.



Afbeelding 12. Artikel in Trouw, 19 juni 2014

Ondanks het feit dat de woningmarkt nog niet volledig hersteld is, hoeft geen enkele starter op straat te staan. De mogelijkheden om toch aan een woning te komen die voldoet aan de wensen van de starters zijn er ook, zo werd tijdens de creatieve middagsessie duidelijk. De groep Denkkraehters ging met frisse moed aan de gang met de drie vraagstukken waar een aantal interessante inzichten uit naar voren kwamen.

De organisatie van de Denkkraehtcentrale Starters op de woningmarkt is een groot aantal mensen dankbaar voor het mogelijk maken van deze dag. Vooraleerst gaat onze dank uit naar Peter Spelier die de dag heeft gesponsord, naast financieel, ook met inbreng op de dag zelf. Daarnaast zijn we dank verschuldigd aan Punt Makelaars in de persoon van Bas Klop, Vereniging Eigen Huis, de bewoners van het Labrehuis voor hun gastvrijheid tijdens de lunch, Peter Boelhouwer, Maarten Eede van Der Veen, Anne Jo Visser en Tom van Es. Tevens willen we Kapitaal bedanken voor de inspirerende ruimte waar de dag plaatvond. Ook zijn we zeer erkentelijk voor de aanwezigheid van 15 young professionals van Denkkraeht Utrecht.



Afbeelding 13. Het panel van experts beoordeelt de gepresenteerde ideeën.



## PARTNERORGANISATIES

---

Tijdens de organisatie van de DenkkrahtCentrale is met diverse organisaties samengewerkt. Van de volgende organisaties waren vertegenwoordigers aanwezig tijdens de dag in Utrecht.

