

Gescheiden markten?

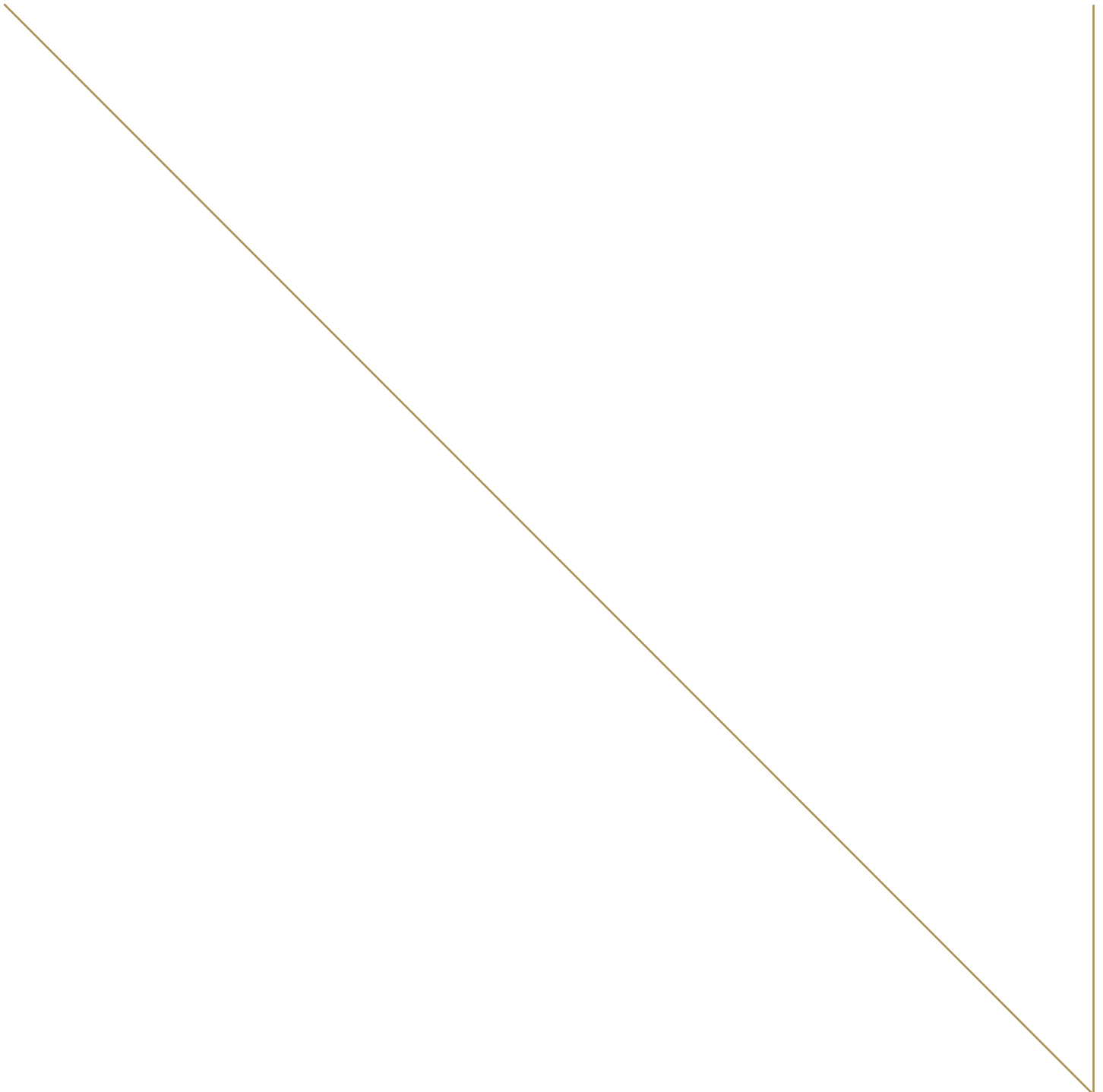
De ontwikkelingen op de huur- en
koopwoningmarkt





Gescheiden markten?

De ontwikkelingen op de huur- en
koopwoningmarkt





Inhoud

Inhoudsopgave	02
Samenvatting	04
1 Van meer naar minder	07
2 Vraag en aanbod	08
2.1 Het statistisch woningtekort	08
2.2 Van urgent naar potentieel	08
2.3 Kwalitatieve vraagdruk en woningbehoefte	11
2.4 Spreiding over het land	18
2.5 Conclusie	20
3 De dynamiek op de woningmarkt	21
3.1 Afnemende doorstroming en instroom	21
3.2 Starters	24
3.3 Van meergezins naar eengezins	26
3.4 Van huur naar koop	29
3.5 Conclusie	32
4 De context: achtergronden en oorzaken	33
4.1 Economie	33
4.2 Woningvoorraad	35
4.3 Demografie	36
4.4 Aspiraties: kwaliteit en prijs	40
4.5 Bestedingsmogelijkheden en bereikbaarheid	44
4.6 Conclusie	48
5 Naar beleid ...	50
5.1 De puzzel ineen	50
5.2 Zorgvuldig afwegen	51
Begrippenlijst	52
Eindnoten	58
Colofon	60



Voorwoord

Het Woningbehoefte Onderzoek biedt vierjaarlijks een venster op de woningmarkt. Zo gaf de voorgaande editie uitzicht op de woningmarkt van 1998, toen de economie een periode van bloei doormaakte. Veel van de inzichten in de **Nota Mensen Wensen Wonen** waren op dat uitzicht gebaseerd.

Het WBO van 2002 biedt voor het eerst sindsdien weer een venster op de woningmarkt, maar nu ten tijde van economische neergang. Het beeld dat opdoemt vertoont de sporen van de sterk gestegen huizenprijzen, de teruggelopen woningbouwproductie en het verminderde vertrouwen van de consument in de economie.

Wat deze nieuwe marktomstandigheden betekenen voor het kwantitatieve tekort aan woningen, de dynamiek op de markt, de overschotten en tekorten in de verschillende woonmilieus, de financiële bereikbaarheid van koopwoningen, de toegankelijkheid van de huursector en de positie van starters, komt uitgebreid aan bod in deze Themapublicatie.

Voor u ligt een van de Themapublicaties van het Woningbehoefte Onderzoek. Het gaat om een publicatie als vervolg op de onlangs verschenen Kernpublicatie **Beter thuis in wonen**. In deze themapublicatie draait het om de nieuwe verhoudingen tussen vraag en aanbod op de woningmarkt. Illustratief voor die nieuwe verhoudingen is de kloof die dreigt te ontstaan tussen de huur- en koopmarkt, vandaar de titel van deze publicatie: **Gescheiden markten?**

Net als de andere Themapublicaties van het Woningbehoefte Onderzoek biedt **Gescheiden markten?** de lezer helderheid over de recente ontwikkelingen op de woningmarkt. Deze publicatie verdient dan ook naar mijn mening de warme belangstelling van iedereen die begaan is met de kwaliteit van het wonen in Nederland.

De Directeur-Generaal Wonen
Mevr. mr. drs. A.W.H. Bertram



Samenvatting

De grote lijn

De trends op de woningmarkt veranderen niet van vandaag op gisteren. Veel van de inzichten uit het Woningbehoefte Onderzoek 1998 gelden anno 2002 nog steeds. Natuurlijk, er is ook het nodige veranderd. De in de media gemelde stagnatie op de woningmarkt, het hoge woningtekort en de moeilijke positie van starters passeren in dit rapport dan ook de revue.

Dat veel van de in 1998 waargenomen trends ook in 2002 nog dominant blijken, is verrassend. Dit vraagt om toelichting. Nog steeds zien we een grote vraag naar meer woonkwaliteit, en uit dit zich in een grote vraag naar koopwoningen. De consument is (nog steeds) bereid flink te betalen voor die kwaliteit. Ook in 2002 bestaat een dreigend overschot aan goedkope huurappartementen in de stedelijke 'buiten-centrum' milieus, met als spiegelbeeld een fors tekort aan woningen in de centrum stedelijke en groen stedelijke woonmilieus. Dit waren de belangrijkste trends waarop de Nota Mensen Wensen Wonen van december 2000 was gegrondvest.

Is er dan niets aan de hand op de woningmarkt? Zeker wel. De kansen van woningzoekenden om in de huursector op korte termijn een woning te vinden zijn stevig gedaald. De prijsstijgingen in de koopsector zijn zo groot geweest dat de verhouding tussen prijs en kwaliteit de consument steeds minder goed bevalt. Bovendien is het consumentenvertrouwen sinds 2000 zeer sterk gedaald. Parallel aan deze ontwikkelingen is de doorstroming van huur naar koop sterk teruggelopen.

De grote trends op de Nederlandse woningmarkt zijn niet alle even goed te voorzien. Toch zijn de demografische trends voor de nabije toekomst wel te schetsen. Het aantal starters dat zich jaarlijks een plek moet verwerven op de woningmarkt blijft stabiel tot 2010. De vergrijzing slaat ondertussen toe. Bij het verlaten van de woningmarkt door ouderen komen vooral veel huurwoningen vrij. Tegelijkertijd worden steeds meer mensen oud in een koopwoning. Per saldo leidt de vergrijzing daarmee tot meer druk op de koopwoningenmarkt en minder druk op de huurwoningenmarkt. Als in de komende periode de woningproductie weer op gang komt, grote stijgingen van de kooprijzen uitblijven en de consument weer wat vertrouwen krijgt in de economie, zijn de ingrediënten voorhanden om de dreigende kloof tussen de huur- en koopmarkt af te wenden.

Nu terug naar de feiten en ontwikkelingen in de periode 1998-2002.

Van hoogconjunctuur naar recessie

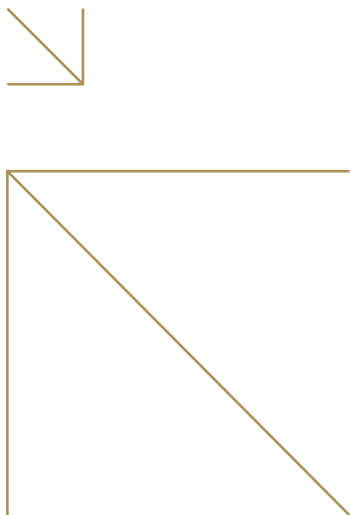
In 1998 floreerde de economie. De positieve stemming in het land kwam duidelijk naar voren in de uitkomsten van het WBO. Veel huishoudens waren op zoek naar verbetering van hun woonsituatie, hetgeen leidde tot een grote vraag naar kwalitatief hoogwaardige en vooral ruime woningen. Als gevolg van de lage hypotheekrente en de prijsstijgingen die in het vooruitzicht lagen, was de koopsector zeer populair. In het centrum van de steden leidde een en ander tot een grote vraag naar luxe appartementen. Aan de randen van de steden en in de meer landelijke gebieden was er een grote behoefte aan vrijstaande huizen en twee-onder-een-kapwoningen. In kwantitatieve zin ontspande de markt. Het statistisch tekort was in de jaren vóór 1998 sterk teruggedrongen. Zou deze ontspanning doorzetten dan zou de vraagverschuiving richting meer kwaliteit en ruimte in kwalitatief mindere delen van de voorraad tot overschotten kunnen gaan leiden. Dit laatste zou vooral het geval zijn in de buiten-centrum woonmilieus.

Binnen een relatief korte periode van vier jaar is zowel het beeld van de economie als dat van de woningmarkt veranderd. In deze themapublicatie die naar aanleiding van het WBO 2002 is opgesteld wordt gezocht naar verklaringen voor de verschillen met vier jaar eerder.

Minder verhuisgeneigden, meer urgent woningzoekenden

De verhuisgeneigdheid is in de afgelopen jaren sterk afgenomen. In 1998 gaven bijna 2,3 miljoen huishoudens (ruim 1 op de 3) aan een verhuizing in de komende jaren te overwegen. In 2002 zijn dat er nog 1,8 miljoen (ruim 1 op de 4). Er zijn dus steeds minder huishoudens op zoek naar verbetering van de woonsituatie. Voor degenen die anno 2002 wel op zoek zijn, is de nood echter hoger. De woningzoekenden zijn in toenemende mate starters en doorstromers die op korte termijn willen (of moeten) verhuizen. Het gaat deze groepen niet zozeer om een kwaliteitssprong of financieel voordeel, maar veel meer om huisvesting in de klassieke zin van het woord: 'een dak boven het hoofd'.

Doordat het nu vooral de 'urgenten' zijn die willen verhuizen, is ook de samenstelling van de vraag veranderd. De vraag richt zich meer dan voorheen op de huursector. Zowel binnen de koop- als de huursector is vooral de vraag naar eengezinswoningen groot. Ook de vraag uitgedrukt in woonmilieus is



veranderd. In de zogenaamde buiten-centrum milieus zijn vraag en aanbod wat meer in evenwicht gekomen: het overschot aan huurwoningen in dit milieu is geslonken. Er is inmiddels zelfs een klein tekort aan eengezins huurwoningen. Toch is in dit woonmilieu nog altijd een fors overschot (72.000) aan meergezins huurwoningen.

Minder dynamiek

De vraagverschuivingen zijn opmerkelijk, maar de veranderingen in de dynamiek zijn nog sprekender voor de ontstane situatie op de woningmarkt. Er is in de periode voorafgaand aan het WBO 2002 aanzienlijk minder verhuisd dan in de jaren voor de meting uit 1998. Alleen in de koopsector wordt nog 'gewoon' verhuisd. De stagnatie van de dynamiek laat zich ten eerste zien in de verminderde doorstroming van de huur- naar de koopsector. Steeds minder mensen maken die sprong. Het gevolg is dat er ook minder huurwoningen vrijkomen voor degenen die een ander huurhuis zoeken. En uiteindelijk zijn er daardoor ook minder huurwoningen beschikbaar voor starters. De afname van het aanbod voor starters wordt verder versterkt doordat er ook minder woningen vrij komen door ouderen die 'uitstromen'.

De ouderen blijven – overigens geheel volgens het beleid – langer zelfstandig wonen. Het effect hiervan is vooral zichtbaar in de voorraad eengezins huurwoningen. Het deel van de Nederlandse huishoudens dat hier woont vergrijst snel. Er vindt vanzelfsprekend wel enige uitstroom van ouderen plaats, maar het aandeel huishoudens woonachtig in een eengezins huurwoning is voor geen andere leeftijdsgroep zo groot als voor 65-plussers. De beperkte doorstroming naar de koopsector en het uitblijven van de uitstroom van ouderen zorgen ervoor dat een beperkt aandeel van de eengezins huurwoningen beschikbaar komt. Het effect hiervan wordt nog eens versterkt doordat als gevolg van de vrij omvangrijke verkoop in de afgelopen jaren het totaal aantal eengezins huurwoningen is afgenomen (met 90.000 sinds 1998). De – vrijkomende – eengezins huurwoning is anno 2002 dan ook een 'schaars goed'.

Groepen in de knel

De verminderde dynamiek heeft tot gevolg dat er als het ware een stuwmeer van starters ontstaat die geen huisvesting kunnen vinden. Het is belangrijk hierbij op te merken dat daar verder geen demografische basis voor is. Het aantal jongeren dat in een jaar de 'startleeftijd' bereikt, neemt eerder af dan

toe. Ook lijkt de tendens dat men op jongere leeftijd het ouderlijk huis verlaat niet van wezenlijke invloed.

De starters die geen zelfstandige huisvesting kunnen vinden, wijken voor een deel uit naar de niet-zelfstandige woningen of de niet-reguliere voorraad van 'bewoonde andere ruimten'. Voor starters met een hoog inkomen is een koopappartement steeds vaker een reëel alternatief. In dit segment is de afgelopen jaren relatief veel gebouwd terwijl de groei van de vraag daarbij achterbleef. Daardoor is het een van de beter toegankelijke delen van de markt geworden.

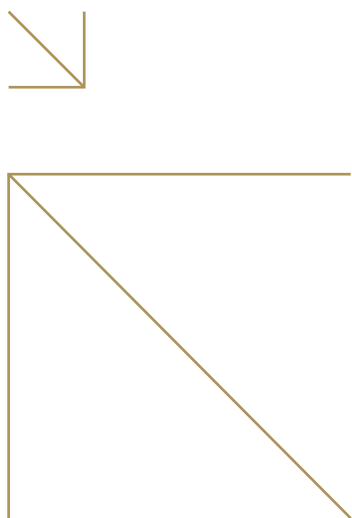
Voor de lage inkomens die (bijvoorbeeld na gezinsuitbreiding) willen doorstromen naar een grotere eengezinswoning heeft de woningmarkt momenteel weinig te bieden. Hetzelfde geldt voor de mensen – bijvoorbeeld ouderen – die willen of moeten terugstromen naar een goedkopere woning. Het zijn deze groepen en de starters die in de huidige woningmarkt in de knel dreigen te komen.

Meer markt, minder nieuwbouw

Er zijn meerdere redenen voor de stagnerende doorstroming. Een van de oorzaken is de achterblijvende productie van nieuwe woningen. Hiervoor zijn vele redenen maar het meest basale mechanisme dat er aan ten grondslag ligt, is dat de nieuwbouw in het vorige decennium in hoofdzaak een kwestie van de markt is geworden. De economische neergang en de verminderde vraag naar koopwoningen leiden hierdoor vrijwel rechtstreeks tot lage productie-aantallen.

De ontwikkelaars van nieuwe woningen hebben vanuit verschillende kanten de wind tegen. De concurrentiepositie van de nieuwbouw ten opzichte van de bestaande voorraad is minder gunstig geworden door de sterke stijging van grond- en bouwkosten. In de koopsector wordt het effect hiervan nog redelijk gecompenseerd door de sterke prijsstijgingen in de bestaande voorraad. De huurprijzen in de bestaande voorraad zijn echter veel minder sterk gestegen. Bij de huidige grond- en bouwkosten is het daardoor een lastige opgave om met nieuwbouw op concurrerende – en rendabele – wijze hier betaalbaar aanbod tegenover te zetten.

Van belang is ook dat de consument – voor zover die een keuze heeft – terughoudender is geworden. Vooral in de dure



segmenten van de koopsector resulteert dat in een teruglopende actieve vraag. Het dalende consumentenvertrouwen uit zich in een geringe investeringsbereidheid, ook waar het gaat om het wonen. De consument is overigens wel degelijk bereid meer te betalen voor dezelfde kwaliteit dan vier jaar geleden (ook na inflatiecorrectie) maar dat is onvoldoende om de prijsstijgingen in de koopsector bij te houden.

Gescheiden markten

De koop- en de huurmarkt zijn in relatief korte tijd uit elkaar gegroeid. Waar de koopwoningen ook in verhouding tot de groei van de inkomens in de afgelopen periode duurder zijn geworden, zijn de huurwoningen in verhouding tot de inkomensontwikkeling wat goedkoper geworden. Dit heeft tot gevolg dat steeds minder huishoudens de stap van huur naar koop **kunnen** en/of **willen** maken.

De prijzen van koopwoningen zijn zo sterk gestegen dat deze voor grote delen van de woningzoekende starters en huurders in financiële zin niet meer bereikbaar zijn. Om een woning te kopen, is het steeds belangrijker geworden dat men vermogen – al dan niet in de vorm van overwaarde op de huidige koopwoning – beschikbaar heeft. Eigenaar-bewoners kunnen hier veelal over beschikken, waardoor de doorstroming binnen de koopsector nog redelijk op peil is gebleven. Een start maken in de koopsector is echter aanzienlijk lastiger geworden.

De koop- en de huursector zijn ook voor wat betreft de prijs-kwaliteitverhouding verder uit elkaar gegroeid. De prijzen in de koopsector zijn explosief gestegen, terwijl de huurprijzen vrijwel gelijk op zijn gegaan met de inflatie. De prijs-kwaliteitverhouding in de koopsector is daarmee minder gunstig geworden, maar die in de huursector is onveranderd. Daardoor is het minder aantrekkelijk geworden om door te stromen, al zou men het kunnen betalen. Voor iemand die een kwalitatief acceptabele huurwoning bewoont, is de prijs voor wat meer kwaliteit in de koopsector stevig toegenomen.

Beleid: korte en lange termijn

De actuele problemen op de woningmarkt – de stagnerende nieuwbouw en de positie van starters en urgent woningzoekenden – vragen om maatregelen. De middelen die het rijk daartoe beschikbaar staan, zijn echter zeer beperkt. Bovendien kunnen deze strijdig zijn met de langetermijndoelstelling van

een hoogwaardige woonkwaliteit. Zo ligt het gezien de samenstelling van de huidige woningvraag voor de hand op uitbreidingslocaties meer standaard-rijtjeswoningen in het middensegment te bouwen. Het is echter de vraag of hiermee het langetermijnstreven naar kwaliteit wordt gediend. Het is dit spanningsveld tussen het langetermijnstreven naar kwaliteit en het bieden van de oplossingen voor actuele problemen waarin de bij wonen betrokken beleidsmakers moeten opereren. Het is in deze omstandigheid een zaak van zorgvuldig handelen, waarbij voortdurend het korte- tegen het langetermijnbelang moet worden afgewogen.



1. Van meer naar minder

Van hoogconjunctuur naar stagnatie

Met het WoningBehoeft Onderzoek 2002 (WBO 2002) zijn voor het eerst sinds 1998 weer volwaardige gegevens beschikbaar over het functioneren van de woningmarkt. Sinds 1997 en 1998 – toen de respondenten van het WBO 1998 zijn geïnterviewd – is er het nodige veranderd. Waar er in die twee jaren nog sprake was van een hoogconjunctuur – met een economische groei van 3,8% – groeit de economie in 2002 al twee jaar bijna niet meer (0,25% in 2002). Bovendien stelt het Centraal Planbureau (CPB) elk kwartaal de verwachtingen over de economische groei naar beneden bij.

Het kon niet op...

De beleidsverkenningen die aan het einde van de jaren negentig zijn opgesteld, zoals voor de **Nota Mensen Wensen Wonen**, gingen uit van een 'reguliere' ontwikkeling van de economie (gemiddeld 1,5% groei van het Bruto Binnenlands Product in het minst optimistische scenario) en een verdere afname van de aandachtsgroep. In alle verkenningen dreigde leegstand in de (goedkope) huursector en zou vooral in de (dure) koopsector moeten worden gebouwd om aan de toenemende vraag naar kwaliteit te kunnen voldoen. In die visie paste ook het streven om meer ruimte te reserveren voor de dure koopsector op de Vinex-locaties. Die dure woningen zouden dan bij moeten dragen aan het creëren van voldoende ruimte in de minder courante delen van de steden – de naoorlogse voorraad – om daar forse herstructureringsoperaties op te tuigen. Flinkere delen van de voorraad zouden moeten worden gesloopt en vervangen door meer kwaliteit biedende nieuwe woningen. En als sluitstuk zou een fors deel van de bestaande huurvoorraad moeten worden verkocht, onder meer aan de zittende huurders.

Maar wel minder...

Inmiddels is het tij gekeerd. De productie van de nieuwbouw stagneert, de prijzen in de (koop)voorraad zijn weliswaar nog hoog, maar de enorme prijsstijgingen van eind jaren negentig behoren inmiddels tot het verleden. De koopwoningen staan langer te koop en de druk op de huurvoorraad neemt toe. Doordat de doorstroming op de woningmarkt lijkt te stagneren en huurwoningen nauwelijks nog worden gebouwd, komen die huurwoningen echter maar met mondjesmaat beschikbaar. De gevolgen die dit met zich mee kan brengen zijn – althans in potentie – legio: een verder toenemende druk op de huurmarkt, een toename van de scheefheid (mensen met hoge inkomens in

goedkope huurhuizen en mensen met lage inkomens in woningen die ze niet of met moeite kunnen betalen), starters die geen woning kunnen bemachtigen, dalende prijzen van koopwoningen, enzovoort. In combinatie met de toename van de werkloosheid en verslechterende inkomens- en vermogenspositie van huishoudens mag rustig worden gesteld dat de situatie op de woningmarkt er sinds het vorige WBO niet op vooruit is gegaan.

Maar wat is er echt aan de hand op de woningmarkt?

Bovenstaande trends zijn niet afkomstig van profeten, ze zijn dagelijks waarneembaar en te staven met harde cijfers. De cijfers van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), de inkomensstatistieken en ook de lokale aanbodsysteem leveren 'hard' bewijs dat er werkelijk iets mis is. Ze benaderen echter alle slechts één aspect van de woningmarkt. In deze themapublicatie proberen we een wat breder beeld te geven van de verschillende ontwikkelingen én van de wijze waarop deze op elkaar inwerken en samenhangen. Als invalshoek is daarbij gekozen voor de markt van het wonen.

Leeswijzer

- Hoofdstuk 2: De veranderende verhoudingen tussen vraag en aanbod
- Hoofdstuk 3: De dynamiek op de woningmarkt en de effecten voor de woonconsument
- Hoofdstuk 4: De context van de veranderingen: achtergronden en oorzaken
- Hoofdstuk 5: De betekenis voor het beleid

In hoofdstuk 2 staan de veranderde verhoudingen tussen vraag en aanbod centraal. Er wordt ingegaan op zaken als het woningtekort, de woningbehoefte en de vraagdruk in verschillende segmenten van de woningmarkt.

Hoofdstuk 3 gaat vervolgens in op de werking van de woningmarkt: waar is er sprake van stagnatie in de doorstroming, welke groepen komen moeilijk aan bod en welke gevolgen heeft dat?

In hoofdstuk 4 gaat het om de context waarbinnen de veranderingen op de woningmarkt plaatsvinden. Naast een 'interne verklaring' wordt er ook een 'externe verklaring' gegeven voor de fenomenen die in de hoofdstukken 2 en 3 zijn gesignaleerd. Hoofdstuk 5 vormt de epiloog.

2. Vraag en aanbod

Een markt kent producten, vragers en aanbieders, zo ook de woningmarkt. De producten zijn huizen, inclusief de omgeving waarin ze staan: de woonomgeving of het woonmilieu. De vraag is afkomstig van starters en doorstromers. Starters zijn mensen die zelfstandig willen gaan wonen in een woning. Doorstromers hebben al een huis, maar willen verhuizen. Die doorstromers zijn dus niet alleen vragers, maar ook aanbieders. Als zij verhuizen, komt er een woning beschikbaar voor anderen. Daarnaast komen er woningen beschikbaar als mensen de woningmarkt verlaten ('de woningverlaters'), bijvoorbeeld omdat zij naar een verzorgingshuis gaan. De verhouding tussen vraag en aanbod is een graadmeter voor de krapte op de woningmarkt.

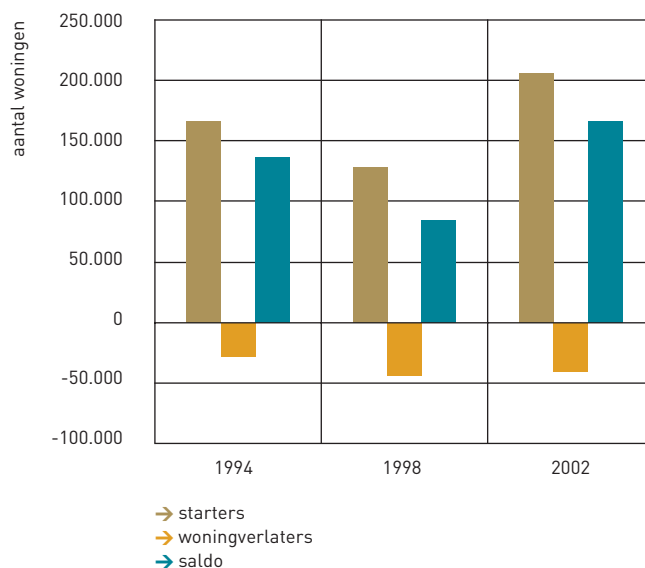
Er zijn verschillende manieren om vraag en aanbod met elkaar te verbinden. De ene manier is niet per se beter dan de andere. Ze bieden alle weer net een ander perspectief op de stand van de woningmarkt. Het hangt er dus maar vanaf waarin we geïnteresseerd zijn, naar welk deel van de puzzel we kijken. In dit hoofdstuk passeren enkele varianten de revue. Het is een neutrale beschrijving van de stand van de woningmarkt in 2002 vergeleken met eerdere jaren. De verklaringen, achtergronden en effecten komen in de volgende hoofdstukken aan bod.

2.1 Het statistisch woningtekort

Het statistisch (of ook wel: theoretisch) woningtekort is het saldo van vraag en aanbod van urgent verhuisgeneigden. Urgent verhuisgeneigden zijn mensen die actief op zoek zijn naar een woning én bereid zijn binnen een jaar een woning te accepteren. Starters en doorstromers zorgen voor de vraag. Het aanbod wordt geleverd door doorstromers en door mensen die de woningmarkt willen verlaten, zogenaamde 'woningverlaters' (bijvoorbeeld mensen die naar een verzorgingshuis gaan). Doorstromers vragen een woning en bieden er ook een aan. De omvang van de vraag van doorstromers is daarmee altijd gelijk aan de omvang van het door hen vrijgemaakte aanbod. Per definitie hebben doorstromers dus geen invloed op het woningtekort. Zo is het tekort op de woningmarkt gelijk aan het verschil tussen het aantal starters en het aantal woningverlaters.

In 2002 is het statistisch woningtekort 166.000 woningen. Dit is bijna een verdubbeling ten opzichte van het WBO in 1998. Toen

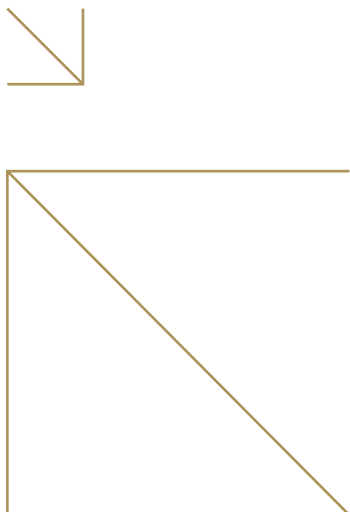
Figuur 2-1 Urgente starters en woningverlaters en het saldo van beide (het statistisch woningtekort) in 1994, 1998 en 2002



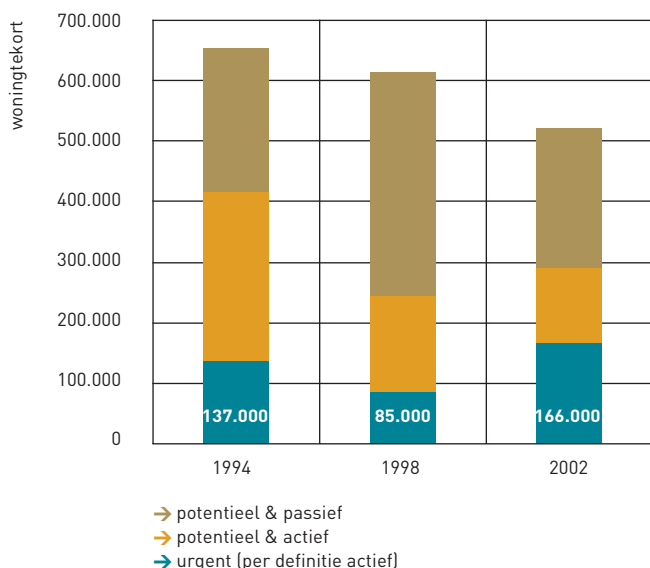
was er een statistisch woningtekort van 85.000 woningen, terwijl dat in 1994 nog circa 137.000 woningen bedroeg. Een deel van de hier geconstateerde toename tussen 1998 en 2002 heeft te maken met veranderde definities. Indien hiervoor wordt gecorrigeerd zou het tekort in 1998 rond de 110.000 komen te liggen. De belangrijkste reden voor de toename is echter de flinke stijging van het aantal starters in 2002, terwijl het aantal woningverlaters iets is afgenomen ten opzichte van 1998.

2.2 Van urgent naar potentieel

Het statistisch woningtekort wordt bepaald op basis van het gedrag van 'urgent verhuisgeneigden'. De spanning op de woningmarkt kan echter ook worden verklaard door andere groepen woningzoekenden als uitgangspunt te nemen, bijvoorbeeld alle mensen die willen verhuizen, of alle mensen die willen verhuizen en die ook actief aan het zoeken zijn. Het hangt van de gekozen benadering af welke conclusies over de spanning op de woningmarkt kunnen worden getrokken.



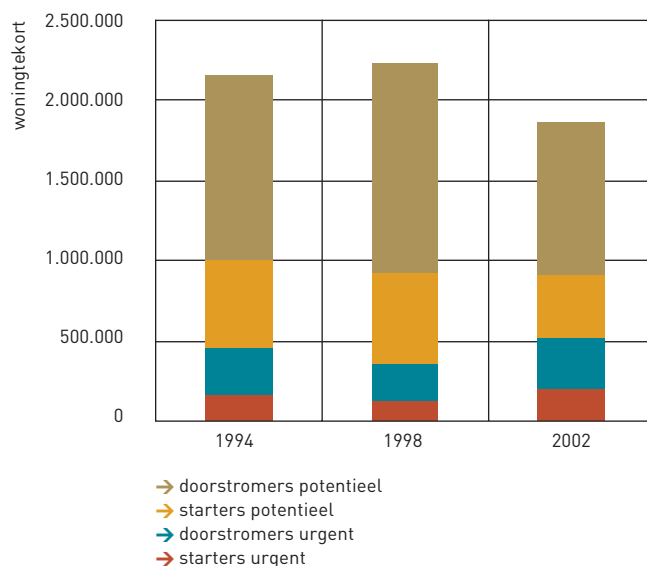
Figuur 2-2 Ontwikkelingen van het 'woningtekort' volgens verschillende selecties van woningzoekenden, 1994-2002



In figuur 2-2 staat opnieuw het statistisch woningtekort op basis van urgent verhuigeneigden. Daarnaast komen nu echter ook andere tekorten in beeld. Het eerste tekort dat zou kunnen worden 'opgeteld' bij het urgente tekort, is het tekort dat ontstaat als een wat minder streng criterium wordt gehanteerd: verhuigeneigd én actief op zoek naar een andere woning (de 'actieve potentieel verhuigeneigden'). Actief zoeken betekent hier, dat men zich bijvoorbeeld heeft ingeschreven bij een makelaar, advertenties heeft bekeken, enzovoort. Dit tekort van actief (maar niet urgent) verhuigeneigden is kleiner geworden vergeleken met eerdere jaren. Het tekort dat ontstaat als de urgenten en de actieven bij elkaar worden geteld, is toegenomen van 244.000 in 1998 naar 291.000 in 2002. Als daarbij tot slot ook nog de passief woningzoekenden (zij die aangeven eventueel wel te willen verhuizen, maar daartoe nog geen actie hebben ondernomen) worden opgeteld, ontstaat een afnemend tekort: van 650.000 woningen in 1994 tot iets meer dan 500.000 in 2002.

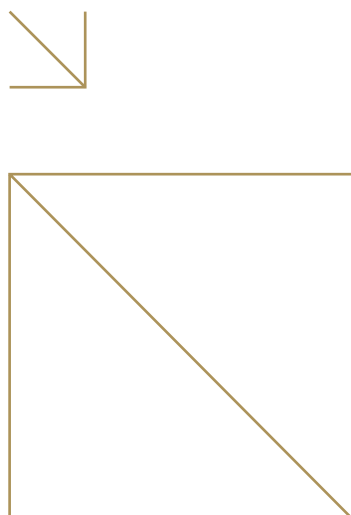
De bijzondere situatie doet zich nu voor dat, afhankelijk van welke woningzoekenden bij de berekening van het tekort

Figuur 2-3 Vragers op de woningmarkt onderscheiden naar urgentie en naar positie van starter of doorstromer, 1994-2002



worden betrokken, de conclusie over de ontwikkeling op de woningmarkt anders uitpakt. Tussen 1998 en 2002 gaat het om een 'afname van het tekort' (alle woningzoekenden), een 'beperkte toename van het tekort' (actief woningzoekenden) en een 'forse toename van het tekort' (alleen de urgent woningzoekenden).

De spanning op de woningmarkt in 2002 hangt vooral samen met een toegenomen aantal urgent verhuigeneigden, en in het bijzonder starters. Een deel (ongeveer een derde) van de toename van de urgente starters wordt veroorzaakt door een – ten opzichte van voorgaande jaren – veranderde definitie. Toch blijft dan nog steeds een 'echte' toename van rond de 55.000 starters over. De meer vrijblijvende vraag naar een andere woning van huishoudens die al ergens wonen en potentieel wel zouden willen verhuizen, is flink afgenomen. Hun aantal is ten opzichte van 1998 met 370.000 verminderd. Hierdoor heeft in 2002 nog slechts 27% van de Nederlandse huishoudens verhuisplannen, terwijl dit in 1998 nog 33% van de huishoudens betrof.



Tabel 2-1 Het aantal woningzoekenden naar de mate waarin men 'urgent' is in 2002 en de ontwikkeling van deze groepen ten opzichte van 1998

	doorstromers		starters		totaal	
	absoluut	groei %	absoluut	groei %	absoluut	groei %
totaal aantal verhuiscandidate	1.253.000	-18%	606.900	-14%	1.859.900	-17%
heeft reeds een huis gevonden	70.600	-45%	34.400	-36%	105.000	-42%
moet gedwongen verhuizen	24.400	-47%	16.900	3%	41.300	-34%
overige verhuiscandidate	1.158.000	-14%	555.600	-12%	1.713.600	-14%
urgentie						
wil eventueel binnen 2 jaar verhuizen	619.700	-19%	206.200	-28%	825.900	-22%
zou wel willen, maar kan niets vinden	115.700	4%	65.500	84%	181.100	24%
wil beslist wel verhuizen	422.600	-11%	284.000	-8%	706.600	-10%
termijn						
binnen een half jaar	286.900	58%	188.200	61%	475.200	59%
over een half jaar tot een jaar	190.200	-12%	111.900	-18%	302.100	-14%
over 1 tot 2 jaar	680.800	-29%	255.400	-33%	936.300	-30%
actief						
ja	721.900	-9%	352.200	12%	1.074.000	-3%
nee	433.800	-23%	202.100	-36%	636.000	-28%

Meer inzicht in de groepen die de druk op de woningmarkt anno 2002 bepalen ontstaat door de antwoorden te bekijken die verhuiscandidate geven op de verschillende vragen waarmee de urgentie wordt bepaald. De toename van de vraag blijkt dan vooral te worden bepaald door de volgende groepen:

- de starters die wel zouden willen verhuizen, maar niets kunnen vinden;
- de starters en doorstromers die binnen een half jaar zouden willen verhuizen.

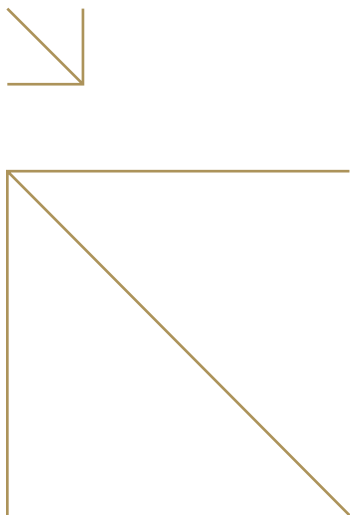
Door het gebrek aan beschikbaar aanbod zijn het vooral voor urgent woningzoekenden zware tijden.

De ontwikkelingen van het woningtekort op basis van verschillende soorten verhuiscandidate geven elk een eigen typering van de markt. Het is waarschijnlijk dat het aantal passief verhuiscandidate sterk toeneemt als de markt veel kansen biedt, bijvoorbeeld doordat er veel aanbod is of doordat men denkt veel winst te kunnen maken bij de verkoop van een huis. Veel mensen overwegen in zo'n type markt te verhuizen en 'zien wel wat er op ze afkomt'. Er is geen directe noodzaak om te verhuizen en men zal zich dus niet bovenmatig

inspannen, maar als er een aantrekkelijk aanbod is wil men vermoedelijk best verhuizen. Waarschijnlijk was de markt anno 1998 van een dergelijk type.

In 2002 zijn er juist veel urgent verhuiscandidate en weinig potentieel verhuiscandidate. Dit patroon past bij een markt die relatief weinig kansen biedt, met name aan starters op de woningmarkt. Zij zijn niet zozeer verhuiscandidate met kwaliteitsverbetering of vermogenswinst als oogmerk, maar simpelweg omdat ze een dak boven het hoofd nodig hebben. Als de groep starters groeit – zonder dat daar in demografische zin een reden voor is – komt er gewoonweg te weinig aanbod beschikbaar.

In de rest van deze themapublicatie – waarbij vooral wordt ingegaan op wat men wenst in relatie tot wat er wordt aangeboden – gaan we steeds uit van de groep **actief verhuiscandidate**. Daarmee wordt aandacht besteed aan de wensen van de huishoudens waarvoor de nood erg hoog is (de categorie 'urgent verhuiscandidate' uit figuur 2-2), maar ook aan de groep die niet per direct wil of moet verhuizen, maar er wel serieus mee bezig is (de categorie 'potentieel en actief' uit



figuur 2-2). Beide groepen zijn actief op zoek en hebben zodoende de gelegenheid gehad het karakter van de woningmarkt te leren kennen.

2.3 Kwalitatieve vraagdruk en woningbehoefte

De kwantitatieve woningtekorten – op welke wijze dan ook gedefinieerd – vormen een ondergrens voor de werkelijke spanningen op de markt. Die tekorten worden immers bepaald zonder dat rekening wordt gehouden met de vraag of het type, de prijs, het woonmilieu of de eigendomsverhouding van de vrijkomende woningen wel overeenkomen met de wensen van de woningzoekenden.

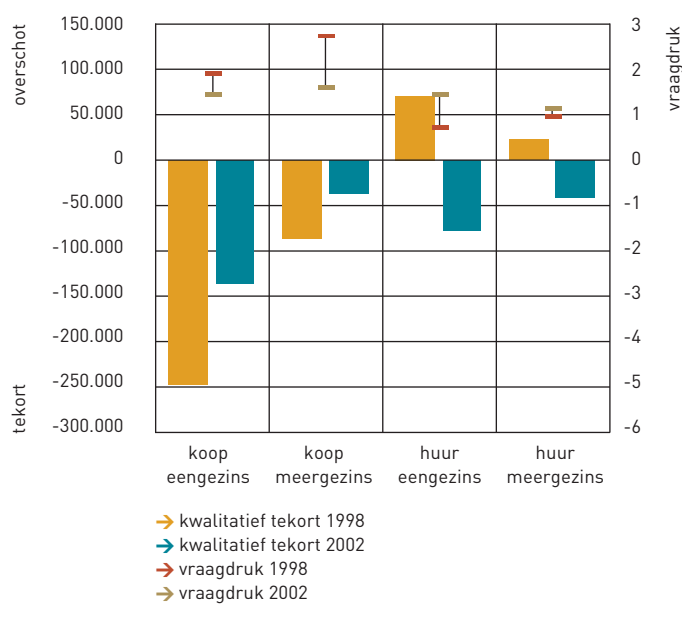
Aan zowel starters als doorstromers is in het WBO gevraagd naar welk type woning men zou willen verhuizen. Deze woningvraag is naar aard en omvang af te zetten tegen het aanbod dat doorstromers en woningverlaters bij verhuizing vrijmaken. Op die manier ontstaat inzicht in de mate waarin de Nederlandse woningvoorraad aansluit bij de wensen van de Nederlandse huishoudens.

Een andere manier om inzicht te krijgen in de mate waarin de woningvoorraad aansluit bij de wensen is uitgaan van de zogenaamde 'totale' kwalitatieve woningbehoefte. Die totale behoefte definiëren we als de som van alle mensen zonder verhuisplannen die in een bepaald woningtype wonen¹ en de mensen die er zouden willen wonen. De verhouding tussen het aantal mensen dat er woont en het aantal mensen dat dit nog niet doet, kan vervolgens worden gezien als de mate waarin de woningvoorraad 'past'.

Woningtype en eigendomsverhouding

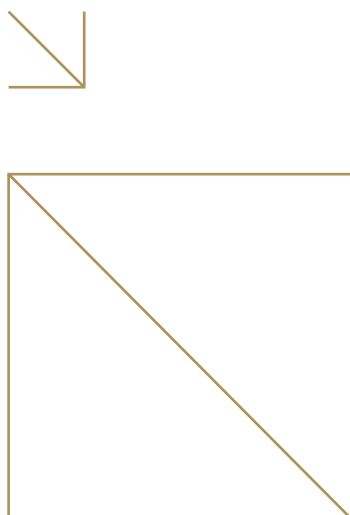
In 1998 was er een overschot aan huurwoningen. Dat wil zeggen dat minder huishoudens op zoek waren naar een huurwoning dan dat er huishoudens waren die bij verhuizing een achter zouden laten. Het tekort concentreerde zich – wat de aantallen betreft – vooral in de eengezins koopwoningen. Er was een kwalitatief tekort van circa 250.000 eengezins koopwoningen. De vraagdruk – de verhouding tussen het aantal huishoudens dat een bepaald type woning wenst en het vrijkomend aanbod van datzelfde type – was in 1998 het grootst bij de koopappartementen. Voor elk vrijkomend appartement zouden er bijna drie gegadigden zijn geweest.

Figuur 2-4 Kwalitatief tekort en vraagdruk naar eigendom en woningtype in 1998 en 2002

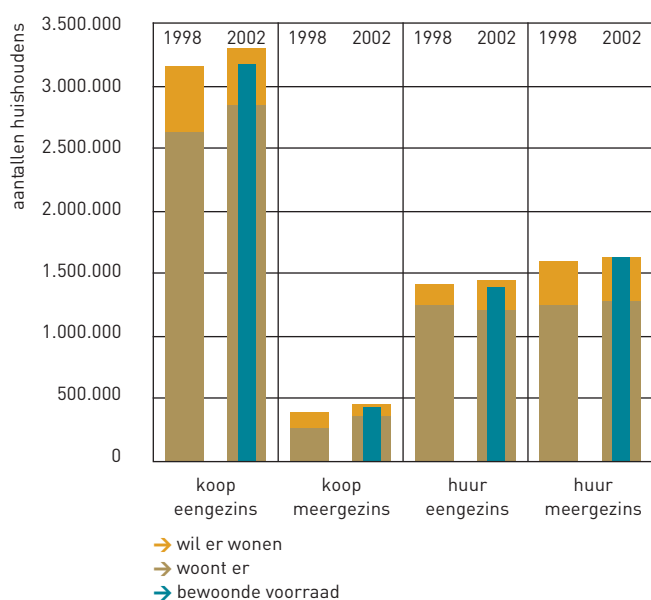


Het overschot in de huursector is in 2002 verdwenen. In alle segmenten is een tekort ontstaan. Bovendien is het tekort in de koopsector minder groot geworden: het kwalitatieve tekort aan eengezins koopwoningen bedraagt nu nog 'slechts' 140.000 huizen. De markt is daarmee – wat de eigendomsverhouding en het woningtype betreft – meer in balans gekomen. De druk op de verschillende segmenten is van een vergelijkbare orde en beweegt zich tussen de 1 (huurappartementen) en 1,5 (koopappartementen).

De totale behoefte aan koopwoningen is toegenomen in de afgelopen vier jaar (tussen 1998 en 2002). Er zijn flink wat koopwoningen bijgekomen en een groter aantal huishoudens woont inmiddels in een eengezins koopwoning of een koopappartement. Daarnaast is nog steeds een flinke groep huishoudens op zoek naar een koopwoning. De totale behoefte aan eengezins koopwoningen is in 2002 zo'n 4% groter dan in 1998. Echter, een groter deel van de behoefte is inmiddels bevredigd.



Figuur 2-5 De totale behoefte naar eigendom en woningtype in 1998 en 2002

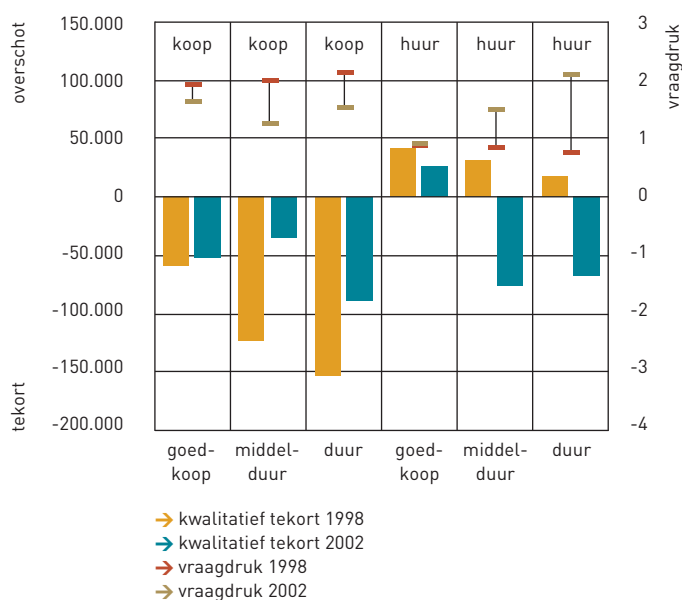


De totale behoefte aan huurwoningen is ongeveer gelijk gebleven ten opzichte van 1998. Nu is echter een groter deel van die behoefte niet bevredigd. Vooral in de eengezins huursector is er een behoorlijke afname van het aantal bewoners zonder verhuisplannen en een toename van het aantal 'vragers'.

De totale behoeftecijfers krijgen vooral betekenis als ze worden afgezet tegen de samenstelling van de voorraad. De relatieve verschillen blijken opmerkelijk gering. Waar de huidige voorraad voor 54% uit koopwoningen bestaat, zou dit gemeten naar de behoeftecijfers 55% kunnen zijn. En waar de huidige voorraad voor 69% bestaat uit eengezinswoningen zou dit volgens de behoeftecijfers 70% mogen zijn. Overigens gaat het bij een verschil van 1 procentpunt nog altijd om dik 65.000 woningen.

Alleen voor de meergezins huurwoningen geldt dat er meer woningen zijn dan er behoefte is. Dat betekent overigens niet dat die woningen leeg staan. Het geeft alleen aan dat er minder mensen in dit woningtype zouden willen wonen, dan dat er woningen zijn.

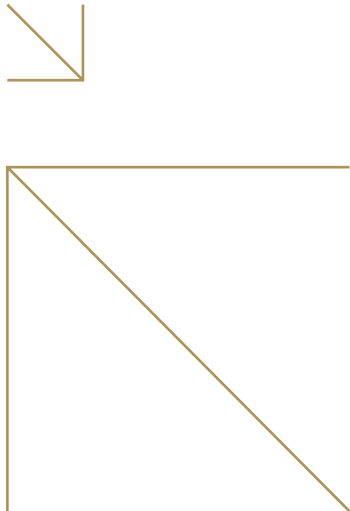
Figuur 2-6 Kwalitatief tekort en vraagdruk naar eigendom en prijs in 1998 en 2002



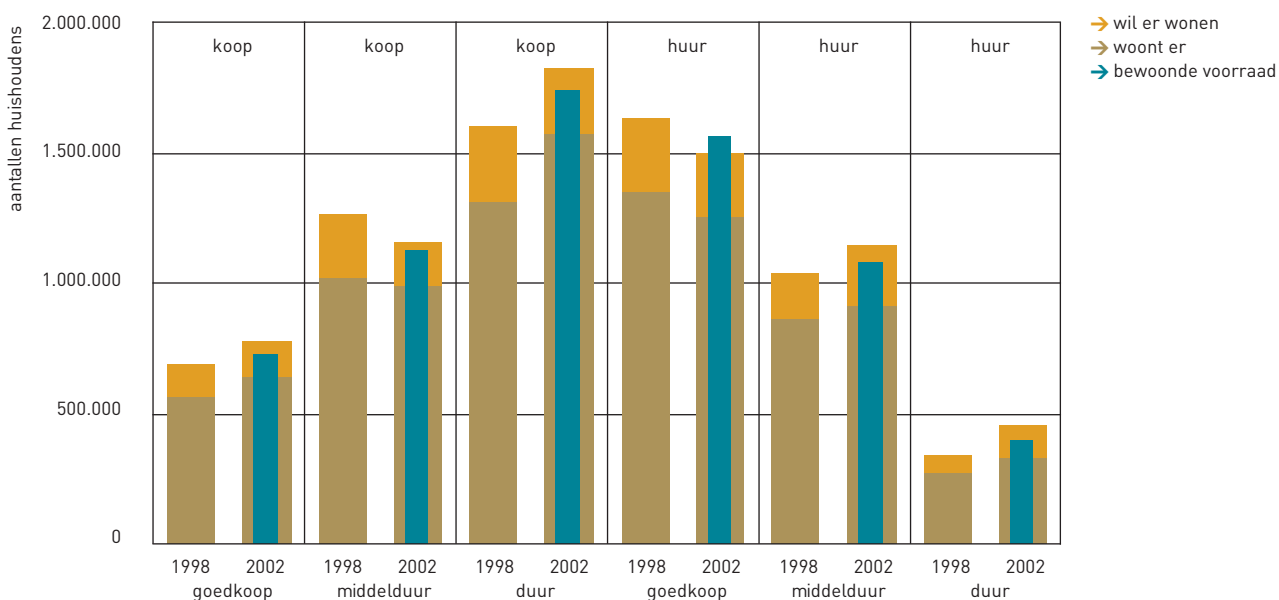
Dit beeld lijkt strijdig met het beeld van de vraagaanbodverhoudingen. Dit laat immers een klein tekort aan meergezins huurwoningen zien. De oorzaak ligt in een iets andere benadering. Bij de vraagaanbodverhoudingen tellen alleen woningen mee die vrijkomen na verhuizing van de huidige bewoner voor een nieuwe bewoner. In de totale voorraad tellen alle woningen mee. Dus bijvoorbeeld ook woningen die op termijn gesloopt worden.

Eigendomsverhouding en prijs

De kwalitatieve tekorten concentreerden zich in 1998 in de koopsector. In het bijzonder de middeldure en dure segmenten van de koopsector waren erg in trek. Voor elke vrijkomende woning waren in beginsel twee kandidaten in de markt. Die vraagdruk is afgenomen, maar nog steeds aanwezig. Anno 2002 zijn er – afgezien van de overige kwaliteiten van de woningen en hun woonomgeving – voor elke tien woningen in het duurdere koopsegment nog steeds vijftien belangstellenden. De belangrijkste verschuiving is echter te vinden in de huursector. Waar in 1998 eigenlijk in alle prijsklassen sprake was van een onderdruk – meer aanbod dan vragers – is dat in 2002 niet



Figuur 2-7 De totale behoefte naar eigendom en prijs in 1998 en 2002



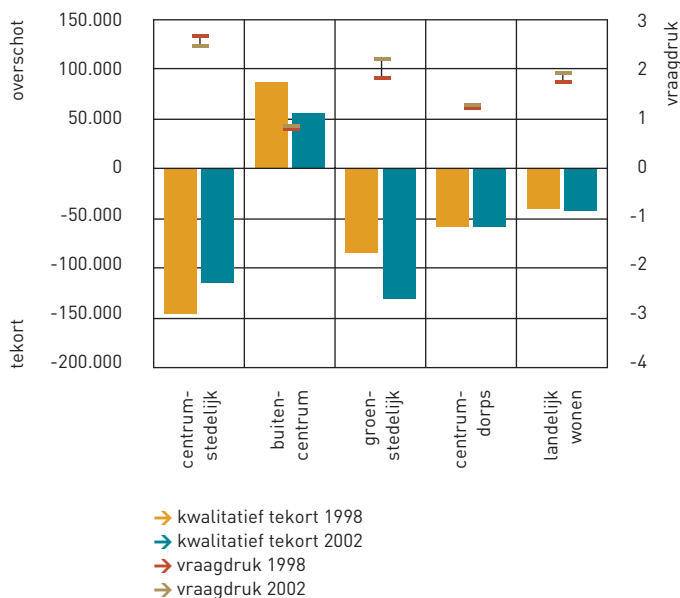
meer het geval voor de middeldure en dure segmenten in de huursector. Vooral de vraagdruk in de duurdere huurmarkt (2:1) is opvallend.

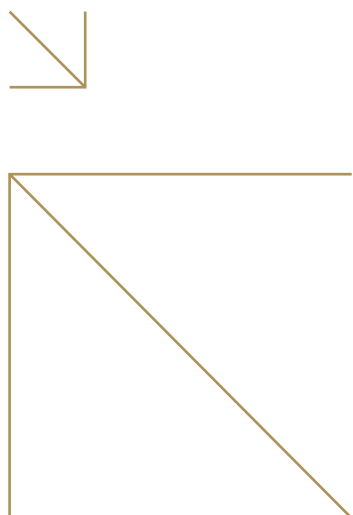
De totale behoefte aan dure huurwoningen is 13% groter (ruim 50.000 woningen) dan de voorraad in dit segment en bijna 40% groter dan de totale behoefte in 1998. Daarmee is het de grootste groeimarkt, hoewel het tegelijkertijd in absolute aantallen het kleinste segment betreft. De twee segmenten waar de totale behoefte ten opzichte van 1998 is verminderd zijn de goedkope huurwoningen en de middeldure koopwoningen. In het segment van de goedkope huurwoningen overstijgt de voorraad bovendien momenteel de behoefte. De dure koopwoningen vormen inmiddels het grootste segment. De totale behoefte is met 13% toegenomen ten opzichte van 1998 en is daarmee het segment van goedkope huurwoningen in omvang voorbij gestreefd.

Woonmilieu

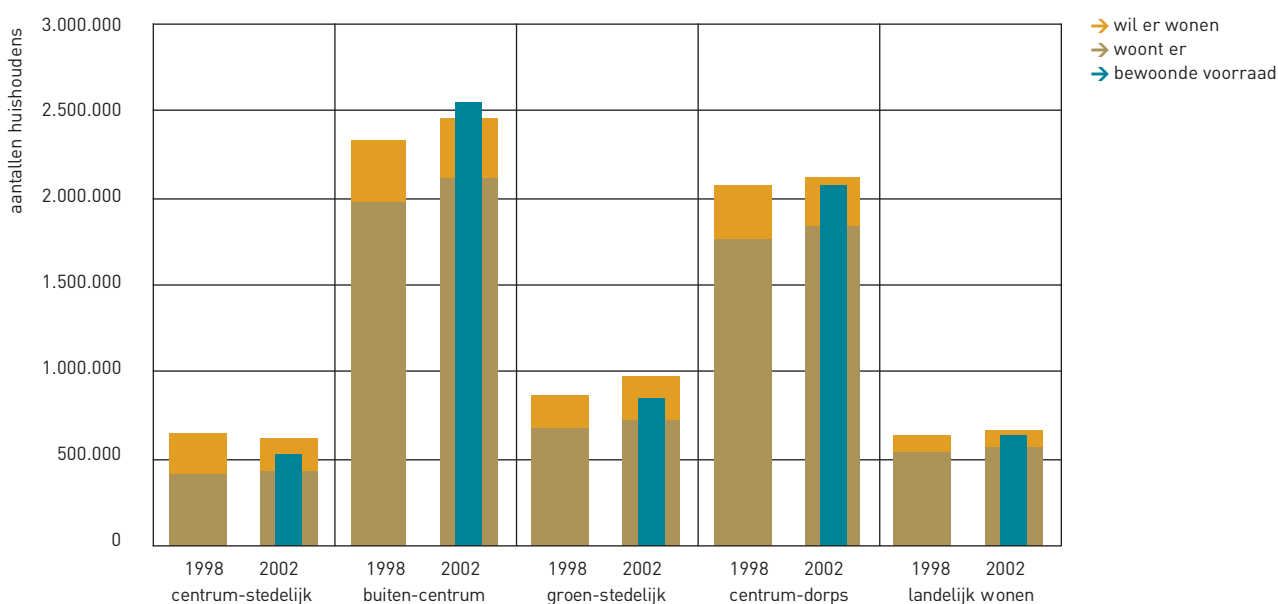
Naast kwalitatieve tekorten voor woningtypen, kunnen ook zulke tekorten worden berekend voor soorten van woongebie-

Figuur 2-8 Kwalitatief tekort en vraagdruk naar woonmilieu in 1998 en 2002





Figuur 2-9 De totale behoefte aan woonmilieus in 1998 en 2002



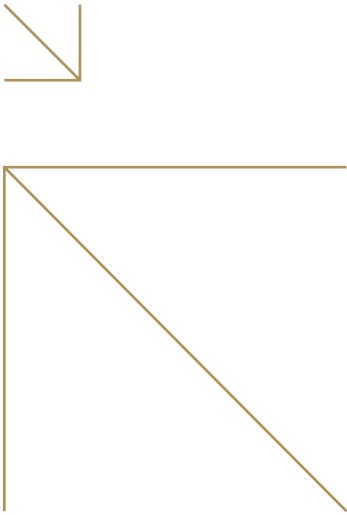
den of woonmilieus. Er wordt dan een vergelijking gemaakt tussen de woonmilieus waaruit mensen willen verhuizen (het aanbod) en het soort woonmilieu waar men juist zou willen wonen (de vraag). Een van de leidende uitkomsten van het WBO 1998 was het geconstateerde overschot aan zogenaamde 'stedelijke buiten-centrum milieus'. In alle andere woonmilieus was sprake van een tekort. En vooral de tekorten in de centrum milieus (zowel centrum-stedelijk als centrum-dorps) en de zogenaamd groen-stedelijke milieus waren groot. Niet voor niets was een van de opgaven uit de **Nota Mensen Wensen Wonen** er een van transformatie van buiten-centrum milieus in stedelijke centrum milieus of in groen-stedelijke milieus. In 2002 is het overschot in de buiten-centrum milieus flink in omvang afgenomen. Vooral in het groen-stedelijke woonmilieu is de vraagdruk toegenomen. De druk op het centrum-stedelijk woonmilieu blijft hoog, maar het tekort en de vraagdruk zijn hier sinds 1998 wel wat teruggelopen. In de dorpse milieus zijn de tekorten constant gebleven, hoewel de druk op het landelijk woonmilieu licht is gestegen.*

Uit deze verschuivingen in de kwalitatieve tekorten zou de conclusie kunnen worden getrokken dat er blijkbaar met succes is getransformeerd van buiten-centrum milieus naar centrum-stedelijke milieus. Dat blijkt echter toch niet helemaal het geval.

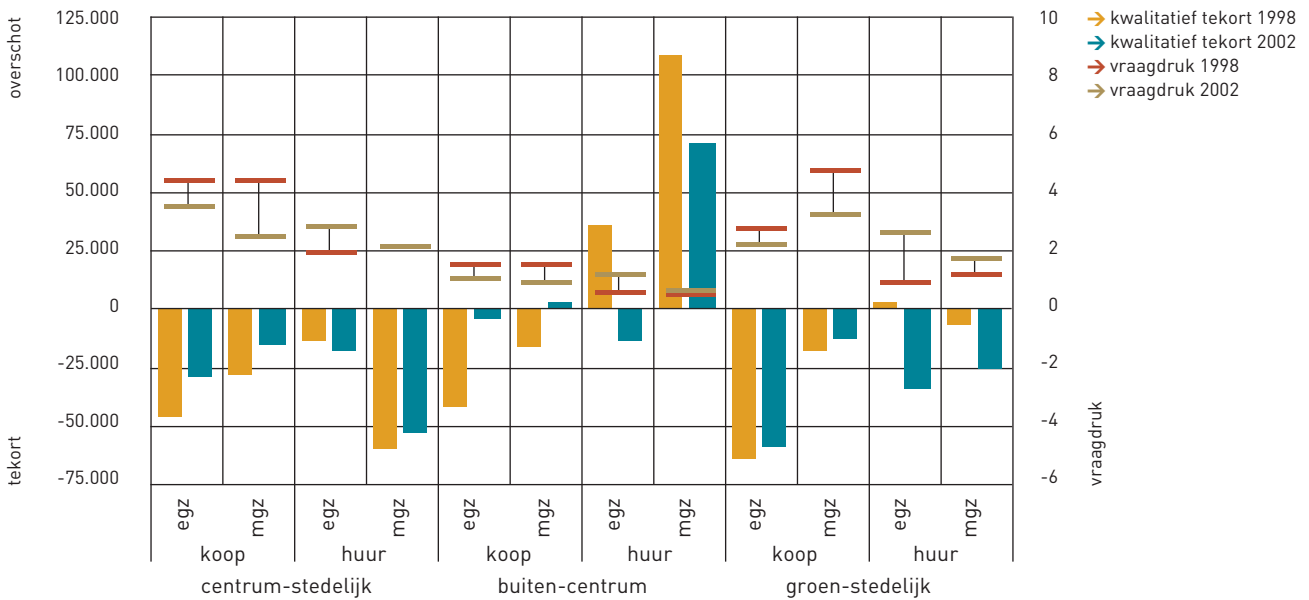
De totale behoefte aan buiten-centrum milieus is toegenomen tussen 1998 en 2002. Er wonen in 2002 meer huishoudens zonder (actieve) verhuisplannen en een vrijwel even grote groep als in 1998 is actief op zoek naar een woning in dit woonmilieu. Daarmee is en blijft het buiten-centrum milieu nog altijd het meest 'populaire' woonmilieu bij de woonconsument. Dat betekent echter niet dat behoefte is aan méér buiten-centrum milieus. De behoefte is, getuige ook het overschot, nog altijd kleiner dan de voorraad. Als alle mensen zouden verhuizen naar het woonmilieu van hun wens, zou bijna 4% van de voorraad in het stedelijk buiten-centrum milieu 'over' zijn.

In de andere woonmilieus is de behoefte duidelijk groter dan de voorraad. Vooral het stedelijke centrum milieu is, ondanks de sinds 1998 licht gedaalde behoefte, nog steeds erg populair. De

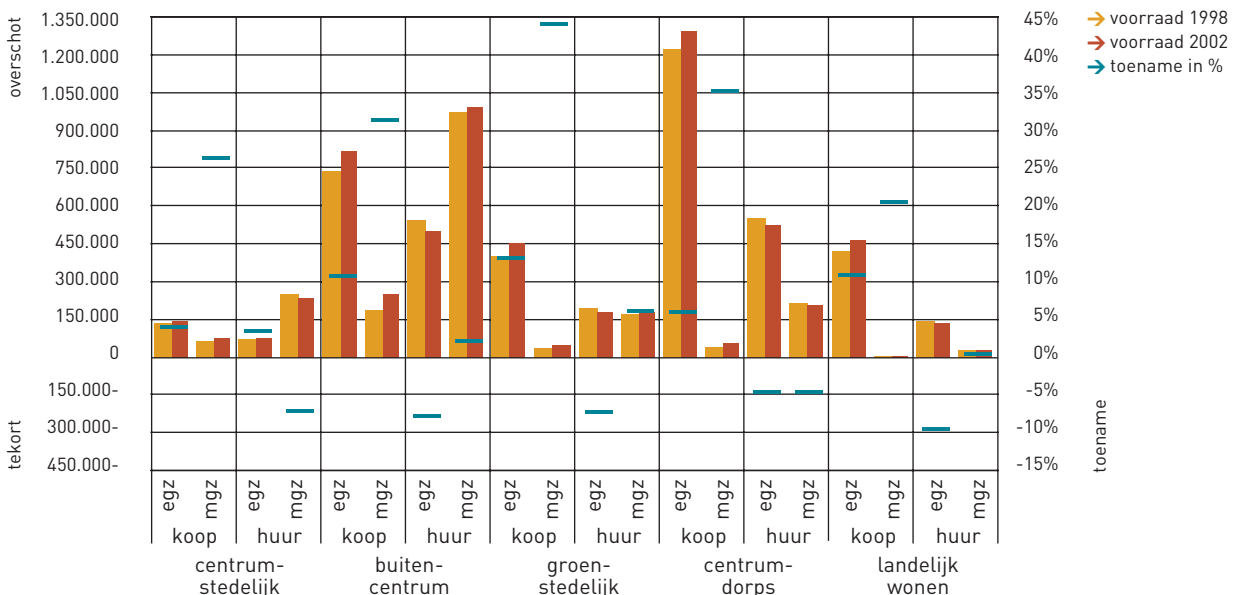
* Omwille van de vergelijkbaarheid is de woonmilieudefinië van het WBO 1998 aangepast aan die van het WBO 2002.

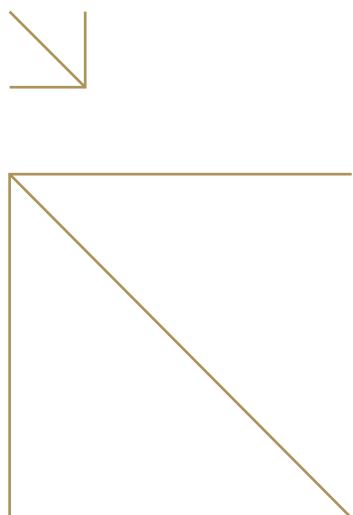


Figuur 2-10 Kwalitatief tekort en vraagdruk naar eigendom en woningtype per stedelijk woonmilieu in 1998 en 2002

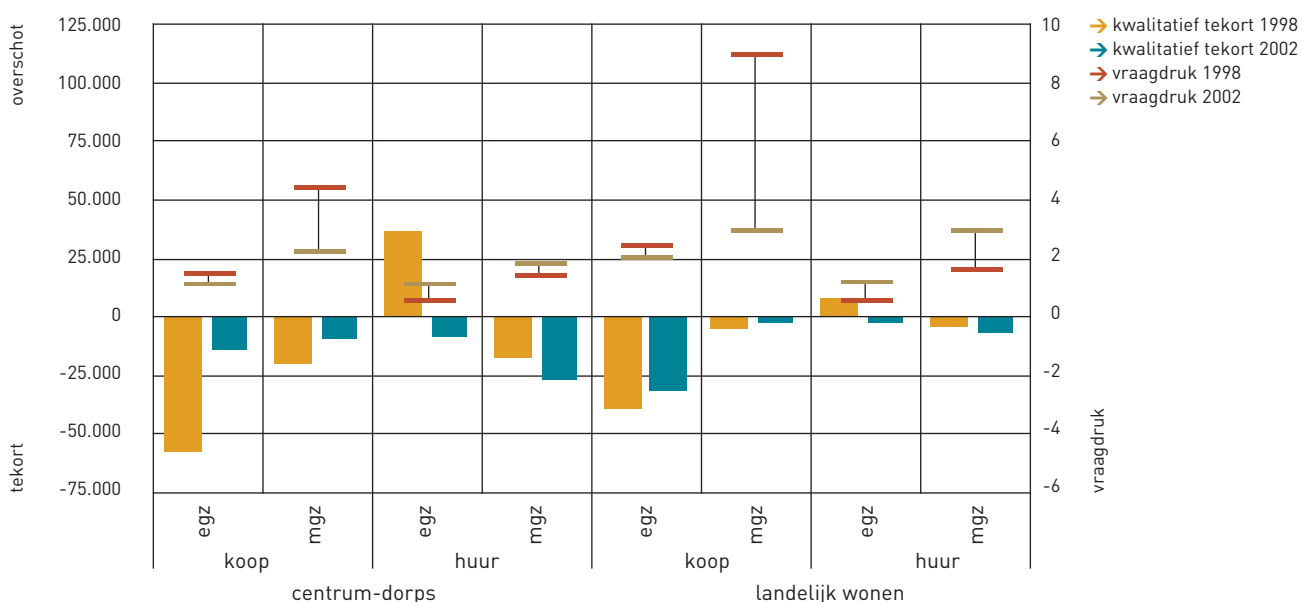


Figuur 2-11 De bewoonde woningvoorraad per woonmilieu naar eigendom en type in 1998 en 2002 en de relatieve toename





Figuur 2-12 Kwalitatief tekort en vraagdruk naar eigendom en woningtype per dorps woonmilieu in 1998 en 2002



behoefte aan dit milieu is circa 20% groter dan de omvang van de woningvoorraad in hetzelfde milieu. Het groen-stedelijke woonmilieu heeft sterk aan populariteit gewonnen. Hier is de behoefte nu 14% groter dan de voorraad. In het centrum-dorpse woonmilieu en het landelijk woonmilieu bedraagt dit percentage respectievelijk 2% en 6%.

Woonmilieu en woningtype

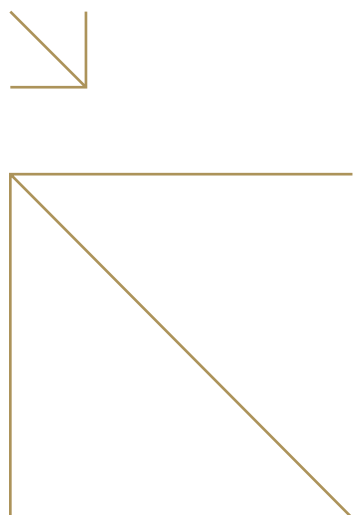
De herstructureringswijken vallen zoals gezegd vooral onder de noemer 'buiten centrum'. Binnen deze wijken gaat het vervolgens weer vooral om het wegnemen van verouderde – portiek-etage – meergezins huurwoningen. De grote overschotten aan dit type woningen in dit woonmilieu – volgens het WBO 1998 – was een van de indicatoren die gebruikt werd bij het aangeven van de noodzaak tot herstructurering. In 2002 is dit overschot flink gedaald. Er resteert echter nog altijd een aanzienlijk overschot van zo'n 72.000 meergezins huurwoningen en de vraagdruk in dit segment is nog altijd erg laag. Het verkopen van deze woningen is lastiger geworden: ook aan meergezins koopwoningen is in 2002 een klein overschot. Vooral aan eengezins-

woningen is in het buiten-centrum milieu in 2002 tekort, zowel in de koop- als in de huursector.

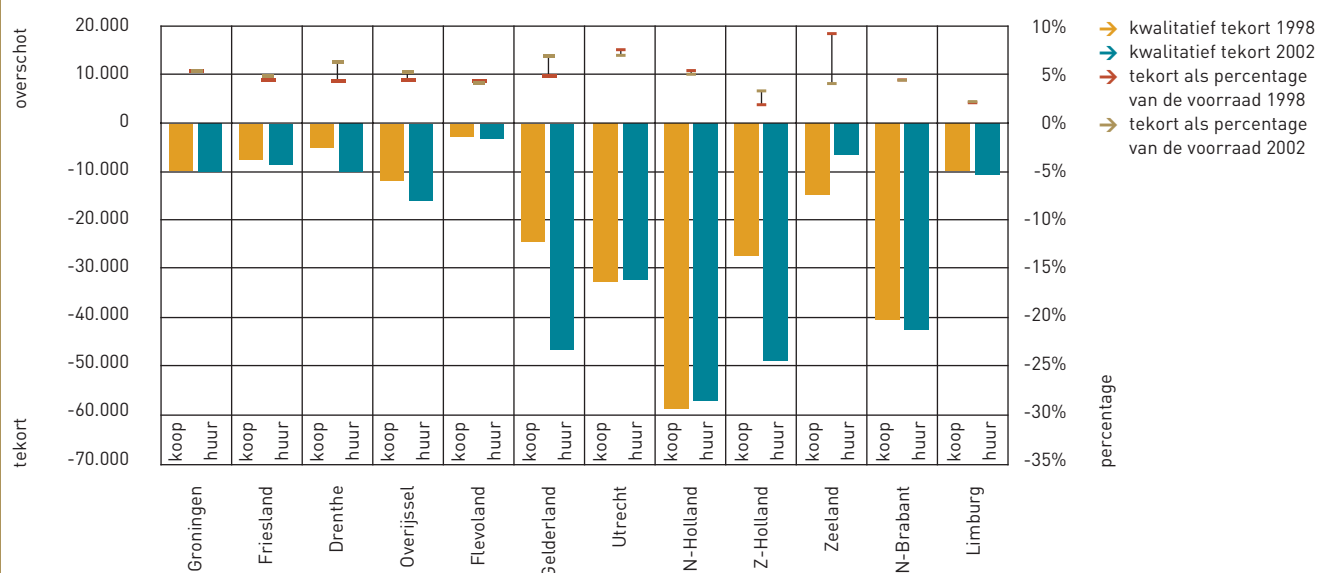
Het geringe overschot aan eengezins huurwoningen uit 1998 is ook in het **groen-stedelijke woonmilieu** veranderd in een tekort. Dit komt mede door de verkoop van huurwoningen, die er toe heeft bijgedragen dat het aantal eengezins huurwoningen met 7% is afgenomen. De grote vraagdruk in de koopsector is gedaald naar een meer gemiddeld niveau, al blijven vooral de meergezins koopwoningen in dit milieu zeer populair.

De belangrijkste constatering rondom de woningtypen in de diverse stedelijke woonmilieus is wellicht, dat de vraagdruk in 2002 veel evenwichtiger verdeeld is dan in 1998. In de segmenten waar de vraagdruk in 1998 exorbitant hoog was, is deze gedaald. In de segmenten waar de vraagdruk in 1998 – te – laag was is deze gestegen.

Ook in de **dorpse woonmilieus** is deze trend in grote lijnen zichtbaar.

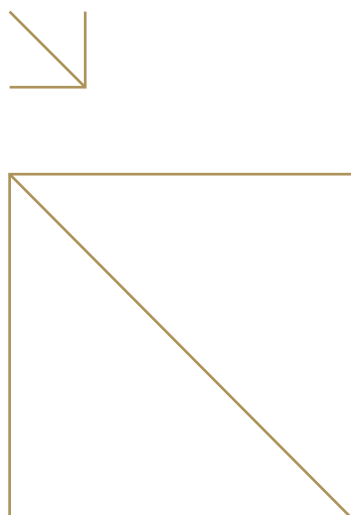


Figuur 2-13 Het kwalitatief woningtekort (van actief verhuiscapaciteit) in aantal woningen en als percentage van de voorraad, naar provincie in 1998 en 2002



Tabel 2-2 Het statistisch tekort (van urgent verhuiscapaciteit) en het kwalitatief tekort (van actief verhuiscapaciteit) naar provincie in 1998 en 2002

	1998		2002	
	statistisch tekort	kwalitatief tekort	statistisch tekort	kwalitatief tekort
Groningen	-500	-10.000	-4.000	-10.000
Friesland	-500	-7.500	-3.500	-8.500
Drenthe	0	-5.000	-3.500	-10.000
Overijssel	-3.000	-11.500	-9.000	-16.000
Flevoland	-1.500	-3.000	-3.500	-3.000
Gelderland	-9.000	-24.000	-23.500	-46.500
Utrecht	-10.000	-32.500	-16.500	-32.000
Noord-Holland	-28.500	-58.500	-32.000	-57.000
Zuid-Holland	-10.000	-27.000	-39.000	-48.500
Zeeland	-1.500	-14.500	-3.000	-6.500
Noord-Brabant	-17.500	-40.000	-23.500	-42.500
Limburg	-2.000	-9.500	-5.500	-10.500
Totaal	-85.000	-244.000	-166.000	-291.000



Figuur 2-14 Kwalitatief tekort en vraagdruk naar eigendom per provincie



In het **centrum-dorps milieu** is ook de vraagdruk op meergezins koopwoningen afgenomen. Dit mede dankzij de - in relatieve zin aanzienlijke - uitbreiding waardoor de voorraad met 35% is gegroeid. De voorraad aan huurwoningen in dit milieu is met ongeveer 5% afgenomen. Dit geldt zowel voor de meergezins- als eengezinswoningen. Bij de eengezinswoningen heeft de afname er mede toe bijgedragen dat het overschot uit 1998 is omgezet in een tekort en dat de vraagdruk naar een meer acceptabel niveau is gestegen.

In het milieu **landelijk wonen** is de vraagdruk op meergezins koopwoningen aanzienlijk gedaald. Het gaat hier om een zeer klein segment. In de huursector is het overschot aan eengezinswoningen omgezet in een gering tekort en is het tekort aan meergezins huurwoningen flink toegenomen.

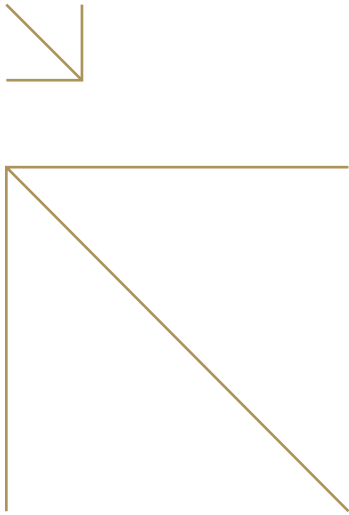
2.4 Spreiding over het land

De Nederlandse woningmarkt is een optelsom van lokale woningmarkten. Feitelijk vinden de meeste verhuisbewegingen plaats binnen - en hebben de wensen betrekking op - een en

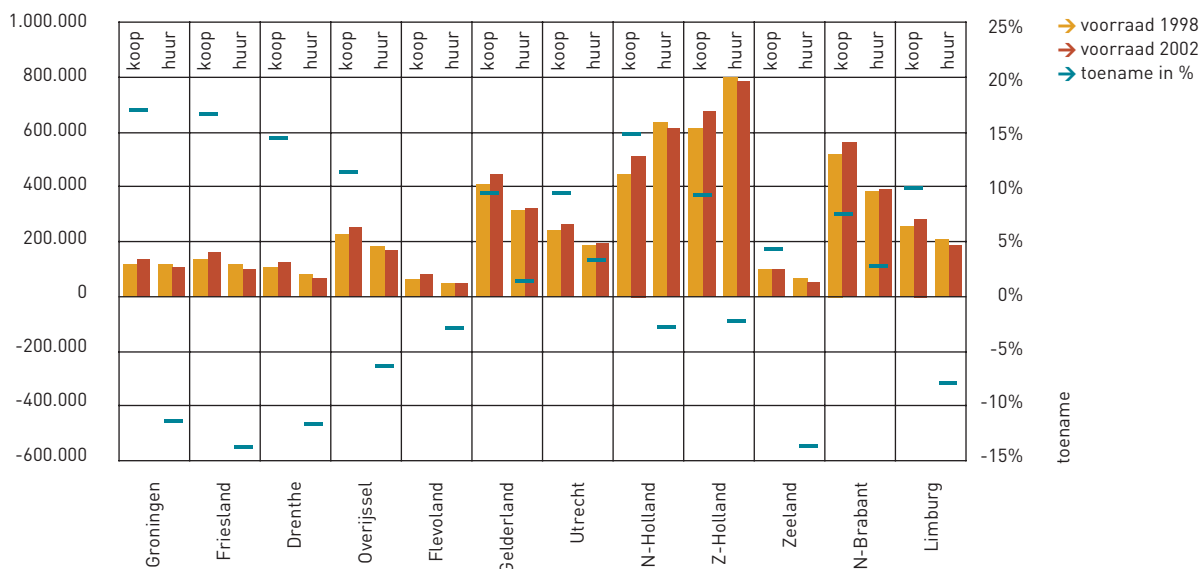
dezelfde gemeente of regio. Het gaat in dit rapport te ver om alle gemeentelijke of regionale woningmarkten te bespreken. Wel willen we aan de hand van de situatie in de twaalf provincies een globaal beeld geven van de verschillen over het land. We doen dit aan de hand van tabel 2-2 en de figuren 2-13, 2-14 en 2-15.

In de noordelijke provincies Groningen, Friesland en Drenthe was het 'statistisch woningtekort' in 1998 vrijwel verdwenen. In 2002 is de druk op de markt echter toegenomen en hebben ook hier de urgent woningzoekenden problemen bij het bemachtigen van een woning. De koopsector is - getuige de hoge vraagdruk - in de noordelijke provincies nog altijd het meest schaars, maar de druk op de huursector is toegenomen. Niet in de laatste plaats vanwege de flinke afname van de voorraad huurwoningen met meer dan 12%. Drenthe is de enige provincie in het land waar het tekort aan koopwoningen is toegenomen.

Ook in de oostelijke provincies Flevoland, Overijssel en Gelderland is het statistische woningtekort toegenomen. In kwantitatieve zin is vooral de toename in Gelderland van betekenis. Het



Figuur 2-15 De bewoonde woningvoorraad per provincie naar eigendom in 1998 en 2002 en de relatieve toename

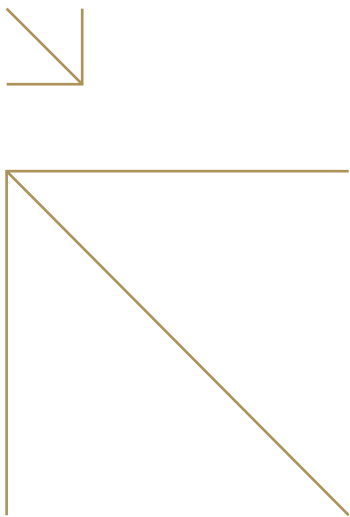


tekort is hier opgelopen van 9.000 woningen in 1998 naar 24.000 in 2002. Dit ondanks de aanzienlijke uitbreiding van de woningvoorraad, zowel in de koop- als huursector. Het toevoegen van huurwoningen in Gelderland, heeft niet geleid tot een groei van het in 1998 gemeten overschot. Het tegendeel is het geval: ook in deze provincie is weer sprake van een tekort aan huurwoningen. Ook in Flevoland en Overijssel is het overschot aan huurwoningen omgezet in een tekort. De vraagdruk in de koop- en huursector is in de oostelijke provincies nu vrijwel van gelijk niveau.

Van het landelijke tekort van 166.000 woningen komt 53% voor rekening van de drie Randstadprovincies (in 1998 was dit nog 57%): Utrecht (10%), Noord-Holland (19%) en Zuid-Holland (23%). Werd in 1998 nog het grootste tekort gemeten in Noord-Holland, in 2002 voert Zuid-Holland de boventoon. In deze provincie is het tekort gegroeid van 10.000 in 1998 naar 39.000 in 2002. Ook het kwalitatief tekort in deze provincie is toegenomen, terwijl dit in Utrecht en Noord-Holland is afgenomen.

De overschotten aan huurwoningen in Noord- en Zuid-Holland zijn verdwenen. Verkoop van huurwoningen, maar vooral de toegenomen vraag naar huurwoningen liggen hieraan ten grondslag. De vraagdruk in de huursector is in deze provincies flink gestegen, maar blijft lager dan die in de koopsector. In de koopsector is de vraagdruk – na een daling – nog redelijk op niveau, ondanks de aanzienlijke uitbreiding van het aantal koopwoningen. In Utrecht is de vraagdruk in de huur- en koopsector in 2002 nagenoeg gelijk.

In de zuidelijke provincies is het statistisch tekort toegenomen, terwijl het kwalitatief tekort is afgenomen. Vooral in Zeeland is het kwalitatief tekort sterk gedaald: van 14.500 naar 6.500 woningen. Er zijn hier vooral minder mensen op zoek naar een koopwoning, terwijl het tekort aan huurwoningen – ondanks de fikse verkoopcijfers – vrijwel constant is gebleven. De situatie in Noord-Brabant lijkt sterk op die van Gelderland: het overschot aan huurwoningen is hier omgeslagen in een tekort, terwijl het aantal huurwoningen in de voorraad is toegenomen. In Limburg zijn er als gevolg van verkoop 8% minder huurwoningen dan in 1998. Hierdoor is de vraagdruk op de huursector in 2002 zelfs groter dan op de koopsector.



De ontwikkelingen in het hele land overziend, zijn twee hoofdzaken te onderscheiden. De eerste is dat de belangrijkste trends op de markt – het oplopend statistisch tekort en de toenemende vraag naar huurwoningen – in het hele land zichtbaar zijn. Overal in het land is het voor – urgent – woningzoekenden lastiger geworden een (huur-)woning te vinden. De tweede is dat de vraagdruk anno 2002 veel gelijkmatiger is verdeeld over de provincies en over de huur- en koopsector.

2.5 Conclusie

Er is het nodige veranderd op de woningmarkt sinds 1998. In 2002 komen minder woningen vrij en zijn meer starters op zoek dan vier jaar geleden. De verhuiscapaciteit is afgenomen. Zij die nog wel verhuiscapaciteit hebben, zijn in toenemende mate urgent. Het aantal woningzoekenden dat zich wat meer vrijblijvend oriënteert is flink teruggelopen. In totaal begeven zich dan ook minder woningzoekenden op de markt. Voor degenen die dat wel doen, is de noodzaak om iets te vinden echter wel nijpender geworden. Het gevolg is dat er een op het eerste gezicht tegenstrijdige ontwikkeling is: een toenemend (urgent) woningtekort bij een afnemende (totale) vraag.

Ook in kwalitatieve zin zijn er in de afgelopen jaren de nodige verschuivingen geweest. De belangrijkste verschuiving is wellicht dat er een tekort is ontstaan aan eengezins huurwoningen en dan in het bijzonder in de duurdere segmenten. Het tekort in de koopsector – dat een belangrijke leidraad voor beleid is geweest in de afgelopen jaren – is behoorlijk teruggelopen. Toch blijft dit nog steeds het segment waar de meeste vraag naar uitgaat. Een andere belangrijke verschuiving is het slinken van het overschot in het zogenaamde buiten-centrum milieu. Het stedelijk wonen heeft aan populariteit gewonnen, maar er blijft sprake van grote tekorten. De tekorten aan in 1998 ook al relatief schaarse groene woonmilieus (groenstedelijk en landelijk wonen) zijn verder opgelopen, vooral in de steden.

Kijken we naar de spreiding over het land, dan blijken de geconstateerde trends zich in alle provincies, zowel in de stad als op het platteland*, voor te doen. Een gevolg hiervan is dat de situaties op de diverse woningmarkten in ons land meer op

elkaar zijn gaan lijken. Dit levert een meer evenwichtig beeld, maar het betekent ook dat het voor urgent woningzoekenden in 2002 over het gehele land moeilijker is geworden een woning te bemachtigen.

* Gebaseerd op nadere analyse en niet op in dit hoofdstuk gepresenteerde cijfers.

3. De dynamiek op de woningmarkt

De resultaten in het vorige hoofdstuk geven een verschil aan tussen twee momentopnamen. Om een beter beeld te krijgen van wat zich afspeelt op de 'markt van het wonen', gaan we in dit hoofdstuk wat nader in op de dynamiek. Daarmee willen we meer inzicht geven in wat er precies gebeurt – of is gebeurd – en welke gevolgen dat heeft voor verschillende groepen woonconsumenten. In de volgende hoofdstukken worden vervolgens de achterliggende oorzaken in een perspectief geplaatst.

3.1 Afnemende doorstroming en instroom

Feitelijke verhuizingen

Het beste beeld van de dynamiek op de woningmarkt krijgen we door te kijken naar het werkelijke aantal verhuizingen. Daarvoor nemen we twee perioden van circa tweeëneenhalf jaar die voor de WBO's 1998 en 2002 vergelijkbaar zijn: de periode van januari 1996 tot halverwege 1998 voor het WBO 1998 en de periode januari 2000 tot halverwege 2002 voor het WBO 2002.

In de periode 2000-2002 blijken ruim 230.000 huishoudens minder te zijn doorgestroomd of gestart op de woningmarkt dan in de periode 1996-1998. Dat is een afname van de dynamiek

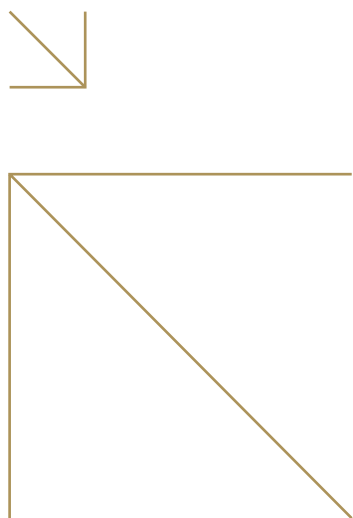
met circa 15%. Er is een duidelijk verschil tussen de koopsector aan de ene kant en de huursector en de starters aan de andere kant.

Het totale aantal verhuizingen van eigenaar-bewoners is min of meer constant gebleven en zelfs toegenomen als alleen naar het aantal verhuizingen binnen de koopsector wordt gekeken (per saldo 32.000 méér doorstromers binnen de koopsector, ofwel zo'n 15%). De stroom van de koopsector naar de huursector is over de gehele linie afgenomen met ruim 20%. Alleen de stroom van de koop appartementen naar eengezins huurwoningen is toegenomen. Op de totale dynamiek in de woningmarkt is deze verhuisstroom echter niet van veel betekenis (0,8% in de periode 2000-2002).

De afname van het aantal verhuizingen door huurders is opvallend. Er zijn in de periode 2000-2002 40% minder huurders verhuisd uit een eengezins huurwoning en 30% minder uit een meergezins huurwoning. In totaal gaat het dan om ruim 200.000 verhuizingen minder in een periode van circa tweeëneenhalf jaar. Zowel absoluut als relatief gezien is de afname van de dynamiek het grootst in de segmenten eengezins huur en een-

Tabel 3-1 Ontwikkeling van het aantal verhuizingen van doorstromers en starters (absoluut verschil tussen de perioden 1996-1998 en 2000-2002)

vorige woonsituatie	Huidige woonsituatie				totaal
	koop eengezins	koop meergezins	huur eengezins	huur meergezins	
koop, eengezins	15.000	5.000	-9.000	-10.000	1.000
koop, meergezins	10.000	2.000	2.000	-8.000	6.000
huur, eengezins	-50.000	-3.000	-24.000	-28.000	-105.000
huur, meergezins	-19.000	-6.000	-24.000	-47.000	-97.000
starter	-11.000	12.000	-1.000	-36.000	-36.000
Totaal	-55.000	10.000	-56.000	-129.000	-231.000



Tabel 3-2 Verschil in dynamiek tussen de perioden 1996-1998 en 2000-2002

vorige woonsituatie	Huidige woonsituatie				totaal
	koop eengezins	koop meergezins	huur eengezins	huur meergezins	
koop, eengezins	10%	25%	-25%	-25%	0%
koop, meergezins	30%	15%	25%	-35%	10%
huur eengezins	-50%	-30%	-35%	-40%	-40%
huur meergezins	-25%	-20%	-35%	-30%	-30%
starter	-15%	35%	0%	-15%	-10%
totaal	-10%	10%	-20%	-25%	-15%

Nota bene: de percentages zijn voor presentatiedoeleinden/inzichtelijkheid afgerond op 5 procentpunten. Stroom 1996-1998 is 100%.

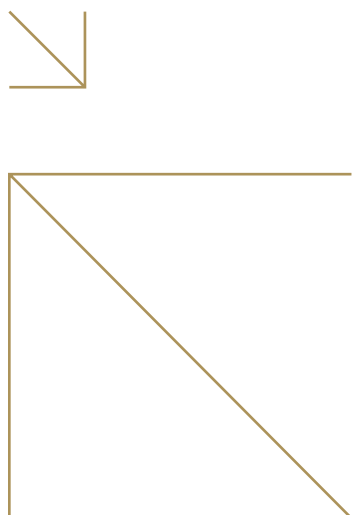
gezins koop. In 2002 is circa 50% minder dan vier jaar eerder doorgestroomd van een eengezins huurwoning naar een eengezins koopwoning. Zeker in absolute zin is ook de afname van de dynamiek binnen de meergezins huursector opvallend: 47.000 verhuizingen minder in tweeënehalf jaar, ofwel 30%. De meergezins huursector is zowel in absolute als in relatieve zin de sector waar de instroom het sterkst is afgenomen.

De meergezins koopsector is het enige segment waar blijkbaar de toegankelijkheid is toegenomen in vier jaar tijd. In de periode 2000-2002 verhuisde 10% huishoudens meer naar een koopappartement dan in de periode 1996-1998. Vooral opmerkelijk is dat veel starters hun heil vinden in de koopappartementen. Circa 35% meer starters dan in 1996-1998 zijn in 2000-2002 hun wooncarrière gestart in een koopappartement. De koopappartementen vormen tevens het enige segment waar meer starters aan bod zijn gekomen. Absoluut gezien is vooral de afname van de instroom van starters in de huurappartementen van belang.

Gewenste verhuizingen

Een afname van de dynamiek is op zichzelf geen probleem. Immers, als een groter aantal huishoudens naar tevredenheid woont, is het niet meer dan vanzelfsprekend dat de dynamiek op de woningmarkt afneemt. Zoals uit het vorige hoofdstuk blijkt, is dat echter maar ten dele het geval. Vooral de urgent verhuisgeneigden en de starters hebben het steeds moeilijker gekregen om passende huisvesting te vinden. Door de ontwikkeling in de feitelijke verhuizingen af te zetten tegen de ontwikkeling in de gewenste verhuisstromen ontstaat een beeld van de knelpunten op de markt.

De gewenste dynamiek – het aantal actief verhuisgeneigden – is in 2002 slechts iets minder (3%) dan in 1998. Er zijn wel grote verschillen tussen de segmenten. Vooral de toename van de gewenste stroom van koop- naar huurwoningen is opmerkelijk (zie tabel 3-3). Hierbij moet wel worden opgemerkt dat het in absolute aantallen niet om erg grote stromen gaat. Niettemin zijn er in 2002 ten opzichte van 1998 twee keer zoveel huishoudens die van een koopappartement naar een huurappartement zouden willen verhuizen. Ook is de wens toegenomen om



Tabel 3-3 Verschil in gewenste dynamiek tussen 1998 en 2002

huidige woonsituatie	gewenste woonsituatie				totaal
	koop eengezins	koop meergezins	huur eengezins	huur meergezins	
koop, eengezins	0%	-20%	80%	60%	5%
koop, meergezins	40%	-10%	60%	105%	30%
huur, eengezins	-50%	-85%	5%	-10%	-30%
huur, meergezins	-35%	-45%	60%	-15%	-10%
starter	-25%	-25%	95%	20%	10%
Totaal	-20%	-35%	55%	5%	-5%

De percentages zijn voor presentatiedoeleinden afgerond op 5 procentpunten. Aantal gewenste verhuizingen in 1998 is 100%.

binnen de koopsector van een appartement naar een een-gezinswoning te verhuizen.

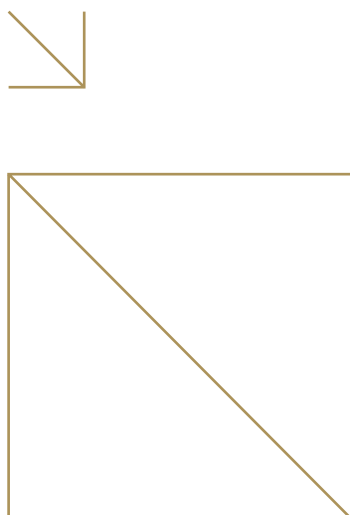
De gewenste verhuizing van een huurwoning naar een koopwoning is sterk verminderd. Dat komt overeen met de trend in de feitelijke verhuizingen. Wat echter niet overeen komt met de trend in de feitelijke verhuizingen is de toegenomen populariteit van de eengezins huurwoningen. Uit alle overige segmenten is er een toegenomen druk op dit woningtype. Dat geldt ook voor de starters. In 2002 zijn ten opzichte van 1998 twee keer zo veel starters op zoek naar een eengezins huurwoning. In 1998 richtte een groter deel van hen zich direct op de koopsector.

Ontwikkeling slaagkans

Door vergelijking van de gewenste dynamiek en de feitelijke dynamiek wordt duidelijk in welke segmenten en voor welke woonconsumenten de markt meer of minder is gaan knellen. Vooral de eengezins huurwoningen vormen steeds vaker het knelpunt (zie tabel 3-4).

Het aantal huishoudens dat naar dit type heeft kunnen verhuizen, heeft geen gelijke tred gehouden met de toegenomen vraag. Daarvan zijn vooral de starters en de bewoners van huurappartementen de dupe geworden. Deze laatsten hebben onvoldoende kunnen doorstromen naar de eengezins huurwoningen en de starters hebben in dit segment geen start kunnen maken. Ook zij die 'terugstromen' vanuit de koop (doorgaans ouderen) hebben hier nadeel van ondervonden.

Het segment waar relatief veel mogelijkheden zijn geweest, is dat van de koopappartementen. Dit zou echter wel eens een kwetsbare markt kunnen zijn. Een afnemend aandeel van de vraag richt zich op dit segment terwijl een toenemend aandeel van de feitelijke verhuizingen – ook van starters – in dit segment terecht komt. Aangenomen mag worden dat de koopappartementen voor een deel fungeren als uitwijkplaats bij gebrek aan beter.



Tabel 3-4 De ontwikkeling van de slaagkansen tussen 1998 en 2002

huidige woonsituatie	gewenste woonsituatie				totaal
	koop eengezins	koop meergezins	huur eengezins	huur meergezins	
koop, eengezins	0	++	--	--	0
koop, meergezins	0	+	-	--	-
huur, eengezins	0	++	-	-	0
huur, meergezins	0	+	--	-	-
Starter	0	++	--	-	-
Totaal	0	++	--	-	0

++: toename slaagkans meer dan 20%; + toename slaagkans 10%-20%; 0: slaagkans is stabiel; - afname slaagkans meer dan 10%; -- afname slaagkans meer dan 35%.

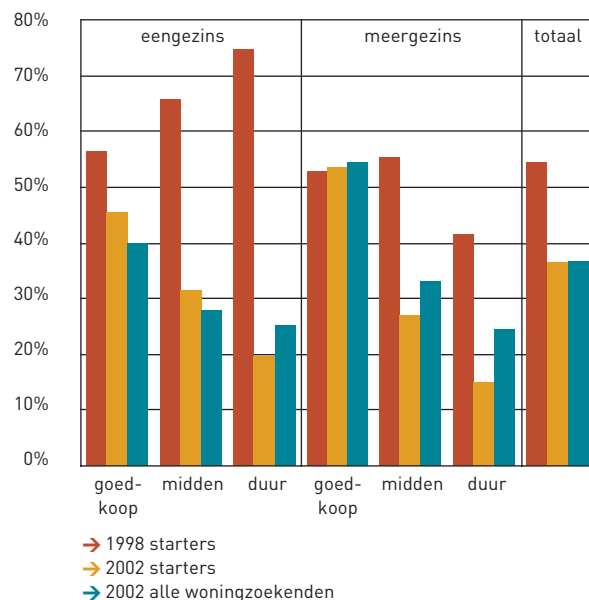
3.2 Starters

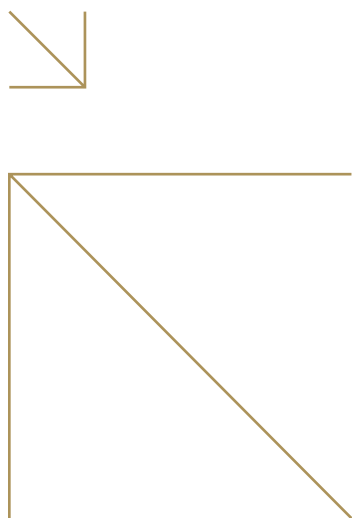
Afgenomen slaagkansen

Met name de starters lijken in de knel te zijn gekomen op de woningmarkt. Traditioneel gezien maken starters hun entree op de woningmarkt vooral in de huursector en absoluut gezien vooral in de appartementen. Dat is nog steeds het geval. Het probleem lijkt onvoldoende aanbod te zijn. Dat blijkt onder meer als naar de slaagkansenⁱⁱ van de starters in de huursector wordt gekeken.

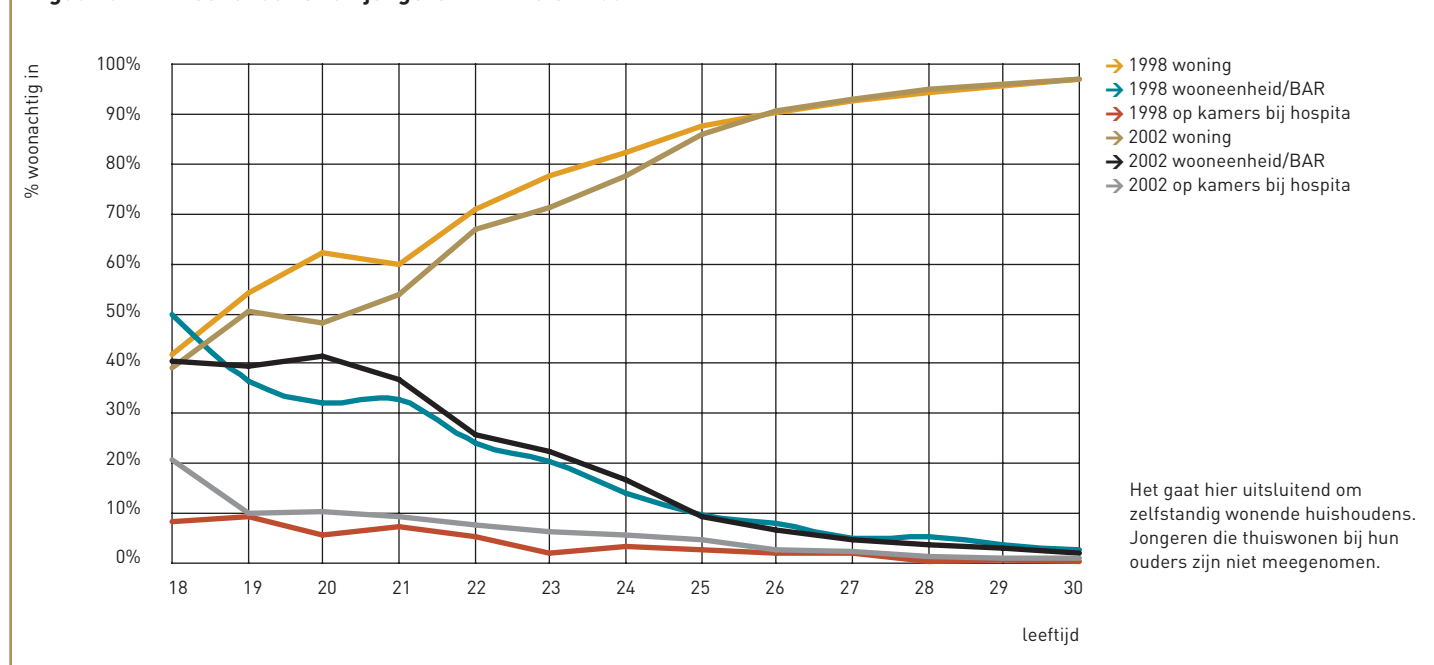
In 1998 kon nog ruim 50% van de starters een woning bemachtigen. Dat is in 2002 afgenomen tot circa 37%. De 'eenvoudigst te bemachtigen' woningen waren in 1998 de dure eengezinswoningen. Driekwart van de startende huishoudens die op zoek was naar dat type woning, kon er – binnen twee jaar – ook één vinden. Moeilijker was het voor de goedkopere eengezinswoningen. In vier jaar tijd zijn die verhoudingen precies omgekeerd. De slaagkansen voor starters zijn zowel in de goedkope als de duurdere huurvoorraad gedaald sinds 1998, waarbij de slaagkansen in de duurdere voorraad zeer sterk zijn

Figuur 3-1 De slaagkansen in de huursector voor starters in 1998 en 2002





Figuur 3-2 Woonsituatie van jongeren in 1998 en 2002



gedaald. Starters hebben nu in alle segmenten van de huursector zeer lage kansen. In de goedkope segmenten is de kans nog relatief gunstig. De slaagkans voor starters is vooral laag in de duurdere eengezinswoningen (slechts één op de vijf starters vindt hier een passend aanbod). Er zijn twee redenen voor de verminderde slaagkans van de starters in de duurdere huursegmenten:

- een afname van de doorstroming uit deze woningen (bijvoorbeeld naar de koopsector) waardoor er minder aanbod beschikbaar komt;
- een toename van de vraag naar deze woningen zowel uit de huur- als de koopsector, waardoor de concurrentie groter is geworden.

Uitwijkmogelijkheden

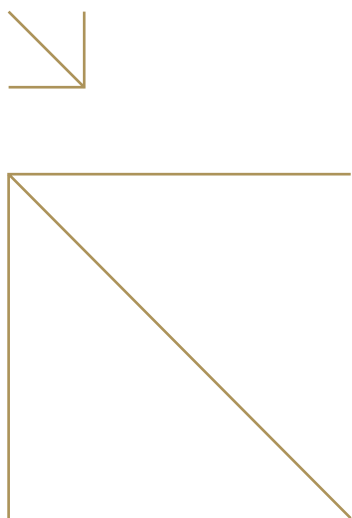
Door de afgenomen slaagkans in de huursector wijkt een deel van de starters uit – zoals in de vorige paragraaf al bleek – naar koopappartementen. Ook komt een deel van de starters terecht in een onzelfstandige woonruimte. Dit blijkt bijvoorbeeld bij een vergelijking tussen de woonsituatie van jongeren in 1998 en in 2002. In de leeftijdscategorie tot 25 jaar blijken minder jongeren

in een zelfstandige woning te wonen. Meer jongeren zijn terecht gekomen in wooneenheden, 'bewoonde andere ruimten' (BAR'ren) of op kamers bij 'een hospita'.

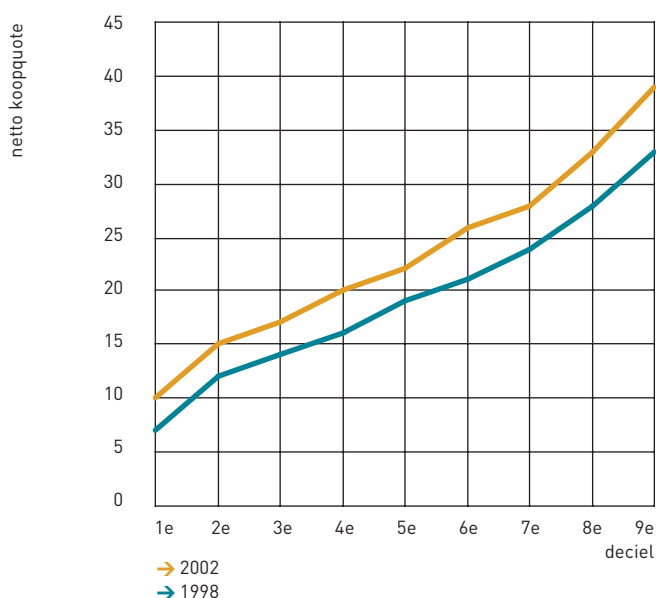
Starters in de koopsector

De starters die uitwijken naar de koopsector hebben gemiddeld genomen beduidend meer te besteden (zo'n 50%) dan de starters in de huursector. Het lijkt er dan ook niet direct op dat ze – door naar de koopsector uit te wijken – geconfronteerd worden met gezien hun inkomen exorbitant hoge woonuitgaven. De koopquote van de starters in de periode 2000-2002 bedraagt gemiddeld 24,6%. Dat is weliswaar wat meer dan die van de doorstromers in dezelfde periode (23,8%), maar niet heel veel meer. Samen met het gegeven dat starters doorgaans een grotere inkomensstijging mogen verwachten dan doorstromers, is die verhouding niet zo ongunstig.

Ook vergeleken met de starters in 1998 zijn de verschillen niet zo groot. De koopquote van de starters die recent een eengezinswoning hebben betrokken is zelfs in 1998 en 2002 nagenoeg gelijk. Dat geldt niet voor de starters in het meer-



Figuur 3-3 Verdeling van netto koopquote van starters in een koopappartement in 1998 en 2002

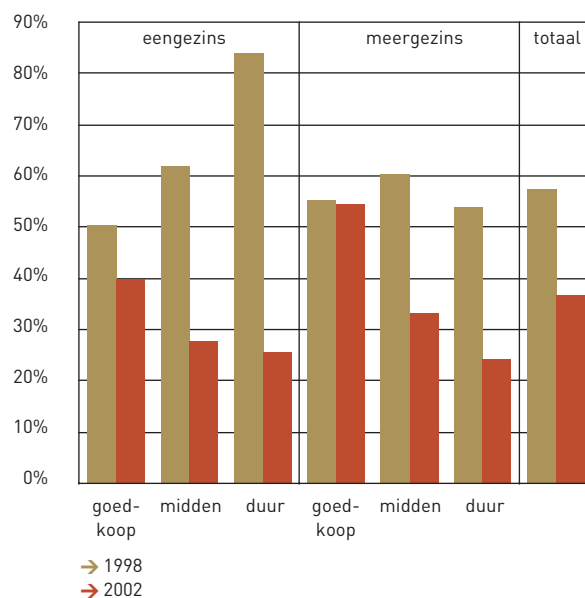


gezins segment. Terwijl in de periode 1996-1998 circa 55% van de starters in een koopappartement een netto koopquote van minder dan 20% had, is dat in de periode 2000-2002 slechts zo'n 40% van de starters gelukt. Gemiddeld is de netto koopquote van starters in 2000-2002 circa 5 procentpunt hoger dan die van de starters vier jaar eerder.

3.3 Van meergezins naar eengezins

Een van de stromen die sterk in omvang is afgenomen, is de doorstroming van meergezins- naar eengezinswoningen in met name de huursector. Dat komt overeen met de ontwikkeling in slaagkansen. De slaagkansen in de gehele huursector zijn flink gedaald, het sterkst in het segment middeldure tot dure eengezinswoningen. Terwijl in de periode 1996-1998 nog ruim 80% van degenen die een dure eengezins huurwoning wenst daarin slaagt, is dat in de periode 2000-2002 gedaald tot ongeveer een kwart. Anders gezegd: driekwart van de mensen die - binnen twee jaar - wil doorstromen naar een dure eengezins huurwoning slaagt daar niet in.

Figuur 3-4 De slaagkansen in de huursector in 1998 en 2002

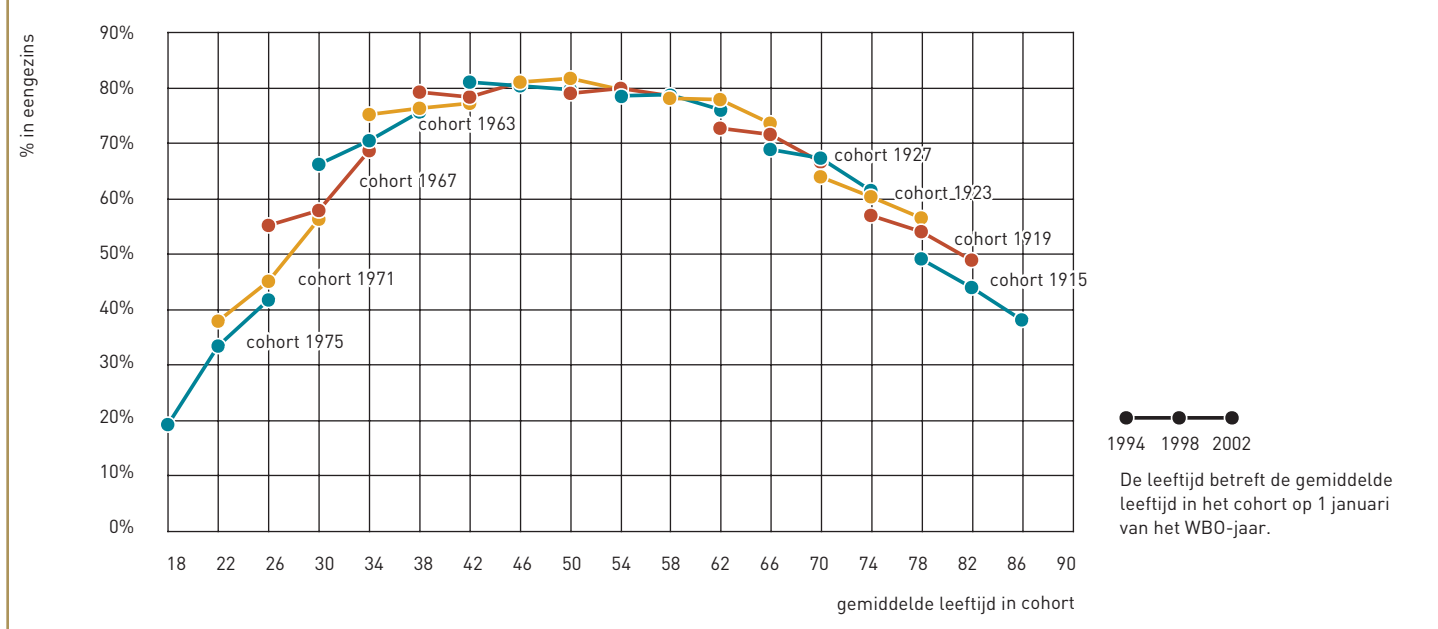


Doorstroming steeds later

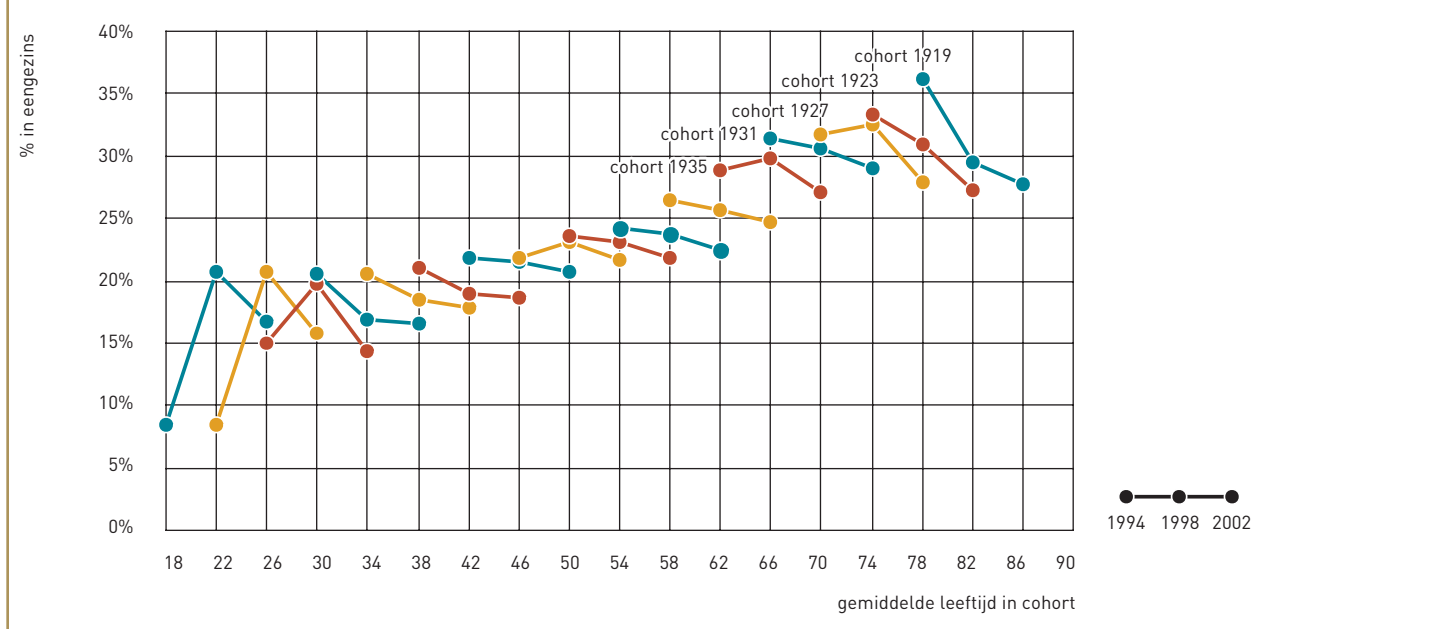
De bemoeilijkte doorstroming van appartementen naar eengezinswoningen blijkt ook bij vergelijking van opeenvolgende cohortenⁱⁱⁱ in de tijd. Cohorten zijn huishoudens die in dezelfde periode zijn geboren. Zo worden onder 'cohort 1971' die huishoudens verstaan waarvan de hoofdbewoner tussen 1971 en 1975 is geboren.^{iv} We vergelijken steeds drie WBO's, dus over een periode van 12 jaar. In die periode maken de cohorten een ontwikkeling door in hun wooncarrière. Door vergelijking van de wooncarrières van verschillende cohorten, kan een indruk worden verkregen van de kansen die in de woningmarkt zijn ontstaan.

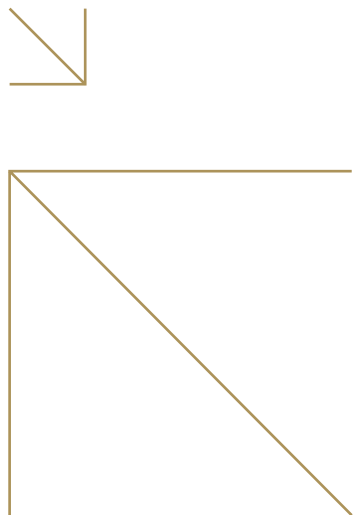
Zo valt op dat van de huishoudens in 'cohort 1963' op 30 jarige leeftijd - dus per 1 januari 1994 - al zo'n 69% in een eengezinswoning woont. Voor cohort 1967 is dat aandeel op 30-jarige leeftijd - in 1998 - 58% en voor cohort 1971 is dat aandeel op 30 jarige leeftijd - in 2002 - 56%. Deze cohortverschillen blijven bestaan tot de leeftijd van circa 40 jaar en wijzen daarmee op een afnemende doorstroming (van appartementen) naar eengezinswoningen voor huishoudens in de

Figuur 3-5 Ontwikkeling van het aandeel huishoudens in eengezinswoningen per cohort in 1994, 1998 en 2002



Figuur 3-6 Ontwikkeling van het aandeel huishoudens in eengezins huurwoningen per cohort in 1994, 1998 en 2002



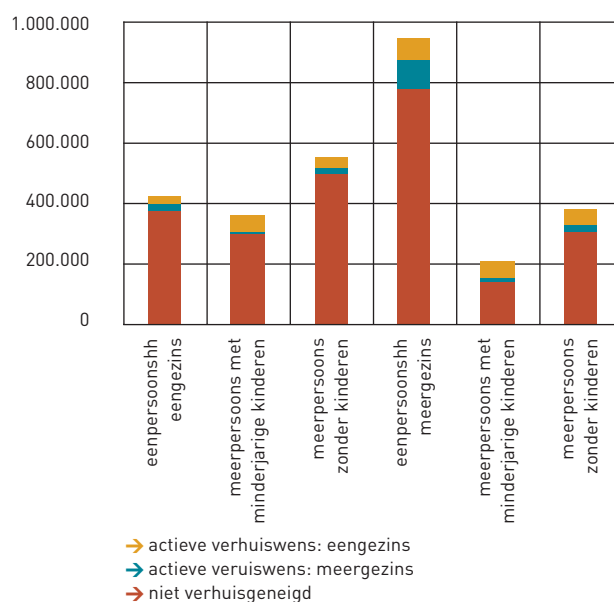


zogenaamde gezinsvormende fase. De tegenhanger van deze trend is dat de oudere huishoudens juist steeds langer in de eengezinswoningen blijven wonen. Zo woonde bijvoorbeeld van de 78-jarigen in 1994 nog 49% in een eengezinswoning (cohort 1915), in 1998 nog 54% (cohort 1919) en in 2002 nog 56% (cohort 1923).

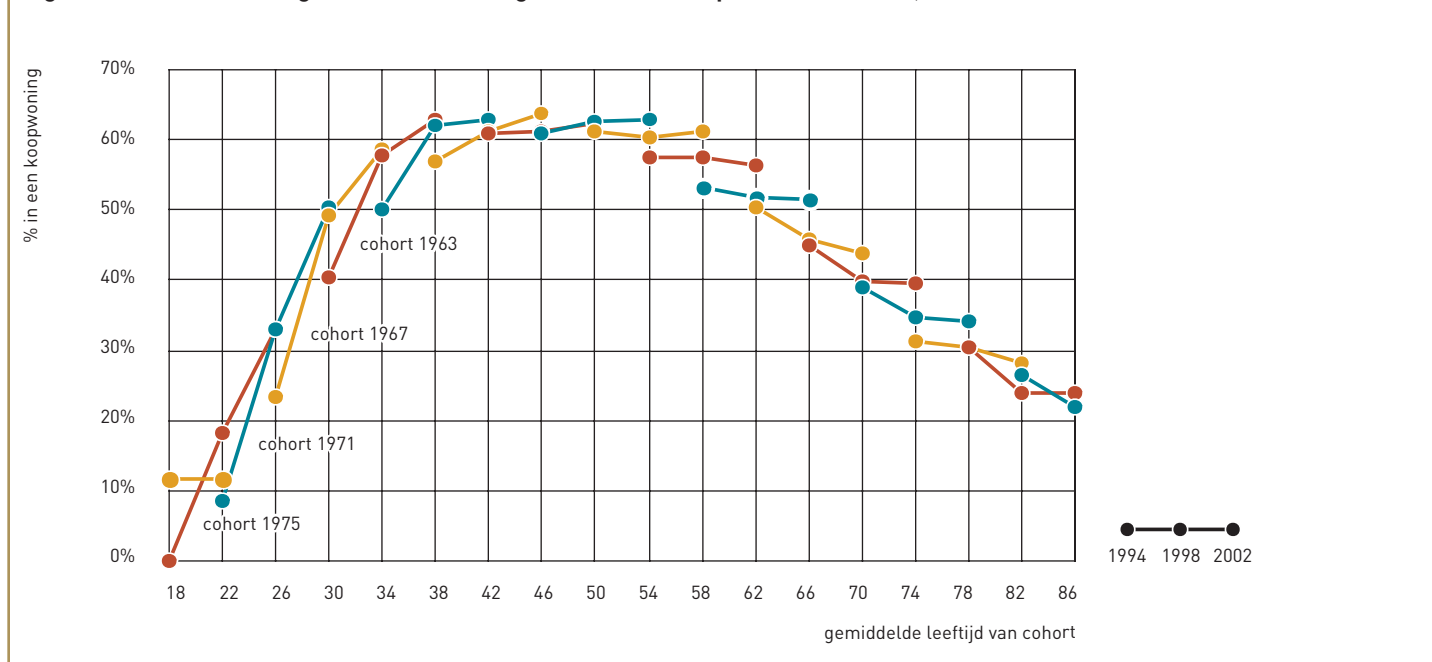
Als we inzoomen op de huursector, blijkt dat de 'normale' wooncarrière van meergezins- naar eengezinswoningen tot een jaar of 40 en de omgekeerde beweging vanaf ongeveer 50 jaar hier niet opgaat. In de periode 1994-1998 nam onder de leeftijdsgroepen tot 30 jaar het aandeel bewoners van eengezins huurwoningen sterk toe. In de meeste andere cohorten tot een leeftijd van circa 60 jaar nam het aandeel in dezelfde periode af. Dat moet vooral zijn veroorzaakt doordat zij verhuisden naar een koopwoning. In 2002 is voor alle cohorten het aandeel bewoners van een eengezins huurwoning verder afgenomen. Daarmee vergrijsd de bevolking van de eengezins huurwoningen. De 'top' van de markt ligt voor dit segment bij de cohorten die vóór 1935 zijn geboren en die inmiddels dus de pensioengerechtigde leeftijd zijn gepasseerd. Van deze cohorten woont – ondanks een soms behoorlijke uitstroom – nog steeds minimaal een kwart in een eengezins huurwoning.

De frictie als gevolg van de beperkte doorstroming van meergezins- naar eengezins huurwoningen treft de huishoudens in de gezinsfase naar verhouding het meest. Het aantal gezinnen met kinderen in huurappartementen betreft slechts 212.000 huishoudens, maar hiervan zijn er 72.000 actief op zoek naar een andere – eengezins – woning (zie ook figuur 3-7). In procentpunten gaat het hier om 34% terwijl van de totale groep huurders slechts 16% verhuisplannen heeft.

Figuur 3-7 Aantal verhuiscapaciteit huishoudens in de huursector naar huidige en gewenste woningtype



Figuur 3-8 Ontwikkeling van het aandeel eigenaar-bewoners per cohort in 1994, 1998 en 2002



3.4 Van huur naar koop

Een belangrijke ontwikkeling in de afgelopen vier jaar is de afgenomen doorstroming van de huur- naar de koopsector. Deze ontwikkeling is echter wel minder in strijd met de wensen van huishoudens dan de verminderde doorstroming van meer-gezins- naar eengezinswoningen. Vergelijking van opeenvolgende cohorten op het moment dat ze eenzelfde leeftijd hebben, leert dat bij de jongere huishoudens het aandeel eigenaar-bewoners tussen 1998 en 2002 constant is gebleven. Zo was het aandeel eigenaar-bewoners van 30 jaar in 1994 40%, vier jaar later was dat 50% en weer vier jaar later is dat nog steeds 50%. Blijkbaar weet nog steeds een behoorlijk deel van de jongere huishoudens de weg naar de koopsector te vinden, maar minder dan in het verleden het geval was. Ondanks een groter aanbod aan koopwoningen zijn het er procentueel niet méér geworden.

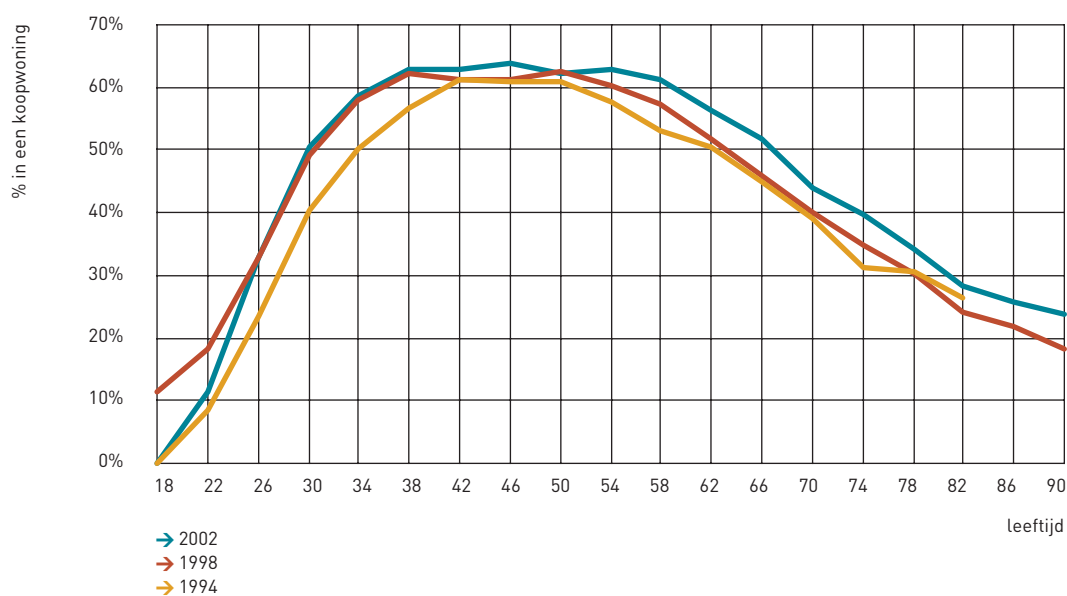
In figuur 3-9 is dit nog wat inzichtelijker gemaakt door een lijn te trekken door de jaargangen waarin is gemeten. Dan blijkt duidelijk dat in de leeftijdsgroep tot 38 jaar – waar tussen 1994

en 1998 de grootste toename van het aandeel eigenaar-bewoners plaatsvond – het aandeel koopwoningen niet verder is toegenomen. Onder de jongeren is het aandeel zelfs afgenomen. De toename is vooral daarboven gerealiseerd, in het bijzonder in de leeftijdsgroep vanaf 50 jaar.

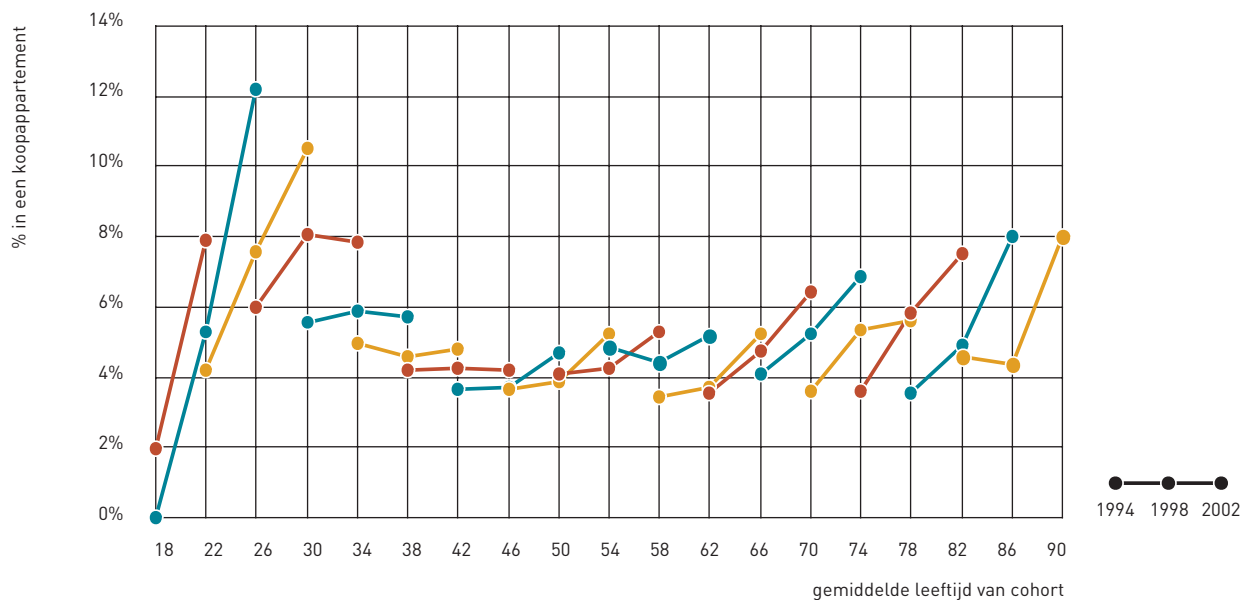
De 65-plussers in een koopwoning blijven in grote meerderheid in de koopsector wonen. In de periode 1994-1998 was er nog enige afname van het aandeel eigenaar-bewoners per cohort boven de 60 jaar. In de periode 1998-2002 is daar eigenlijk nauwelijks nog sprake van.

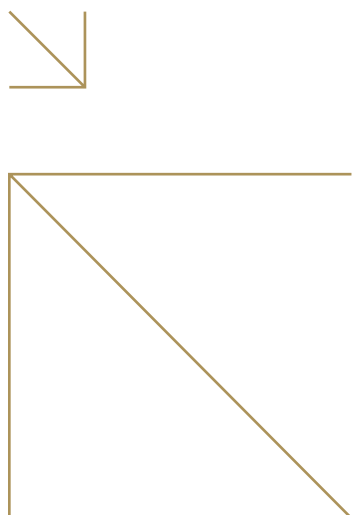
Uit figuur 3-10 blijkt dat het aandeel oudere eigenaar-bewoners van een appartement zelfs behoorlijk is toegenomen. Voor oudere huishoudens (62 jaar of ouder) geldt dat zij steeds minder vaak de stap van koop naar huur maken maar in de koopsector blijven. Ook blijkt uit dezelfde figuur dat de koopappartementen vooral voor de jongere huishoudens in toenemende mate een belangrijke rol vervullen.

Figuur 3-9 Aandeel huishoudens in een koopwoning naar leeftijd in 1994, 1998 en 2002

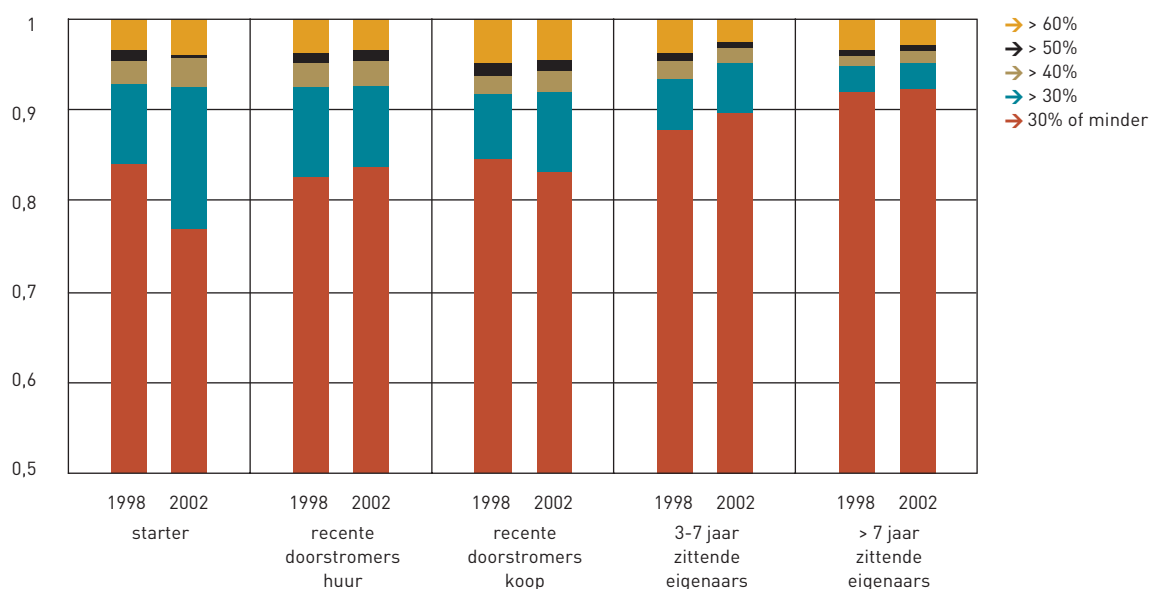


Figuur 3-10 Ontwikkeling van het aandeel eigenaar-bewoners van een appartement per cohort in 1994, 1998 en 2002





Figuur 3-11 Aandelen kopers onderscheiden naar woonduur en hun netto koopquotes in 1998 en 2002



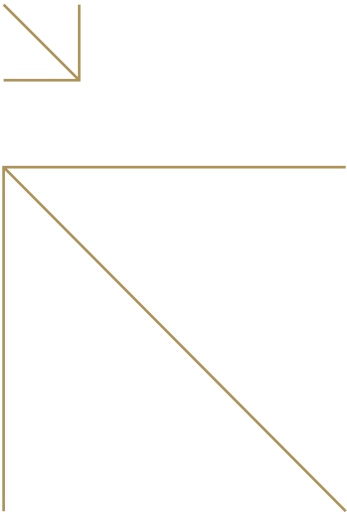
Risico's in de koopsector

De doorstroming van huur naar koop betekent niet alleen een verhuizing naar een andere woning. Er ontstaat ook een andere financiële situatie. Dit brengt risico's met zich mee. Denk aan de lange termijn, als bijvoorbeeld aan het einde van de rit de hypotheek niet kan worden afgelost of wanneer er veranderingen ontstaan in de wijze waarop de fiscus met de eigen woning en in het bijzonder de aftrek van de hypotheekrente omgaat. Ook op de kortere termijn kan het kopen van een woning risicovol zijn, als bijvoorbeeld de inkomenssituatie sterk wijzigt. Het kan echter ook zo zijn, dat een voorschot wordt genomen op een verwachte inkomensstijging, waardoor de lasten in het begin hoog kunnen zijn – afhankelijk van de gekozen hypotheekvorm – maar in de loop der jaren afnemen. Vooral starters zijn daarom nog wel eens een relatief groot deel van hun inkomen kwijt aan het wonen.

De koopquotes van doorstromers uit de huursector wijken nauwelijks af van die van de doorstromers uit de koopsector. Er is ook geen aanwijzing dat de doorstroming in toenemende mate leidt tot (te) hoge woonlasten. De verhoudingen in 2002

zijn ongeveer gelijk aan die in 1998. Hieruit mag worden afgeleid dat de selectie aan de poort – door de hypotheekverstrekker – naar behoren functioneert en dat huishoudens niet in toenemende mate worden verleid om te grote risico's te nemen.

De huishoudens in de problemen – dat wil zeggen met een hoge koopquote – zijn relatief vaak eenoudergezinnen en zelfstandig ondernemers. Bijna een op de vier eenoudergezinnen en zelfstandigen heeft een koopquote van meer dan 30%. Voor de zelfstandigen ontstaat dit beeld veelal door 'normale' inkomensfluctuaties en door een arbitraire hoogte van het inkomen. Niet alle winst hoeft immers als inkomen te worden aangemerkt, maar kan ook 'in de zaak' worden gehouden. Dat ligt anders bij de eenoudergezinnen evenals bijvoorbeeld bij arbeidsongeschikten met een hoge koopquote. Deze groepen hebben de woning overwegend in betere tijden gekocht en verkeren nu door omstandigheden in een positie waar het inkomen niet meer voldoende is voor de woonsituatie. Dit resulteert naast de hoge koopquote ook in een verhoudingsgewijs hoge verhuisgeneidheid. Ongeveer een op de drie



eenoudergezinnen en arbeidsongeschikten met een koopquote van meer dan 30% is op zoek naar een andere woning. Bij een lagere koopquote is dat aandeel ongeveer de helft daarvan (15%).

3.5 Conclusie

De dynamiek op de woningmarkt is tussen 1998 en 2002 flink verminderd. Dat geldt in het bijzonder voor de verhuisstromen binnen de huursector en voor de verhuisstromen tussen de huur- en de koopsector. Binnen de koopsector is het aantal verhuizingen betrekkelijk constant. Er is een toenemende behoefte – onder ouderen – om de koopwoning weer te ver-ruilen voor een huurhuis. De frictie tussen wens en werkelijkheid op de woningmarkt komt in het bijzonder tot uiting in de eengezins huursector. Vanuit alle andere segmenten is er een toenemende vraag naar dit woningtype, terwijl het aanbod is afgenomen.

Het gevolg van de verminderde doorstroming is dat een aantal groepen in de knel komt. In het bijzonder gaat het om starters die zich geen koopwoning kunnen veroorloven en (aanstaande) gezinnen in een huurappartement die op zoek zijn naar een eengezinswoning. De starters kijken voor een deel uit naar de markt voor onzelfstandige woonruimte. En als ze een hoger inkomen hebben, is het koopappartement een toegankelijk alternatief. Voor de gezinnen met kinderen die een laag inkomen hebben en in een appartement wonen, lijkt er momenteel eigenlijk geen ander alternatief dan te blijven wonen waar men woont.

4. De context: achtergronden en oorzaken

In dit hoofdstuk proberen we een verklaring te geven voor de ontwikkelingen in de afgelopen vier jaar, zoals deze in de voorgaande hoofdstukken zijn beschreven. In het bijzonder gaat het om de toename van het statistisch woningtekort, de verminderde doorstroming op de woningmarkt en de verschuiving in de vraag van koop- naar huurwoningen. We schetsen de ontwikkelingen op een aantal voor het functioneren van de woningmarkt relevante – en ook met elkaar samenhangende – terreinen:

1. Economie
2. Woningvoorraad
3. Demografie
4. Aspiraties van woonconsumenten
5. Bestedingsmogelijkheden en bereikbaarheid

4.1 Economie

De woningmarkt staat niet op zichzelf. Zo is een aantal economische ontwikkelingen min of meer direct van invloed op het gedrag van de woonconsument en daarmee op het functioneren van de woningmarkt. Met een lage rentestand kan bijvoorbeeld relatief veel – ten opzichte van de woonlasten die het met zich meebrengt – worden geleend. Er ontstaat dan in beginsel een opwaartse druk op de prijs van koopwoningen. Ook bij een hoge inflatie is het kopen van een woning relatief aantrekkelijk. Immers, de prijs waarvoor de woning op moment $t=0$ wordt gekocht en de lening wordt afgesloten, is op moment $t=1$ – het moment waarop moet worden betaald – lager geworden. Dus ook bij een relatief hoge inflatie mag worden verwacht dat er een opwaartse druk bestaat op de prijs van koopwoningen. Andersom, als de rente hoog is, is huren aantrekkelijker dan kopen en zal vooral de prijs van (dure) huurwoningen onderhevig zijn aan een opwaartse druk.

Ook het consumentenvertrouwen werkt door in de woningmarkt. Bij een dalend consumentenvertrouwen zijn huishoudens eerder geneigd de kat uit de boom te kijken. Ze verkopen bijvoorbeeld eerst het eigen huis, voor ze een nieuw huis kopen. Dit werkt dan weer door in het gedrag van projectontwikkelaars, die niet starten met de bouw voordat een wezenlijk deel van de woningen (vaak 70%) daadwerkelijk (van papier) is verkocht. In deze paragraaf gaan we in op de relatie tussen de woningmarkt en enkele macro-ontwikkelingen, om de geconstateerde verschuivingen op de woningmarkt te verklaren en tevens om een blik in de toekomst mogelijk te maken.

Economie: rente, inflatie, inkomen en consumentenvertrouwen

Stabiele perioden, crises en grote voorspoed hebben elkaar met conjuncturele regelmaat afgewisseld in de afgelopen 25 tot 30 jaar. De meest ondubbeltzinnige crisis^v in deze periode is die van eind jaren zeventig, begin jaren tachtig geweest (zie figuur 4-1). Een krimpende economie, hoge werkloosheid, verminderde stijging van het nominale inkomen en een hoge hypotheekrente gingen samen met dalende (nominale) verkoopprijzen van woningen en een zeer gering consumentenvertrouwen.

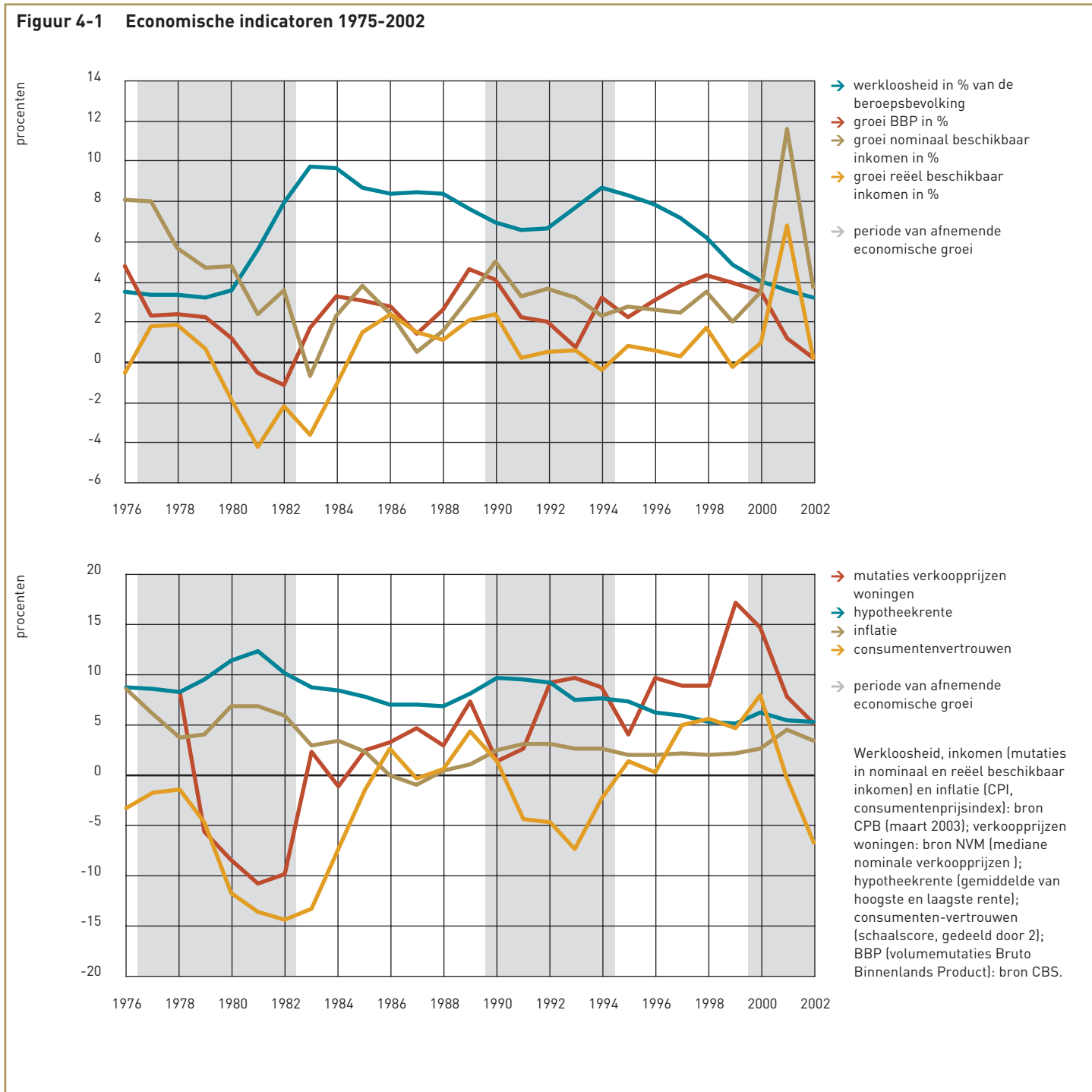
De tweede crisis was in het begin van de jaren negentig. Deze was minder eenduidig. Het consumentenvertrouwen was in die tijd laag en er was sprake van een behoorlijke werkloosheid. Toch was de ontwikkeling van het Bruto Binnenlands Product (BBP) nog steeds positief en ook het nominale inkomen bleef toenemen. En ondanks de hoge hypotheekrente was er sprake van een stijging van de huizenprijzen.

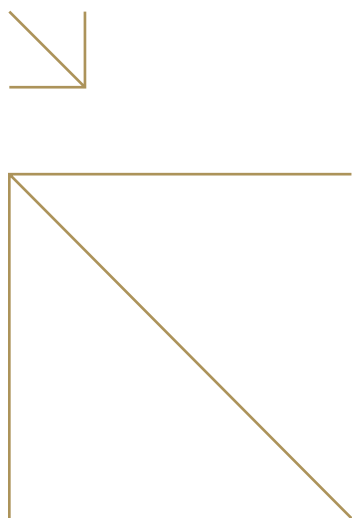
Na deze wat mindere periode is het in de rest van de jaren negentig met de economie crescendo gegaan: een stijging van het BBP en van de inkomens, een daling van de werkloosheid, een daling van de rente bij een betrekkelijk constante inflatie en een prijsexplosie op de huizenmarkt.

Sinds de eeuwwisseling is het tij weer gekeerd. De meeste economische indicatoren geven negatieve signalen af. De jaren 2000, 2001 en 2002 laten een dalende groei zien van het BBP, het inkomen en de huizenprijzen. Het consumentenvertrouwen is gedaald en de inflatie is hoger dan in de voorgaande tien jaar. Het is evident dat zich een economische crisis aftekent.

Het is overigens goed te beseffen dat deze signalen pas halverwege de WBO-periode zijn opgekomen. Over de periode 1998-2002 zijn de koopprijzen wel degelijk flink gestegen en is ook de inkomensstijging aanzienlijk geweest. Door deze inkomensstijging is bijvoorbeeld ook de aandachtsgroep flink in omvang afgenomen: van 2,6 miljoen huishoudens in 1998 naar 2,2 miljoen huishoudens in 2002.

De economische omstandigheden voor de woningmarkt anno 2002 zijn niet ondubbeltzinnig ongunstig. Zo is de hypotheekrente zeer laag en hebben ook veel huishoudens de laatste jaren een behoorlijke inkomensstijging meegemaakt. Daarmee zijn de mogelijkheden om te investeren bij veel woonconsumenten





ten wel degelijk aanwezig. En een hoge inflatie is ook een gunstige omstandigheid voor een investering in een woning.^{vi} De meest negatieve factor in het geheel is het geringe consumentenvertrouwen. Deze kan sterk negatief doorwerken in het gedrag van de consument op de woningmarkt. In de regel betekent dit namelijk een afnemende investeringsbereidheid – lees: een afnemende verhuisgeneigdheid, in het bijzonder naar een koopwoning –. Daarnaast is het waarschijnlijk dat de sterke prijsstijging van de koopwoningen een negatief effect heeft op de wens om te kopen.

4.2 Woningvoorraad

De Nederlandse woningvoorraad

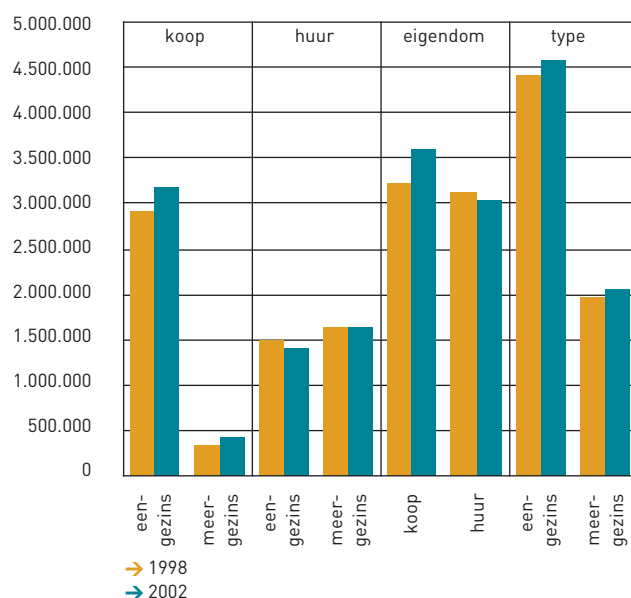
De woningvoorraad verandert in kwantitatieve zin door sloop, nieuwbouw en verbouw. Door dit soort ingrepen is de woningvoorraad in de periode 1998-2002 per saldo toegenomen met 4% tot 6.627.000 woningen. Als we kijken naar de samenstelling van de voorraad, speelt ook de verkoop van huurwoningen een belangrijke rol. Deze is er in belangrijke mate voor verantwoordelijk dat het aantal eengezins huurwoningen met ruim 90.000 woningen (-6%) is afgenomen. Verkoop heeft er samen met de nieuwbouw toe bijgedragen dat het aantal eengezins koopwoningen met ruim 250.000 is toegenomen (+9%). In relatieve zin is vooral de voorraad meergezins koopwoningen toegenomen (+32%). In absolute zin gaat het hier om ruim 100.000 woningen.

Nieuwbouw

De verkoop van huurwoningen heeft een belangrijk effect gehad op de samenstelling van de woningvoorraad en heeft wellicht ook bijgedragen aan de verminderde dynamiek doordat direct en zonder verhuizing kon worden voorzien in de koopbehoefte. De andere bepalende factor voor het functioneren van de woningmarkt is de nieuwbouw. Die fungeert immers – door het initiëren van verhuisketens – als een belangrijke motor^{vii} van de doorstroming.

Het is nu echter juist de nieuwbouw die achterblijft bij de plannen en ook bij de behoefte. De stagnatie is zelfs zo groot dat de productie is aanbeland op het laagste niveau sinds 1955. De bevolkingsgroei (bevolking van 20 jaar en ouder, zie figuur 4-3) is sinds het einde van de jaren tachtig gedaald, evenals de nieuwbouw. De nieuwbouw is echter op een hoger niveau

Figuur 4-2 De samenstelling van de woningvoorraad naar type en eigendom in 1998 en 2002

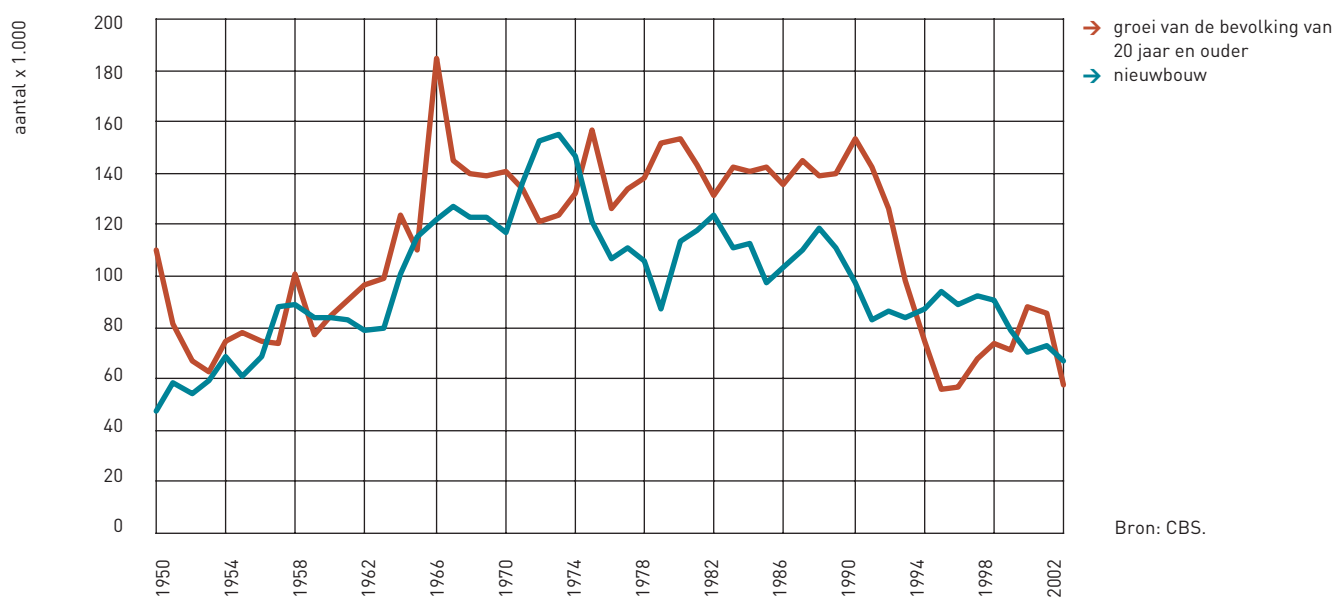


gestabiliseerd dan de bevolkingsgroei. In de periode vlak voor het WBO 1998 betekende dit een slinkend kwantitatief woningtekort. Het tegenovergestelde is na 1998 gebeurd. Al vanaf midden jaren negentig leefde de bevolkingsgroei – door een stijgend migratiesaldo – op, terwijl de nieuwbouwproductie vanaf 1998 begon in te zakken.

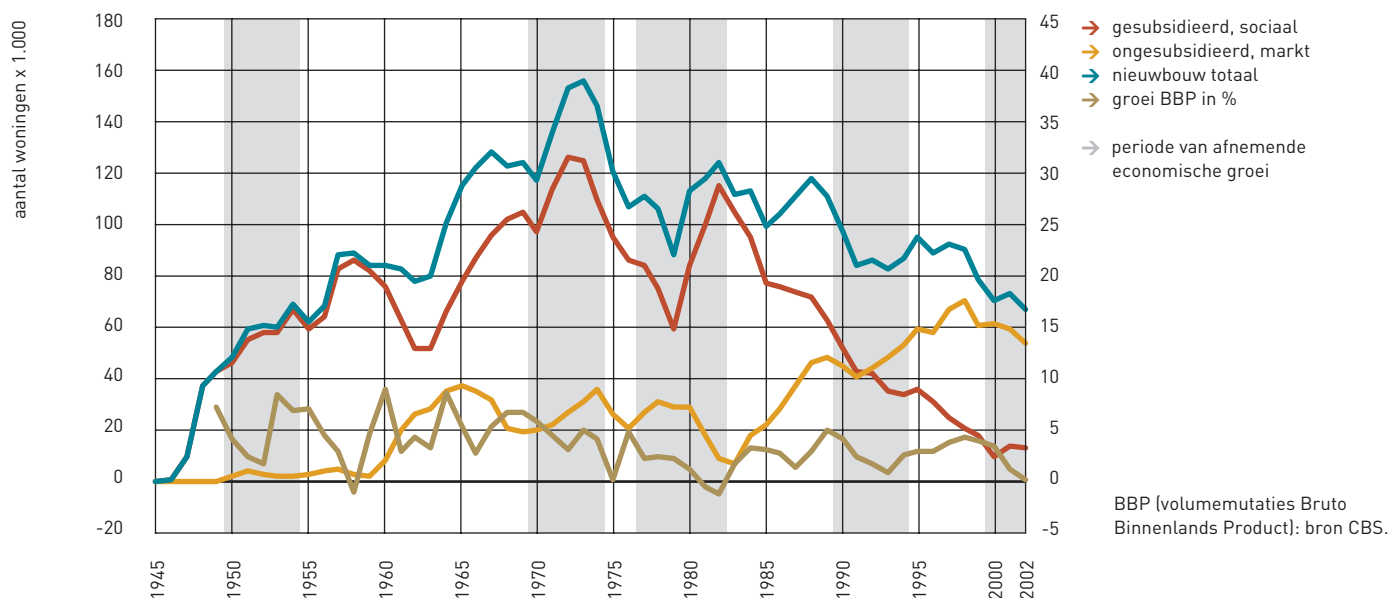
De verklaring voor de achterblijvende nieuwbouw kan voor een belangrijk deel in 'de markt' worden gevonden. In het verleden heeft de overheid – in perioden van economische neergang – gereageerd met een anticyclisch beleid. De productie van de (sociale^{viii}) nieuwbouw – en daarmee de totale nieuwbouw – werd bijvoorbeeld in 1954-1958, 1970-1974 en 1979-1982 steeds geïntensiveerd (gearceerde gebieden in figuur 4-4), terwijl de groei van het BBP afnam.

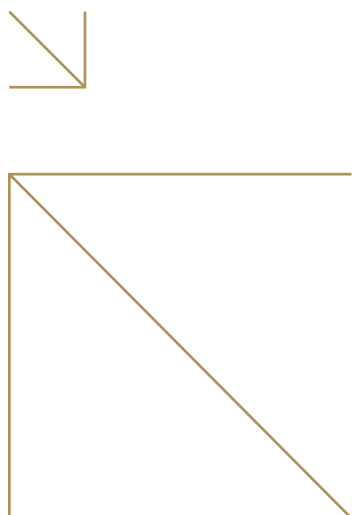
Sinds het begin van de jaren negentig is dit beleid verlaten. De nieuwbouw is in toenemende mate een zaak van 'de markt' geworden en er worden vooral nog koopwoningen gebouwd. Het gevolg lijkt te zijn dat de nieuwbouw ook meer dan voorheen de markt volgt. In tijden van economische voorspoed (vanaf

Figuur 4-3 Bevolkingsgroei (personen van 20 jaar en ouder) en nieuwbouw 1950-2002

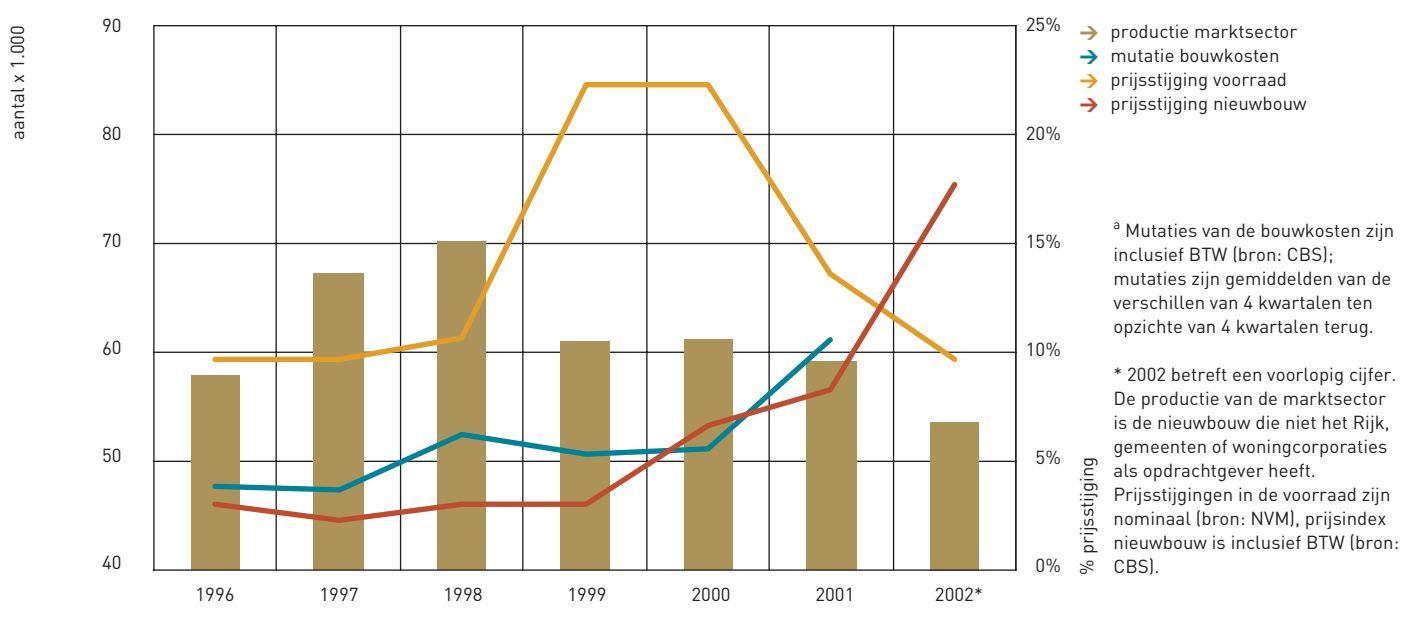


Figuur 4-4 Ontwikkeling van de economie en de nieuwbouw, uitgesplitst naar sociale sector en marktsector 1945-2002





figuur 4-5 Ontwikkeling van de bouwkosten^a voor de nieuwbouw, de nieuwbouwproductie in de marktsector en de prijzen in de voorraad en nieuwbouw (1996-2002)



midden jaren tachtig en midden jaren negentig) wordt er meer gebouwd en in tijden van economische neergang (begin jaren negentig en vanaf 1999) neemt de nieuwbouwproductie af.

Prijsontwikkelingen in de nieuwbouw

De prijsontwikkeling van nieuwe woningen kent een zekere vertraging ten opzichte van prijsbepalende factoren als bouwkosten, maar ook ten opzichte van de ontwikkelingen in de markt. Daardoor is lange tijd de nieuwbouw relatief – ten opzichte van de voorraad – goedkoop geweest. Nu de prijsstijgingen in de bestaande voorraad echter sterk zijn afgenomen en de grond- en bouwkosten sterk zijn toegenomen^x, is de relatieve positie van de nieuwbouw verslechterd.

In deze omstandigheden (hogere bouw- en grondkosten en constante of dalende marktprijzen) worden de marges voor de ontwikkelaars steeds kleiner. Daardoor is het waarschijnlijk dat ontwikkelaars minder geneigd zijn om veel te produceren. Dit geldt voor de koopsector, maar zeker voor de huursector. Doordat de huurprijsstijging de afgelopen jaren relatief laag is geweest, is het met de huidige grond- en bouwkosten

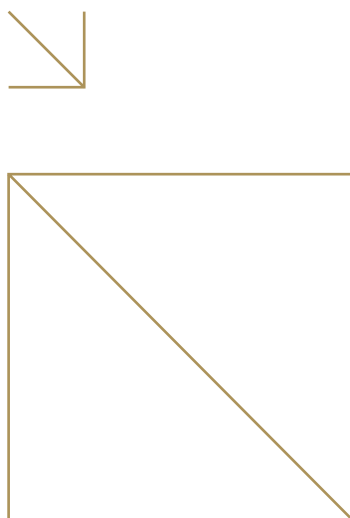
buitengewoon lastig om op rendabele wijze betaalbare – en concurrerende – huurwoningen te bouwen.

4.3 Demografie

De Nederlandse huishoudens

In 1998 woonden er in Nederland 6.698.000 huishoudens. In de periode 1998-2002 is dit aantal met 3% gestegen tot 6.930.000 huishoudens. Deze toename is wat lager dan de toename van de woningvoorraad. Dit lijkt strijdig met de ontwikkeling van het woningtekort. Het tekort wordt echter vooral bepaald door het aantal personen dat een huishouden wil gaan vormen: de starters.

De samenstelling van huishoudens naar leeftijd van de hoofdbewoner is wat verschoven. De afgelopen jaren zijn grote groepen hoofdbewoners de leeftijdsgrens van 30 jaar gepasseerd, terwijl aanmerkelijk minder huishoudens gestart zijn in de leeftijdscategorie tot 30 jaar. Hierdoor is het aantal huishoudens in deze leeftijdscategorie afgenomen. Het aantal huishoudens in de leeftijdsklasse van 30 tot 45 jaar neemt toe.



Meer nog geldt dat voor de oudere leeftijdsgroepen.

Als gevolg van de vergrijzing en de individualisering is het aantal alleenstaanden toegenomen. De andere huishoudentypen blijven in aantal vrijwel gelijk: het aantal gezinnen met kinderen neemt wat toe en het aantal samenwonenden neemt wat af.

Starters contra vergrijzing

Een van de redenen van het oplopende woningtekort zou kunnen liggen in een toename van het aantal mensen dat zich aandient om de woningmarkt te betreden. Dat blijkt echter niet het geval. In de periode 1990-1994 bereikten gemiddeld 232.900 Nederlanders de leeftijd van 20 jaar. In 1994-1998 is dit afgenomen tot 190.900 en in de periode 1998-2002 tot 190.800. In de nabije toekomst zal het aantal jonge huishoudens dat zich aandient op de woningmarkt – als gevolg van de demografische ontwikkeling – nog verder af gaan nemen. Naar het zich laat aanzien mag vanaf 2010 weer een toename worden verwacht van het aantal starters dat zich jaarlijks meldt.

Het aantal ouderen neemt al enige tientallen jaren toe. In de

vier jaar voorafgaand aan de meting in 1998 nam het aantal ouderen (65+) met 174.000 toe. In de periode van 1998-2002 bedroeg deze toename 'slechts' 139.600. De invloed van de vergrijzing op het tekort laat zich op verschillende manieren gelden. Het belangrijkste is dat woningen door sterfte vrijkomen. In de afgelopen WBO-periode is het aantal sterfgevallen toegenomen (een stijging van 3,4% ten opzichte van de periode 1994-1998). Deze toename van de sterfte komt echter geheel op het conto van de 75-plussers, die relatief vaak in intramurale instellingen wonen. De verhuizing naar de intramurale instellingen vindt overigens op steeds latere leeftijd plaats: ouderen blijven langer zelfstandig wonen. Hoeveel woningen er exact als gevolg van het overlijden of verhuizing naar een intramurale woonvorm vrij zijn gekomen, is niet te zeggen. Wel kunnen we zeggen dat per saldo de vergrijzing weinig effect heeft gehad op de ontwikkeling van het tekort.

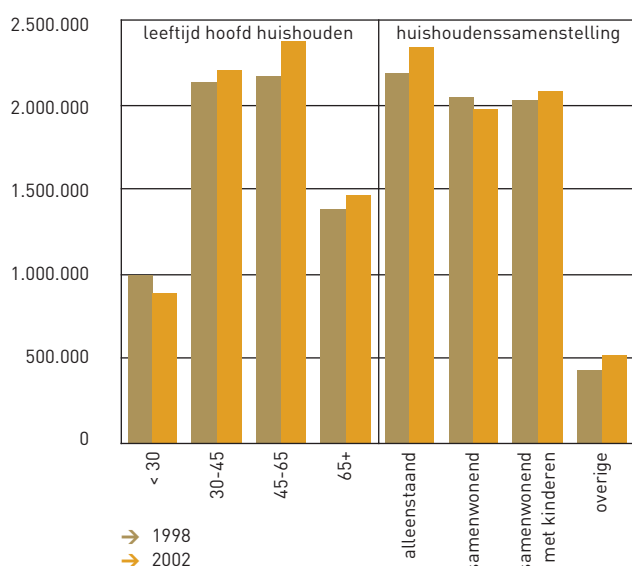
Op termijn zal als gevolg van de vergrijzing het – door huishoudensopheffingen – beschikbaar komende woningaanbod wél fors toenemen. Zo rond 2010 zal het aantal 65-plussers sterk toenemen. Naar verwachting zal de vergrijzing pas vanaf 2020 een wezenlijke invloed gaan uitoefenen op de ontwikkeling van het woningtekort. Dan bereikt de naoorlogse geboortegolf-generatie de leeftijd van 75 jaar. Als gevolg van de extramuralisering in de zorgsector – waardoor ouderen langer (met de benodigde zorg) een zelfstandige woning zullen bewonen – zou dit moment zelfs nog wel eens later kunnen liggen. Vóór 2020 blijft de invloed van de vergrijzing beperkt tot de – veranderende – kwaliteitsvraag.

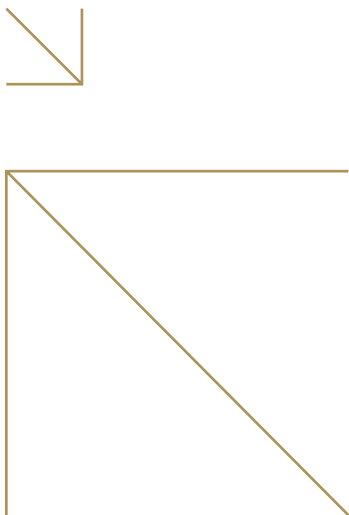
Van buiten de landsgrenzen

De nieuwe vraag naar woningen komt niet alleen van jongeren die de leeftijd bereiken dat ze zelfstandig willen gaan wonen. Ook door immigratie wordt druk uitgeoefend op de woningmarkt. In de periode 1990-1994 bedroeg het migratiesaldo gemiddeld 60.000 personen per jaar. In de periode van 1994 tot 1998 liep dit saldo terug tot gemiddeld 40.000 personen per jaar. In de periode 1998-2002 bedroeg het gemiddelde saldo weer 66.000 per jaar. Voor de hele periode gaat het hier om 264.000 personen.

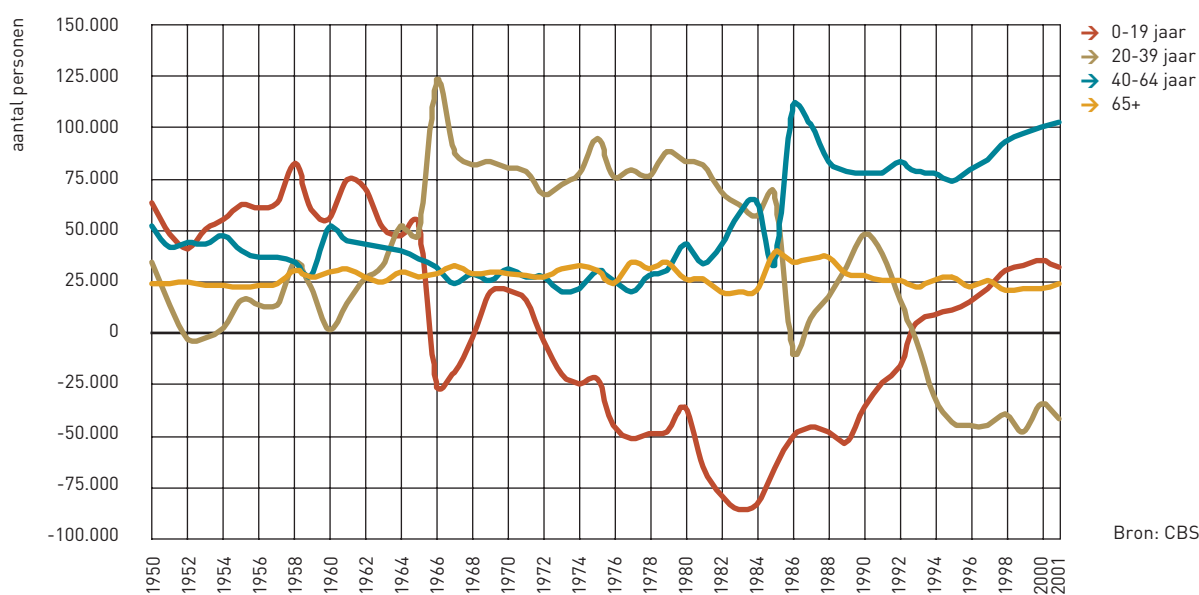
Het is moeilijk om op basis van een migratiesaldo een vertaalslag van personen (naar huishoudens) naar woningvraag te maken. Bij de immigratie gaat het bovendien vaak om gezins-

Figuur 4-6 Huishoudens in Nederland naar leeftijd en samenstelling in 1998 en 2002

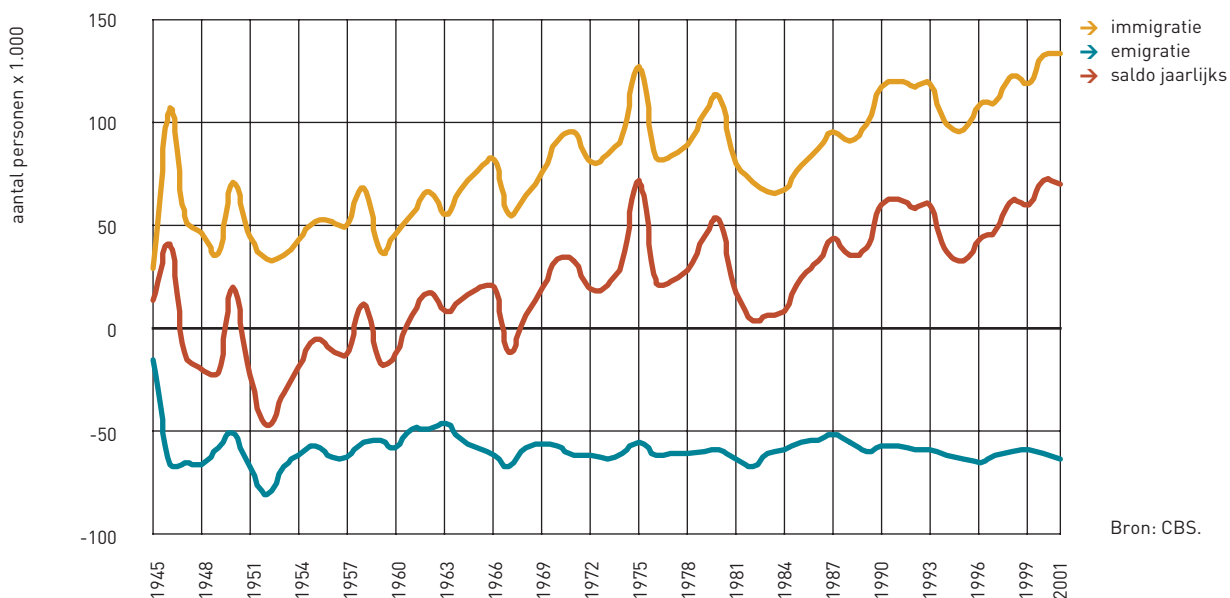


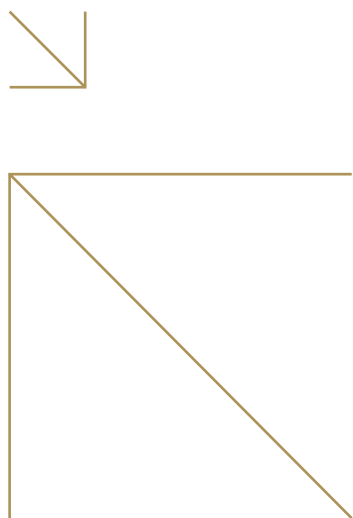


Figuur 4-7 De jaarlijkse toe- of afname van een bepaalde leeftijdsklasse in de Nederlandse bevolking 1950-2001



Figuur 4-8 De jaarlijkse immigratie en emigratie en het saldo van beide voor de periode 1945-2001





hereniging of huwelijken. Zo leidt gezinshereniging lang niet altijd – direct – tot nieuwe huishoudens. Bij een huwelijk doet zich een definitieprobleem voor: als een thuiswonend kind een partner laat overkomen en met hem of haar zelfstandig gaat wonen, is het nieuwe huishouden dan een gevolg van huishoudensvorming of van immigratie? De emigratie kent weer haar eigen karakteristiek.

Wel is het waarschijnlijk dat de migratie – doordat het saldo groter is geweest dan in voorgaande jaren – enige invloed zal hebben gehad op de toename van het woningtekort. Voor de opvang van migranten is per saldo meer woningaanbod nodig geweest, waardoor er minder beschikbaar was voor starters.

4.4 Aspiraties: kwaliteit en prijs

Naar aanleiding van het WBO 1998 is geconcludeerd dat er een grote behoefte aan 'kwaliteit' bestaat in de woningmarkt. Dat is in de praktijk vaak vertaald in 'dure' woningen. Nu de ontwikkelingen minder gunstig lijken, is de vraag of er niet juist meer ruimte zou moeten komen voor het middeldure segment of

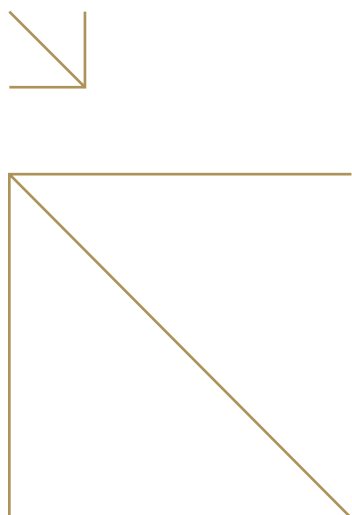
zelfs voor goedkope huurwoningen. Opmerkelijk vaak wordt bij dit soort discussies de kwaliteit buiten beschouwing gelaten. Het is echter – binnen de financiële mogelijkheden waar we in paragraaf 4.5 verder op ingaan – de kwaliteit op basis waarvan de consument bepaalt hoeveel hij aan een woning uit wil geven. In deze paragraaf gaan we eerst in op de aspiraties: is de vraag naar kwaliteit verminderd? Vervolgens relateren we dit aan de prijs die men over heeft voor kwaliteit. We zijn daarbij vooral geïnteresseerd in de vraag of de consument wat betreft de prijs die men over heeft voor kwaliteit in 2002 een andere afweging maakt dan vier jaar daarvoor.

De vraag naar kwaliteit

De aspiraties van de actief woningzoekenden zijn ten opzichte van 1998 behoorlijk getemperd. Enerzijds zien in de huidige markt blijkbaar steeds minder groepen mogelijkheden een kwaliteitstap te maken. Anderzijds kunnen – zoals in hoofdstuk 3 bleek – groepen die een 'neerwaartse stap' op de woonladder willen maken (van een- naar meergezins of van koop naar huur) steeds moeilijker aan hun trekken komen. Mogelijk maken de laatsten de vraag naar luxe relatief minder groot.

Tabel 4-1 Ontwikkeling van de vraag van (actief) woningzoekenden naar woningtype van de gewenste woning 1998-2002 (1998=100%)

	vrijstaand	twee-onder- één- kap	hoekwoning	tussenwoning	flat, appartement e.d.
beneden soc. min.	-2%	-2%	-1%	7%	-2%
beneden minimum loon	-1%	0%	-1%	8%	-6%
beneden modaal	-5%	-3%	-2%	9%	1%
tot 1,5 keer modaal	-5%	-3%	-3%	9%	2%
tot 2 keer modaal	-8%	-3%	-1%	12%	0%
tot 3 keer modaal	-8%	1%	-1%	12%	-4%
> 3 keer modaal	-3%	-1%	-3%	12%	-5%
totaal	-4%	-2%	-2%	9%	-1%



De grootste veranderingen doen zich voor bij de inkomensgroepen van 1,5 keer modaal tot 3 keer modaal. Terwijl deze groepen in 1998 nog in flinke aantallen op zoek waren naar een vrijstaande woning of een twee-onder-een-kapwoning, zijn de aspiraties in 2002 verschoven naar de tussenwoning. Dit laatste woningtype heeft overigens voor alle inkomensgroepen aan populariteit gewonnen. Opvallend is ook de afgenomen vraag naar appartementen door de hogere inkomensgroepen.

Ook in de gevraagde grootte van de woningen is een afname van de aspiraties waar te nemen tussen 1998 en 2002. De woningzoekende zet minder in op de huizen met vier of meer kamers en meer op de twee- en driekamerwoningen. Deze kleinere woningen zijn in het bijzonder voor de huishoudens met een beneden modaal inkomen een optie.

Een vergelijkbaar patroon blijkt als we kijken naar de gewenste grootte van de woonkamer. Vooral de lagere inkomens nemen genoeg met minder grote woonkamers. Bij de hogere inkomens lijkt op dit punt het tegendeel te gelden, gezien hun groeiende voorkeur voor een grotere woonkamer.

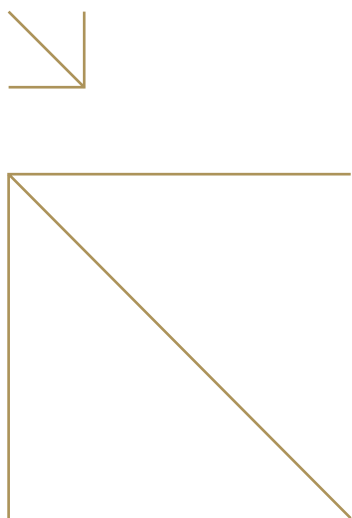
Tabel 4-3 Ontwikkeling van de vraag van (actief) woningzoekenden naar oppervlakte van de woonkamer van de gewenste woning 1998-2002 (1998=100%)

	Minder dan 20 m ²	20 - 29 m ²	30 - 39 m ²	40 - 49 m ²	50 m ² of meer
beneden soc. min.	3%	0%	-4%	1%	1%
beneden min. loon	9%	-3%	-6%	0%	1%
beneden modaal	1%	5%	-5%	-2%	0%
tot 1,5 keer modaal	0%	1%	-3%	-1%	3%
tot 2 keer modaal	0%	1%	-7%	0%	5%
tot 3 keer modaal	0%	-2%	-2%	-1%	4%
> 3 keer modaal	1%	-3%	-6%	2%	6%
totaal	1%	0%	-5%	0%	4%

Tabel 4-2 Ontwikkeling van de vraag van (actief) woningzoekenden naar aantal kamers in de gewenste woning 1998-2002 (1998=100%)

	1	2	3	4	5	6	7 of meer
beneden soc. min.	2%	3%	1%	-4%	-3%	-1%	0%
beneden min. loon	5%	2%	-10%	1%	2%	0%	0%
beneden modaal	0%	6%	4%	-5%	-3%	-1%	0%
tot 1,5 keer modaal	0%	3%	7%	-4%	-4%	-2%	0%
tot 2 keer modaal	0%	0%	6%	0%	-3%	-2%	-1%
tot 3 keer modaal	-1%	0%	3%	-4%	2%	-2%	1%
> 3 keer modaal	0%	2%	4%	-8%	-3%	2%	2%
totaal	0%	3%	3%	-3%	-2%	-1%	0%

De veranderingen in woonmilieuvorkeuren zijn minder eenvoudig te duiden. Zo is de ontwikkeling van de voorkeuren voor vrijwel alle inkomensgroepen eender. De verschuiving van de vraag vanuit de centrum milieus (stad en dorp) naar het buiten-centrum milieu vindt over de gehele linie plaats. Wel zoeken de hogere inkomens ook in toenemende mate hun heil in de landelijke woonmilieus. Het is waarschijnlijk dat de verschuiving in de vraag naar buiten-centrum milieus te maken heeft met minder hoge aspiraties. Waar de consument in 1998 nog dacht een flinke kwaliteitssprong te kunnen maken door een luxe appartement in het centrum of een ruime eengezinswoning aan de rand van de stad te betrekken, lijkt men zich anno 2002 meer te richten op het milieu waar men doorgaans al woont: het buiten-centrum milieu.



Tabel 4-4 Ontwikkeling van de vraag van (actief) woningzoekenden naar gewenst woonmilieu 1998-2002 (1998=100%)

	Centrum-stedelijk	Stedelijk buiten-centrum	Groen-stedelijk	Centrum-dorps	Landelijk wonen
beneden soc. min.	-3%	6%	2%	-6%	1%
beneden min. loon	-3%	5%	-2%	-2%	2%
beneden modaal	-6%	5%	1%	-2%	2%
tot 1,5 keer modaal	-6%	7%	2%	-6%	3%
tot 2 keer modaal	-3%	6%	2%	-8%	3%
tot 3 keer modaal	-5%	7%	2%	-9%	5%
> 3 keer modaal	1%	5%	-1%	-9%	4%
	-4%	6%	1%	-5%	2%

Tabel 4-5 De vier standaardwoningen

Een **rijtjeswoning** in een centrum- of groen-stedelijk woonmilieu van een kleine of middelgrote stad (20.000 tot 100.000 inwoners) met 4 of 5 kamers.

Een niet op de begane grond gelegen twee- of driekamer-**appartement** in een buiten-centrum woonmilieu van een grote stad (100.000 of meer).

Een **nieuwbouw rijtjeswoning** met 4 of 5 kamers in een gemeente met meer dan 20.000 inwoners.

Een **vrijstaande woning** met 5 of meer kamers in een gemeente met minder dan 20.000 inwoners.

De prijs van kwaliteit

Het is niet mogelijk om de minder hoge aspiraties van de woonconsument zonder meer te interpreteren in termen van wensen. Immers, de 'vraag' is niet alleen een weerslag van wat men wenst, maar ook van wat men redelijk of haalbaar acht. Daarom is het van groot belang om de gewenste kwaliteit te bekijken in relatie tot de prijs die men ervoor over heeft. We vergelijken vier herkenbare woningtypen en gaan na hoeveel de woningzoekenden anno 2002 voor deze woningen willen betalen – zowel huurprijs als koopprijs – en hoe zich dit ontwikkeld heeft ten opzichte van 1998.^x

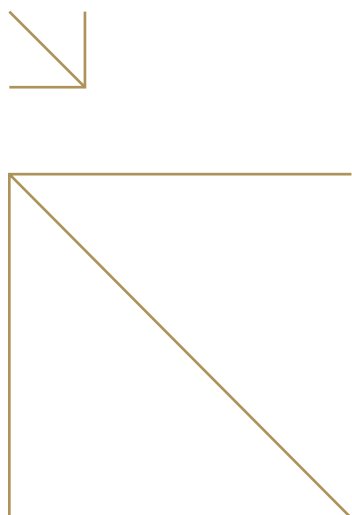
In de koopsector is er een grote bereidheid om méér te betalen. Vooral voor de vrijstaande woning heeft men anno 2002 veel meer geld over dan in 1998. In 1998 wilde men hiervoor gemiddeld € 213.000 betalen. In 2002 is dit opgelopen tot € 346.000. Een stijging van maar liefst 62%. Ook voor de rijtjeswoning in een stedelijke setting wil men flink wat meer betalen: zo'n 52%. Bij de nieuwbouwwoning is de stijging vele malen minder: rond de 30%.

In de huursector is de bereidheid meer te betalen voor eenzelfde kwaliteit minder aanwezig dan in de koopsector. Voor de nieuwbouw rijtjeswoning wilde men in 1998 € 375 per maand betalen, anno 2002 is dit slechts met € 10 toegenomen, tot € 385. Bij de andere standaardwoningen is de toename iets groter: voor de rijtjeswoning in een stedelijke setting wil men anno 2002 € 415 huur betalen (5% meer dan in 1998), voor het twee- of driekamerappartement in een grote stad € 395 (9% meer dan in 1998).

Loven en bieden in de koopsector

Woningzoekenden oriënteren zich op de markt, vergelijken verschillende woningen en bepalen vervolgens hun keuze. Met andere woorden: de opgegeven woonwensen zijn een weerspiegeling van wat de woningzoekenden reëel achten in de huidige marktomstandigheden. Zij blijken hier, voor wat betreft de prijs-kwaliteitverhouding, zeer goed toe in staat.

In figuur 4-9 is te zien dat de vraagprijs en de biedprijs voor de rijtjeswoning in een stedelijke setting vrijwel gelijk zijn. Voor de vrijstaande woning in een kleinere gemeente geldt hetzelfde. Er



Tabel 4-6 De huur- of koopprijs die woningzoekenden in 1998 en 2002 bereid waren te betalen voor de vier standaardwoningen (1998 gecorrigeerd met de Consumenten Prijs Index)

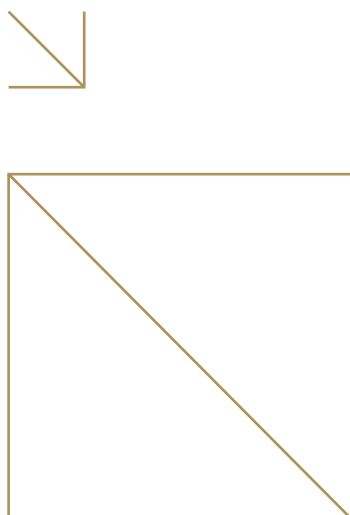
	1998		2002	ontwikkeling 1998-2002	
	nominale maandhuur	gecorrigeerde maandhuur	nominale maandhuur	nominale maandhuur	gecorrigeerde maandhuur
huurwoningen					
rijtjeswoning stedelijk woonmilieu	360	395	415	15%	5%
twee- of driekamerappartement	330	360	395	19%	9%
nieuwbouw rijtjeswoning	345	375	385	12%	2%
koopwoningen					
	1998	2002	ontwikkeling 1998-2002		
	nominale koopprijs	gecorrigeerde koopprijs	nominale koopprijs	nominale koopprijs	gecorrigeerde koopprijs
rijtjeswoning stedelijk woonmilieu	121.200	132.700	201.500	66%	52%
nieuwbouw rijtjeswoning	131.000	143.400	187.300	43%	31%
vrijstaande woning	194.500	213.000	345.600	78%	62%

zijn wel verschillen, maar deze zijn relatief gering en waarschijnlijk door onderhandeling tussen verkoper en koper te overbruggen. In 1998 gold hetzelfde voor de nieuwbouw rijtjeswoning. In 2002 is het verschil tussen vraagprijs en de prijs die men wil betalen voor dit type woning flink opgelopen. In 1998 lag de prijs van deze woningen 10% boven hetgeen woningzoekenden wilden betalen, in 2002 18%.

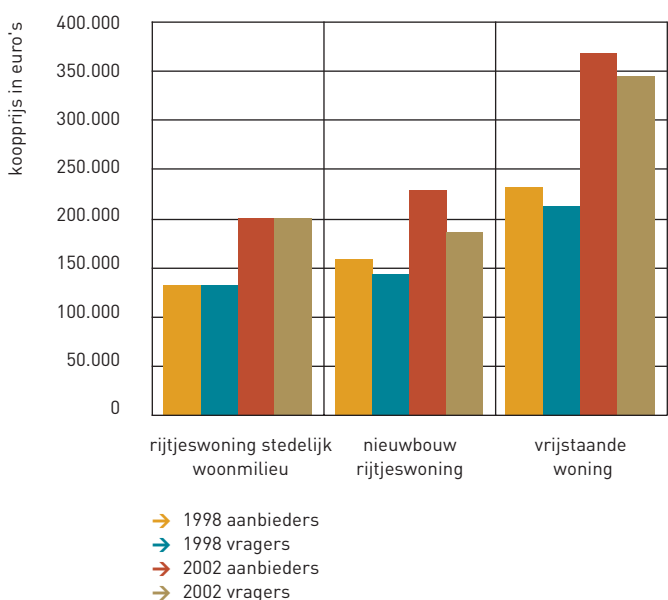
Huren onder de 'wenshuur'

De huurprijzen in de bestaande voorraad liggen onder de prijs die men in de huidige markt zou kunnen vragen. Dit verschil is de laatste jaren gegroeid. In 1998 bedroeg het verschil voor de rijtjeswoning in een stedelijke setting nog 6%. In 2002 is dat 9%. Voor het kleine appartement in een grote stad had men in 1998 nog 7% meer kunnen vragen. In 2002 is dat al 18%. Net als in de koopsector neemt ook in de huursector de nieuwbouw een specifieke plaats in. Doordat de sterk gestegen grond- en bouwkosten veelal in de huur worden verdisconteerd, lagen in 1998 de huren in de nieuwbouw al 9% boven de wenshuur. In 2002 is dit verschil verder toegenomen tot 12%. Dit maakt het steeds lastiger huurwoningen te bouwen. Overigens wordt de

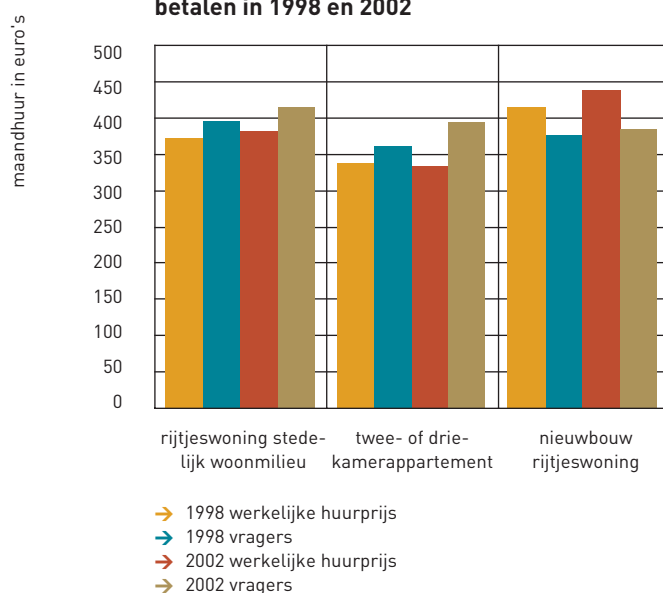
'wenshuur' sterk beïnvloed door de – relatief lage – prijzen in de voorraad. Mede op basis van deze huurprijzen bepaalt de woningzoekende immers wat een redelijke huurprijs is.



Figuur 4-9 De verkoopprijzen en de prijzen die woningzoekenden bereid zijn te betalen in 1998 en 2002



Figuur 4-10 De huurprijzen in de voorraad en de huurprijs die woningzoekenden voor een woning willen betalen in 1998 en 2002



4.5 Bestedingsmogelijkheden en bereikbaarheid

In het WBO wordt aan woningzoekenden gevraagd wat men zou **willen** betalen voor de gewenste woning. Deze gewenste huur- of koopprijs is sterk gerelateerd aan de gewenste kwaliteit, zo hebben we in de vorige paragraaf gezien. In deze paragraaf kijken we niet naar de gewenste woonuitgaven, maar kijken we naar wat mensen **kunnen** betalen. Doel is inzicht bieden in de financiële bereikbaarheid van de huur- en koopsector.

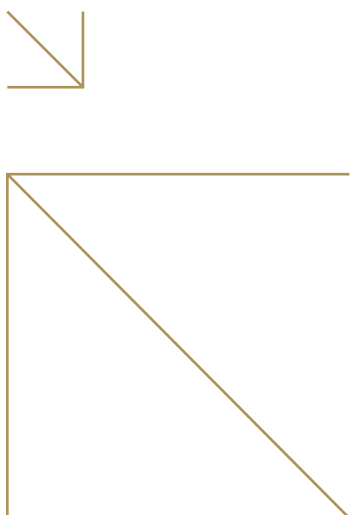
Betaalbaarheid en bereikbaarheid huursector

De bereikbaarheid van de huursector is een wat kunstmatig begrip. Immers, in beginsel is door de huursubsidie de huursector voor iedereen bereikbaar. Om toch enig inzicht te krijgen in de verhouding tussen de huurprijzen en de prijs die mensen voor het wonen **kunnen** betalen, vergelijken we de basishuur van de woningen in de voorraad met wat een huishouden redelijkerwijs zou kunnen opbrengen. Daarvoor gaan we uit van de gemiddelde netto huurquote in 2002 (23,9%).

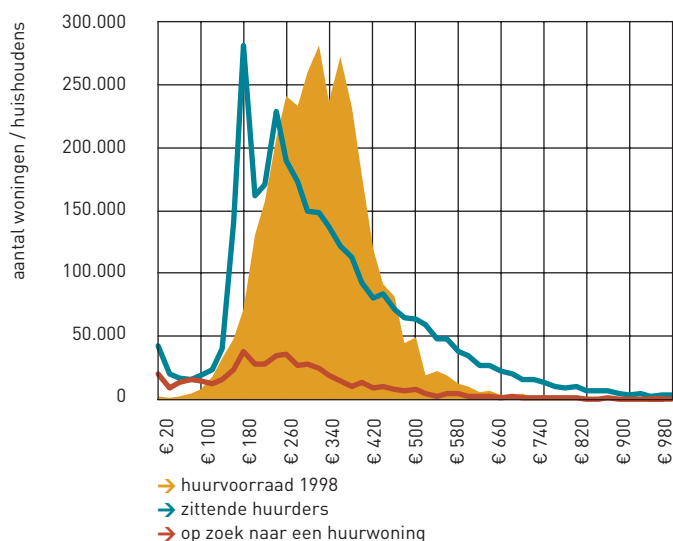
In figuur 4-11 staan de huren in de huurwoningvoorraad in 1998 afgezet tegen de financiële mogelijkheden van de zittende huurders.^{xi} De figuur laat zien dat de prijzen in de huursector in 1998 behoorlijk goed overeen kwamen met de verdeling van de inkomens – en de daarbij redelijk geachte woonlasten – van huurders. Dat is ook niet zo vreemd, omdat de feitelijke woonlasten van de huurders het vertrekpunt waren voor de bepaling van de redelijke geachte woonlasten.

Voor zo'n 15% van de huurders – het deel in de figuur dat aan de linkerzijde niet overlapt met de prijzen in de voorraad – zijn in de voorraad eigenlijk geen betaalbare woningen te vinden. Zij zijn noodzakelijkerwijs aangewezen op de huursubsidie. In 2002 is dit aandeel gedaald tot 11%, hetgeen betekent dat de betaalbaarheid is verbeterd. Dit aandeel is overigens lager dan het aandeel huursubsidieontvangers (28%), wat aangeeft dat de laagste inkomens niet altijd in de goedkoopste woningen wonen.

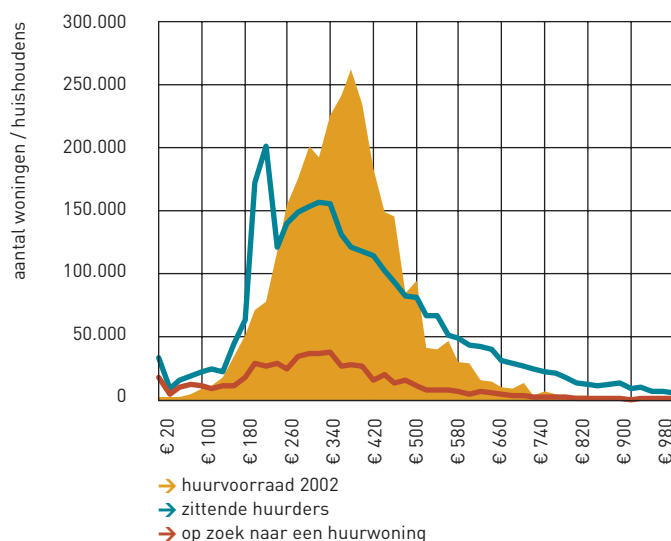
Er zijn ook flink wat huurders die zich een hogere huur zouden kunnen veroorloven. Als deze groep huurders op zoek zou gaan



Figuur 4-11 De huurwoningvoorraad naar huurprijs en de in theorie betaalbare huur voor zittende huurders en actief zoekenden naar een huurwoning in 1998



Figuur 4-12 De huurwoningvoorraad naar huurprijs en de in theorie betaalbare huur voor zittende huurders en actief zoekenden naar een huurwoning in 2002



naar een betere kwaliteit – en een hiermee gepaard gaande hogere huurprijs – zal men deze veelal niet vinden. Indien er voor hen een aantrekkelijke woning wordt gebouwd in een wat duurdere prijsklasse – en een navenante kwaliteit – zijn zij wellicht te verleiden tot verhuizing. De financiën vormen voor hen in ieder geval geen belemmering.

Tot een huurprijs van 260 euro is er weinig aanbod, terwijl een grote groep huurders zich niet meer dan een dergelijke huurwoning kan veroorloven. In totaal gaat het hier in 2002 om 395.000 zittende huurders (in 1998 waren dit er 348.000).

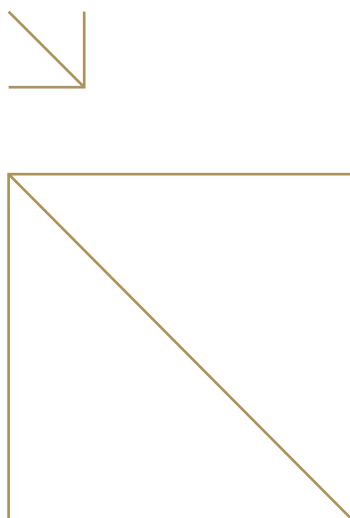
In de figuur staat ook het aantal woningzoekenden weergegeven. In 1998 waren er 55.000 woningen onder de huurprijs van 120 euro te weinig om deze woningzoekenden te kunnen huisvesten. Het deel van deze woningzoekenden dat er inmiddels in geslaagd is een woning te bemachtigen heeft hoogstwaarschijnlijk een beroep gedaan op de huursubsidie. Voor het grootste deel, 71%, bestond deze groep uit starters (39.000 huishoudens). In 2002 is de bereikbaarheid – in financiële zin – sterk verbeterd. Er resteren nog slechts 36.000 woningzoekenden waarvoor – zonder huursubsidie – simpelweg

geen betaalbare woning is te vinden. Het aandeel starters binnen deze groep is nagenoeg gelijk gebleven en bedraagt nu 69% (25.000 huishoudens).

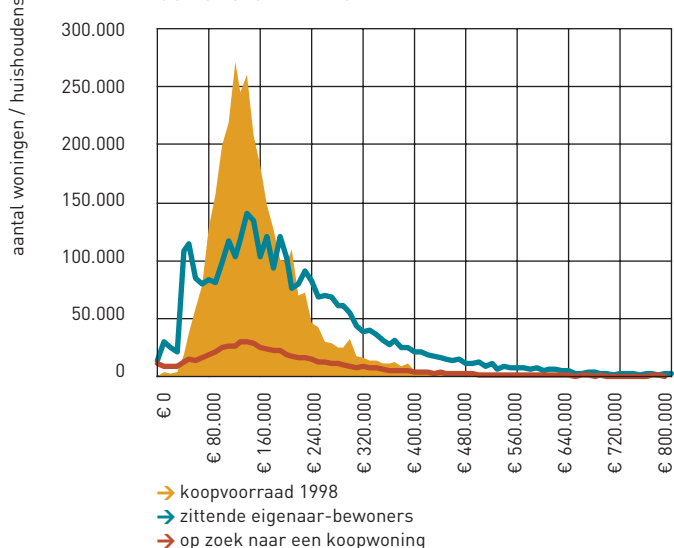
De conclusie is dat de bereikbaarheid van de huursector in financiële zin in de periode 1998-2002 is verbeterd. De huurprijzen zijn weliswaar gestegen, maar de besteedbare inkomens van de huurders en de woningzoekenden zijn dat gemiddeld genomen nog meer.

Bereikbaarheid en betaalbaarheid in de koopsector: leenvermogen

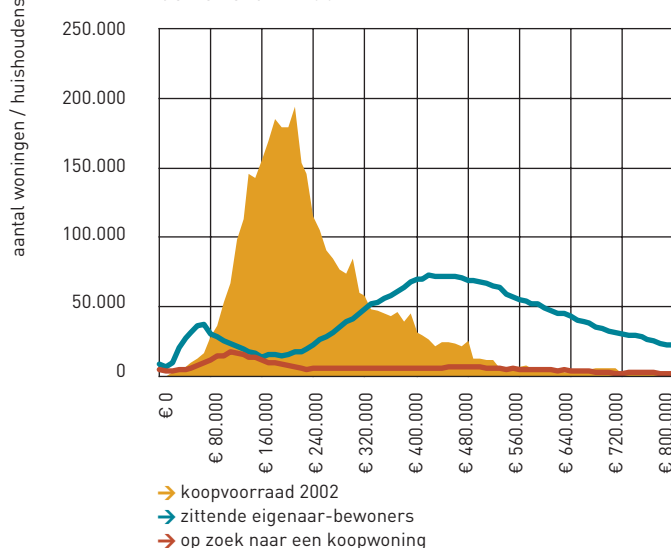
De financiële mogelijkheden van de woonconsument op de koopmarkt worden bepaald door zowel het inkomen als het eigen vermogen. Voor de eigenaar-bewoners speelt binnen dat vermogen de waarde van de eigen woning een belangrijke rol. Afhankelijk van het inkomen en het vermogen van een huishouden kunnen huishoudens op eigen kracht een woning kopen of (ook) een hypotheek afsluiten. Hoeveel men kan lenen, hangt – naast het inkomen en het eigen vermogen – weer af van de rentestand. Immers eenzelfde bedrag lenen 'kost' meer bij



Figuur 4-13 De koopwoningvoorraad naar koopprijs en de in theorie betaalbare koopsom voor actief zoekende huishoudens en zittende eigenaar-bewoners in 1998



Figuur 4-14 De koopwoningvoorraad naar koopprijs en de in theorie betaalbare koopsom voor actief zoekende huishoudens en zittende eigenaar-bewoners in 2002



een hoge dan bij een lage rente. In 1998 en 2002 was de gemiddelde stand van de hypotheekrente redelijk vergelijkbaar, respectievelijk 5,4 en 5,3%. Voor elk huishouden kan op basis van het leenvermogen worden bepaald wat het voor hen bereikbare segment van koopwoningen is. Dat wil dus zeggen: wat men zou **kunnen** betalen. Door vergelijking van jaren kan vervolgens inzicht worden verkregen in hoeverre de koopsector meer of minder bereikbaar is geworden.^{xii}

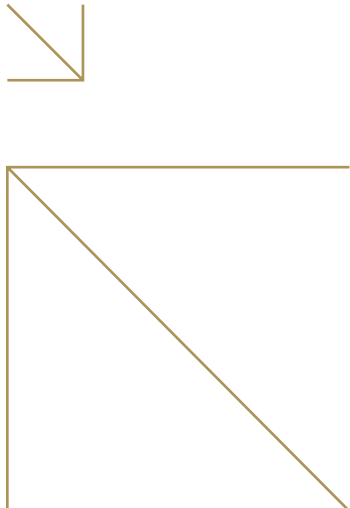
Betaalbaarheid en bereikbaarheid binnen de koopsector

Er is een kleine – in omvang afnemende – groep eigen woningbezitters waarvoor volgens de hier gehanteerde criteria eigenlijk geen geschikt aanbod was. Deze groep huishoudens heeft wat meer financiële risico's genomen dan hier bij de berekening verondersteld of neemt genoeg met een wat hogere maandelijkse hypotheeklast. In 1998 ging het hier om 273.000 eigenaar bewoners, in 2002 zijn dit er nog slechts 128.000. Een teken dat de zittende eigenaar-bewoners anno 2002 meer te besteden hebben.

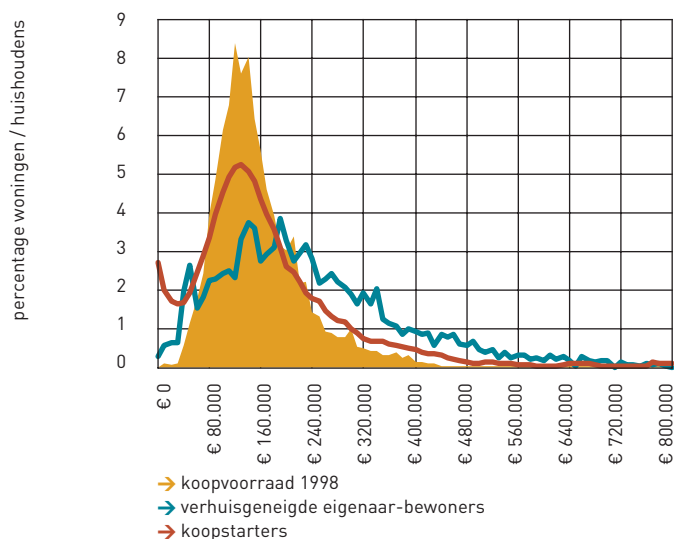
Dit komt nog sterker naar voren als de prijsopbouw van de

koopwoningvoorraad wordt vergeleken met de financiële mogelijkheden van de eigenaar-bewoners (figuur 4-13 en figuur 4-14). In 1998 sloten beide goed op elkaar aan. Door de inkomens- en vermogensgroei – mede door prijsstijgingen van de eigen woning – zijn ze in 2002 flink uit elkaar gaan lopen. Zo waren er in 1998 meer huishoudens die een woning van boven de € 220.000 konden betalen dan woningen van die prijs in de voorraad. Het gaat om 687.000 huishoudens meer. In 2002 zijn er voor woningen boven de € 330.000 maar liefst 2.035.000 potentiële gegadigden méér dan dat er woningen zijn. Het gaat hier om 57% van alle eigenaar bewoners van Nederland.

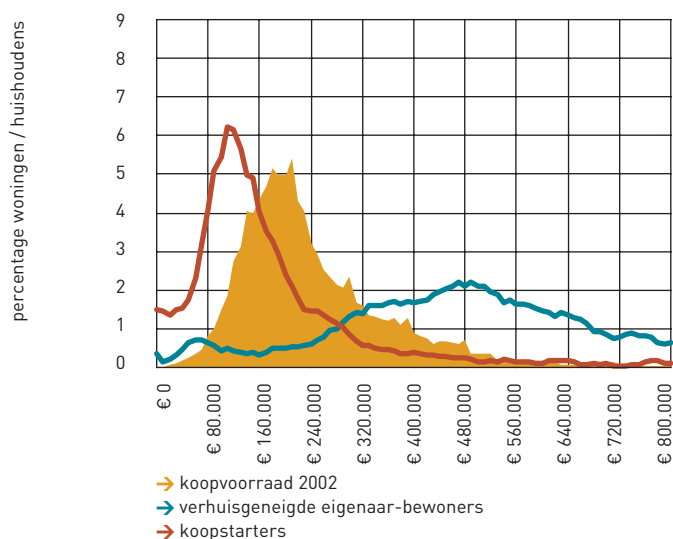
Bij het bepalen van de 'betaalbare koopsom' per huishouden zijn we er vanuit gegaan dat men bereid is de overwaarde van de huidige woning volledig te investeren in de nieuwe woning. In werkelijkheid zal lang niet iedereen hiertoe bereid zijn en zullen velen kiezen voor lagere woonlasten zodat er meer ruimte in de portemonnee ontstaat voor andere uitgaven. Toch kan op basis van de financiële mogelijkheden van eigenaar-bewoners worden gesteld dat er een flinke 'latente vraag' is in de duurdere segmenten. Dat de afzet van nieuwbouw in duur-



Figuur 4-15 De koopwoningvoorraad naar koopprijs en de in theorie betaalbare koopsom voor actief zoekende eigenaar bewoners en koopstarters in 1998



Figuur 4-16 De koopwoningvoorraad naar koopprijs en de in theorie betaalbare koopsom voor actief zoekende eigenaar bewoners en koopstarters in 2002



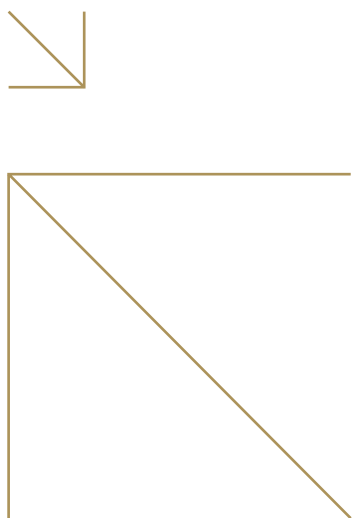
dere segmenten moeizaam verloopt, heeft dus niet zozeer te maken met de omvang van de groep die het **kan** betalen. Het gaat eerder om wat men op dit moment **wil** betalen. Deze wil wordt vooral bepaald door de kwaliteit die bij het prijskaartje hoort, maar ook door het vertrouwen van de consument in de economie.

Koopstarters

Ook de financiële mogelijkheden van de huishoudens die daadwerkelijk op zoek zijn naar een andere woning zijn flink toegenomen. Dit komt ook doordat de vraag in 2002 meer dan in 1998 afkomstig is uit de koopsector zelf. Het aantal koopstarters is immers flink in omvang afgenomen. Een absolute vergelijking tussen het aantal koopstarters en de koopwoningvoorraad levert weinig inzicht in de bereikbaarheid van de koopsector. De aantallen lopen hiervoor te veel uit elkaar: er zijn slechts 257.000 huishoudens die de stap van koop naar huur willen maken, terwijl de voorraad bestaat uit 3,6 miljoen woningen. Vandaar dat we hier kijken naar de verdeling van de door woningzoekenden draagbare koopsommen en de prijsopbouw van de woningvoorraad.

In figuur 4-15 is te zien dat de prijsverdeling in de voorraad in 1998 goed aansloot op de verdeling van de financiële mogelijkheden van koopstarters. In 2002 (zie figuur 4-16) is dit beeld veranderd. Door de prijsstijgingen in de koopwoningvoorraad overlappen de beide verdelingen elkaar nog slechts voor 64%, terwijl dit aandeel in 1998 nog 89% bedroeg. Binnen de groep koopstarters is hierbij een groot verschil tussen starters en huurders. Bij de huurders overlapt de verdeling in 2002 voor 74% en voor de starters slechts voor 50%. Starters hebben het dus nog moeilijker dan de huurders die willen doorstromen naar de koopsector.

Niet alleen het aantal huishoudens dat een start wil maken in de koopsector is dus verminderd, voor degenen die de stap wel willen maken is het ook nog eens lastiger geworden. Ze zijn in financiële zin relatief vaak aangewezen op de goedkope woningen en door de prijsstijgingen van de afgelopen jaren zijn deze in de voorraad steeds minder vaak te vinden. De prijzen van de koopwoningen zijn in de periode van 1998 tot 2002 sterk gestegen. De eigenaar-bewoners profiteren van deze prijsstijging en hebben hun vermogen zien toenemen. Voor hen



is de koopsector dan ook nog altijd – in financiële zin – goed bereikbaar. De bereikbaarheid voor koopstarters is daarentegen aanmerkelijk verslechterd. De inkomens – en hiermee de draagbare koopsommen – zijn toegenomen, maar hebben de stijging van de koopprijzen niet kunnen bijbenen. De reden waarom de koopstarters moeilijker terecht kunnen in de koopsector is vrij eenvoudig: een koopwoning kan nagenoeg niet meer worden gefinancierd zonder eigen vermogen. En waar mensen die reeds in de koopsector zijn gehuisvest daarvoor de overwaarde van hun woning in kunnen zetten, geldt dat niet voor de koopstarters.

4.6 Conclusie

Er zijn in dit hoofdstuk diverse achtergronden geschetst die kunnen helpen bij het begrijpen van de veranderingen die zich in vier jaar tijd – tussen 1998 en 2002 – hebben voltrokken op de woningmarkt.

Economische recessie

Allereerst de economische situatie. De verslechtering van de economie, gecombineerd met de grote prijsstijgingen van koopwoningen in het recente verleden, maken het niet alleen minder aantrekkelijk om in te stromen in de koopsector, de koopwoningen zijn qua prijs veel slechter bereikbaar geworden voor huishoudens die niet reeds een woning bezitten. De lage rentestand biedt onvoldoende stimulans om dit te compenseren.

Nieuwbouw

De economische situatie draagt er ook toe bij dat de nieuwbouwproductie achter blijft bij de verwachtingen. Door recente prijsontwikkelingen is de positie van de nieuwbouw ten opzichte van de voorraad minder gunstig geworden. Hierdoor verloopt de afzet van nieuwbouw steeds moeilijker en worden ontwikkelaars terughoudender. Doordat de nieuwbouw vrijwel uitsluitend een zaak van de markt is geworden, is het ook begrijpelijk dat de nieuwbouw de ontwikkelingen in de markt volgt: meer productie als er meer vraag is en minder als de vraag afneemt.

Verkoop huurwoningen

De voorraad is ook door de verkoop van – vooral – eengezins huurwoningen gewijzigd. Deze verkoop heeft er waarschijnlijk toe bijgedragen dat een deel van de mensen dat anders zou zijn

verhuisd naar een koopwoning nu in de eigen woning is blijven wonen. In ieder geval heeft dit tot gevolg gehad dat het segment van eengezins huurwoningen is gekrompen. Deze afname heeft tezamen met de geringe doorstroming ervoor gezorgd dat er nog maar zelden een eengezins huurwoning beschikbaar komt. Dit terwijl er juist velen naar dit type op zoek zijn.

Demografie

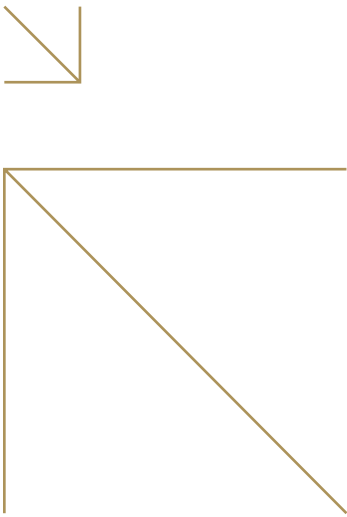
De demografische ontwikkelingen – in combinatie met het streven om ouderen langer zelfstandig te laten wonen – verklaren dat er minder woningen zijn vrij gekomen. Er is echter geen demografische grond voor de toename van het aantal starters op de woningmarkt. Dit moet geheel zijn veroorzaakt doordat starters steeds moeilijker een woning kunnen vinden waardoor er als het ware een stuwmeer ontstaat. Starters komen zelden terecht in een nieuwbouwwoning, maar zijn traditioneel aangewezen op de bestaande (huur)voorraad. Zij zijn hiermee voor hun kansen op de woningmarkt in hoofdzaak afhankelijk van de doorstroming van reeds wonende huishoudens. Die doorstroming is echter – zoals al aangegeven – sterk verminderd.

Bereikbaarheid koopsector

Huishoudens die nog geen koopwoning bewonen, zijn gedwongen door de situatie op de koopmarkt hun aspiraties op een laag pitje te zetten. Terwijl men vier jaar geleden zelfs nog overwoog te starten in een vrijstaand huis of een twee-onder-een-kapwoning, kiest men nu steeds vaker voor een eengezins rijtjeswoning in de huursector. Door de prijsstijgingen in de jaren 1998-1999 is de koopsector voor veel huurders en starters onbereikbaar geworden. Ook onder de eigenaar-bewoners is het aspiratieniveau gezakt en richt een kleiner deel van de vraag zich op duurdere vrijstaande en twee-onder-een-kapwoningen. Deze vraagverschuiving heeft niet te maken met beperkte financiële mogelijkheden, maar vooral met een voorzichtigheid die is ingegeven door de minder gunstige economische situatie.

Vraaghuur onder de 'wenshuur'

Terwijl de prijzen in de koopsector omhoog schoten, is de huursector niet structureel duurder geworden dan vier jaar geleden. Vergeleken met de inkomensontwikkelingen zijn huurwoningen zelfs wat goedkoper geworden. De gevraagde huurprijs in de huursector ligt dan ook onder de 'wenshuur' die woningzoekenden



den bereid zijn te betalen. Alleen voor nieuwe huurwoningen ligt de vraaghuur nog wel eens boven de 'wenshuur'. De feitelijke beschikbaarheid van huurwoningen is sterk teruggelopen doordat de doorstroming naar de koopsector stagneert.

Gescheiden markten

Het beeld dat zich opdringt is dat van een woningmarkt waarin de segmenten koop en huur steeds meer gescheiden markten zijn gaan vormen. In de koopsector zijn de prijzen zo hoog, dat het haast onmogelijk is een koopwoning puur op inkomen te financieren. Enig vermogen is essentieel. Eigenaar-bewoners hebben vaak vermogen in de vorm van een overwaarde op de woning. Daardoor blijft de dynamiek in de koopsector redelijk op peil. Voor huurders geldt dit echter niet. Daardoor kunnen weinigen nog de stap van huur naar koop maken. De stagnatie van de doorstroming van de huur- naar de koopsector werkt door in de doorstroming binnen de huursector waardoor vervolgens ook de starters moeilijk aan bod komen. Het gevolg is een oplopend urgent woningtekort.

Het oplopend urgent tekort

In het voorgaande is al aangegeven dat de toename van het tekort deels een definitiekwestie is. Van de totale toename van 81.000 is naar schatting 25.000 aan deze definitiekwestie te wijten. Na correctie resteert nog altijd een toename van 56.000 woningen.

Voor deze toename is vrijwel geen demografisch grondslag. Jongeren verlaten dan wel op iets jongere leeftijd het ouderlijk huis, maar de groei van het aantal jongeren is afgenomen. Voor ouderen geldt dat zij weliswaar langer zelfstandig blijven wonen, maar de groei van het aantal ouderen is afgenomen en het aantal sterfgevallen is toegenomen. Per saldo zijn al deze invloeden vrijwel tegen elkaar weg te strepen. Dit geldt niet voor de buitenlandse migratie. Helaas is het niet mogelijk hier een concreet aantal aan te koppelen.

Veruit de belangrijkste reden is echter de afgenomen nieuwbouwproductie. Het is weliswaar niet zo dat starters de nieuwbouw rechtstreeks betrekken, maar nieuwbouw is de 'motor van de doorstroming' waardoor uiteindelijk ook starters profiteren.

5. Naar beleid ...

5.1 De puzzel ineen

In het vorige hoofdstuk zijn de nodige verklaringen gegeven voor de gesignaleerde ontwikkelingen in de woningmarkt. Het aardige is dat deze ontwikkelingen eigenlijk allemaal met elkaar samenhangen. Een en ander blijkt als we de belangrijkste oorzaken voor het oplopend statistisch tekort en de afnemende dynamiek nog eens op een rijtje zetten.

Er wordt te weinig nieuw gebouwd

De nieuwbouwproductie is sterk gedaald. Hierdoor is ten eerste de doorstroming sterk afgenomen, nieuwbouw vormt immers vaak de start van een verhuisketen. Ten tweede is het statistisch woningtekort opgelopen doordat er zich wel voortdurend nieuwe huishoudens aandienden. De afnemende productieaantallen zijn verklaarbaar door een grote nadruk op de marktsector. Hierdoor is de productie vrijwel volledig afhankelijk geworden van de marktomstandigheden. Projectontwikkelaars zijn voorzichtig met het nemen van risico's, zeker daar de winstmarges onder druk zijn komen te staan door de sterke stijging van grond- en bouwkosten. Door deze kostenstijging in de nieuwbouw is de concurrentiepositie ten opzichte van de bestaande voorraad minder gunstig dan voorheen. In de koopsector zijn ook in de bestaande voorraad de prijzen sterk gestegen, maar in de huursector is dit niet het geval. Hierdoor is het vooral in de huursector lastig met nieuwbouw een concurrerende prijs-kwaliteitverhouding te bieden.

Een afnemend consumentenvertrouwen

Door de verslechterde economische vooruitzichten is het consumentenvertrouwen afgenomen en hiermee de bereidheid tot grote investeringen. Ook op het gebied van wonen. De in 1998 nog dominante kwaliteitsvraag is hierdoor sterk in omvang afgenomen. Met name in de hoogste prijsklassen neemt de actieve vraag af. Dit terwijl er, zeker in de koopsector, nog voldoende potentiële vraag – mensen die het kunnen betalen – aanwezig is.

Onbereikbaarheid koopsector

In 2002 waren de grootste prijsstijgingen in de koopsector al verleden tijd. Vooral in de jaren 1998 en 1999 zijn deze zo groot geweest, dat het prijspeil over de WBO-periode 1998-2002 flink is gestegen. In 2002 is hierdoor een situatie ontstaan dat kopen voor veel starters en huurders in financiële zin niet meer

mogelijk is. De beperkte doorstroming naar de koopsector is echter niet alleen een zaak van 'niet kunnen'. Zij die wél kunnen kopen zullen zich wel twee keer bedenken: doordat de huurprijsontwikkeling is achtergebleven bij de koopprijs- en inkomensontwikkeling is de prijs-kwaliteitverhouding van de huursector ten opzichte van de koopsector sterk verbeterd. Zowel de mogelijkheden als de wil om door te stromen naar de koopsector ontbreken.

Concurrentie in de huur

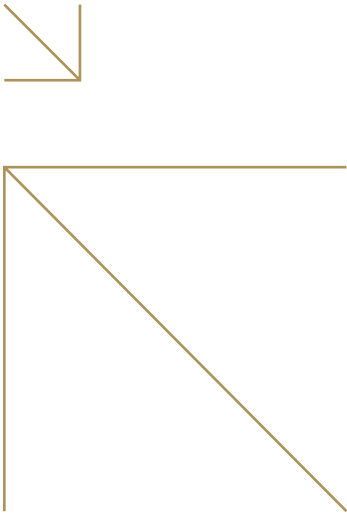
De beperkte doorstroming van huur naar koop zorgt voor een afname van het beschikbare aanbod in de huursector. Hier komt nog eens bij dat als gevolg van verkoop en herstructurering het totaal aantal huurwoningen is afgenomen. Het gevolg is dat de vraagdruk in de huursector over de gehele breedte is toegenomen. Vooral de eengezins huurwoning is een 'schaars goed' geworden: de vraag richt zich steeds vaker op dit type, terwijl de doorstroming stagneert en juist deze woningen vaak worden verkocht.

Stuwmeer aan starters

De lage nieuwbouwproductie en de beperkte doorstroming hebben geleid tot een lager beschikbaar aanbod voor starters. Het langer zelfstandig blijven wonen van ouderen en het – gedurende de periode 1998-2002 – oplopend migratiesaldo versterken deze trend. Hierdoor is het aantal starters dat jaarlijks een woning kon bemachtigen gedaald en is er gedurende de periode als het ware een stuwmeer aan starters ontstaan. De groei van dit stuwmeer komt tot uiting in een stijgend statistisch woningtekort.

Geen eenvoudige oplossingen

Bovenstaande opsomming is niet uitputtend, maar geeft wel in grote lijnen de belangrijkste mechanismen weer. De verschillende mechanismen hangen allen met elkaar samen, waardoor een helder overzicht ontstaat van wat er speelt op de woningmarkt. Beleidsmakers op verschillende niveau's staan nu voor de taak - waar mogelijk en wenselijk - in te grijpen. Een lastige opgave, zeker daar de sturingsmogelijkheden beperkt zijn. Die afwegingen worden niet in dit rapport gemaakt. Wel zal worden aangestipt welke betekenis aan de cijfers uit het WBO moet worden toegekend.



5.2 Zorgvuldig afwegen

In het woonbeleid blijft een hoogwaardige woonkwaliteit het centrale streven, zeker voor de lange termijn. In 1998 had men de wind mee bij het nader vormgeven van dit streven. Anno 2002 is eerder het omgekeerde het geval. De actuele problemen – de beperkte doorstroming, de lastige positie van starters, de teruglopende nieuwbouwproductie – vragen om een antwoord. Maatregelen als het bouwen van starterswoningen en het bouwen van meer woningen in het middensegment (woningen die relatief eenvoudig worden afgezet) liggen hierbij voor de hand. Dergelijke oplossingen voor actuele problemen zijn echter vaak strijdig aan het lange termijnstreven naar kwaliteit. Andersom kunnen meer structurele oplossingen voor bijvoorbeeld het dichten van de kloof tussen koop en huur juist de actuele problemen vergroten. Dit is het spanningsveld waarin de beleidsmakers anno 2003 moeten opereren: continu moet zorgvuldig het kortetermijnbelang tegen het langetermijnbelang worden afgewogen.



Begrippenlijst

Actief woningzoekenden

Dit zijn woningzoekenden die aangegeven hebben te willen verhuizen en hiertoe reeds een actie hebben ondernomen. Hierbij kan gedacht worden aan het inschrijven bij een woningbouwvereniging of het inschakelen van een makelaar.

BAR (Bewoonde Andere Ruimte)

Een woonverblijf dat niet aan de woningdefinitie (zie woning) voldoet zoals: woonruimte in een studentenhuis, woonruimte in een hotel, pension of kamerverhuurpand, een woonschip, woonwagen, caravan, zomerhuis, woonkeet, barak en dergelijke.

Basishuur (zie woonlastenschema)

De basishuur wordt gehanteerd bij het vaststellen van de hoogte van de individuele huursubsidie. Deze huur is gelijk aan de bruto huur verminderd met de eventueel in dat bedrag opgenomen kosten voor water, verwarming, garage en andere diensten voor privé-gebruik. Subsidiabele servicekosten worden niet in mindering gebracht.

Bruto woonuitgaven eigenaar-bewoners (zie woonlastenschema)

Dit is de som van de bruto hypotheekuitgaven en bijkomende vaste uitgaven (opstalverzekering, OZB-eigenarendeel en erfpacht) minus een eventuele rijksbijdrage in de vorm van een premie.

Doorstromer

Een doorstromer is een huishouden dat binnen Nederland verhuist. Voor en na de verhuizing is het huishouden de hoofdbewoner van een woning.

Dure scheefheid

Dit betreft huishoudens behorend tot de aandachtsgroep, gehuisvest in een dure huurwoning.

Eigendomssector

De volgende onderscheidingen zijn aangebracht:

- eigen (koop-) woning;
- huurwoning.

Fiscaal effect eigen woning (zie woonlastenschema)

Het saldo van rente-aftrek in verband met de hypotheek, het te betalen huurwaardeforfait en een eventuele bijdrage eigenwoningbezit.

Goedkope scheefheid

Dit betreft huishoudens niet behorend tot de aandachtsgroep, maar wel gehuisvest in een goedkope huurwoning.

Hoofd van een huishouden

Hij of zij die huurder of eigenaar van het woonverblijf is.

Huishouden

Elk eenpersoonshuishouden en tevens elke groep van twee of meer personen die in huiselijk verband samenleven.

Huursubsidie (HS) (zie woonlastenschema)

Rijkssubsidie die wordt verstrekt aan huurders, die in verhouding tot hun inkomen, te duur (moeten) wonen.

Huurwaardeforfait

Het bedrag dat bewoners van een eigen woning als inkomen moeten bijtellen voor de inkomstenbelasting.

Kale huur (zie woonlastenschema)

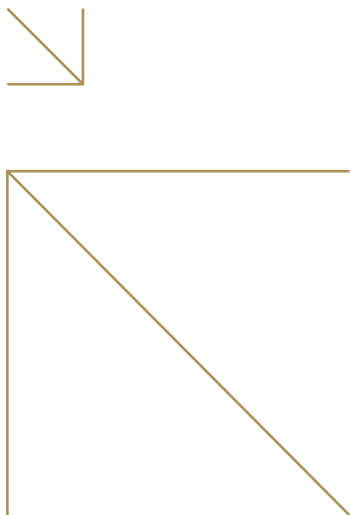
De kale huur is de prijs die verschuldigd is voor het enkele gebruik van woonruimte. Dit komt neer op de basishuur verminderd met alle overige kosten (kosten huismeester, onderhoud tuin, schoonhouden en verlichting gemeenschappelijke ruimte etc.).

Kamer

Alle vertrekken in een woning behalve de keuken, toilet, badkamer, open zolder, hal en gang.

Koopstarter

Een huurder of een starter die naar een koopwoning wil verhuizen (of is verhuist).



Kwalitatief woningtekort

In dit onderzoek is het kwalitatief tekort berekend door te kijken naar de actief woningzoekenden. Het tekort betreft het vrijkomend aanbod (van de actieve doorstromers en woningverlaters) in een bepaald segment verminderd met het aantal huishoudens dat actief naar een woning in dit segment op zoek is.

Meergezinswoning

Een deel van een gebouw met meerdere woningen, zoals een flatwoning, etage-, boven- of benedenwoning, portiekwoning of maisonnette.

Modaal inkomen

Inkomen van een modale werknemer. Een modale werknemer is een werknemer met twee kinderen beneden de 12 jaar en een looninkomen dat juist beneden de premie-inkomensgrens van de verplichte ziekteverzekering ligt.

In 2002 lag de (bruto) inkomensgrens voor het modale inkomen op 28.000 euro. Voor 1,5 x modaal op 42.000 en voor 2 x modaal op 56.000 euro.

Netto huur (zie woonlastenschema)

De netto huur is de basishuur minus individuele huursubsidie.

Netto huurquote (zie woonlastenschema)

De netto huur uitgedrukt in een percentage van het netto huishoudinkomen.

Netto huishoudinkomen (zie woonlastenschema)

Het Ministerie van VROM hanteert vanaf de Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig het begrip netto besteedbaar inkomen. Het inkomen is opgebouwd uit inkomen uit arbeid, winst uit onderneming en inkomen uit uitkeringen en sociale verzekeringen (denk hierbij aan pensioen, lijfrente, alimentatie c.q. bijstandsverhaal).

Als inkomen wordt voorts meegeteld: de kinderbijslag, het spaarloon, de vakantietoelage, de ziekteverzekering (van werknemer en werkgever), de tegemoetkoming van de werkgever in de ziektekosten, gratificaties, vaste winstdeling en tantièmes.

In vergelijking met andere inkomensdefinities is bijzonder dat inkomsten en uitgaven in verband met het wonen niet meegeteld worden. Het inkomen is dus exclusief betaalde hypotheekrente en daaraan gekoppeld belastingvoordeel, huur-

waardeforfeit en ontvangen huursubsidie.

Andere van het belastingformulier bekende inkomensbestanddelen blijven ook buiten beschouwing, zoals het privé gebruik van de auto van de werkgever, het vermogen, ontvangen rente, ontvangen dividenden en de inkomsten uit verhuurd onroerend goed.

Het WBO geeft het inkomen van het hoofd van het huishouden en diens partner, niet dat van de andere leden van het huishouden.

Netto koopquote (zie woonlastenschema)

De netto hypotheeklasten van eigenaar-bewoners uitgedrukt in een percentage van het netto huishoudinkomen. Het fiscaal voordeel, het huurwaardeforfeit en een eventuele kooppremie zijn verwerkt. Met in de woning geïnvesteerd vermogen wordt geen rekening gehouden.

Netto woonquote (zie woonlastenschema)

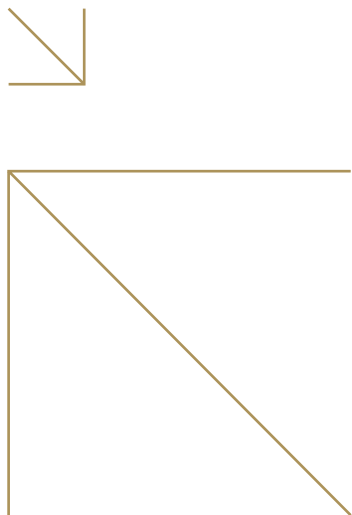
De netto woonuitgaven (inclusief OPL-heffingen en uitgaven aan nutsbedrijven) uitgedrukt in een percentage van het netto huishoudinkomen.

Netto woonuitgaven (zie woonlastenschema)

De woonuitgaven van huurders en eigenaar-bewoners zijn als volgt berekend. Bij huurders van een woning is de basishuur verminderd met eventuele huursubsidie en gedeeld door het netto jaarinkomen van het huishouden.

Bij eigenaar-bewoners zijn bij de berekening van de woonuitgaven de volgende posten betrokken: (+) de bruto hypotheeklasten (rente, aflossing, levensverzekering), (+) erfpacht, (+) opstalverzekering, (+) het eigenaarsgedeelte onroerendgoedbelasting, (-) de rijksbijdrage eigen woningbezit en (+/-) effecten in de sfeer van de inkomstenbelasting en premieheffing volksverzekering ten gevolge van rente-aftrek, erfpacht, huurwaardeforfeit en rijksbijdrage eigen woningbezit. Het saldo van deze posten is vervolgens gedeeld door het netto jaarinkomen van het huishouden en uitgedrukt in procenten. Er is geen rekening gehouden met onderhoudskosten.

De gemiddelde netto woonuitgaven in de tabellen hebben betrekking op het gemiddelde van de woonuitgavenverdeling (in tegenstelling tot het quotiënt van de gemiddelde huur respectievelijk woonuitgaven van eigenaar-bewoners en gemiddelde inkomsten).



Niet-gezinshuishouden

Een meerpersoonshuishouden dat geen gezin vormt (bijvoorbeeld samenwonende vrienden of vriendinnen, broers of zusters, weduwnaar met kleinkind etc.).

Ouderenwoning

Een zelfstandige woning bestemd of geschikt gemaakt voor ouderen. Voorbeelden zijn een bejaardenwoning (aangepast voor ouderen), een aanleunwoning (nabij een verzorgings-tehuis), een serviceflat (met dienstverlening) of een woonzorg-complex (met zorgverlening).

Een woning die zonder traplopen van buiten bereikbaar is en waarin de primaire vertrekken (woonkamer, keuken, douche/bad, toilet en minstens één slaapkamer) gelijkvloers liggen, wordt aangeduid als een volledig toegankelijke woning voor ouderen.

OZB

Onroerend Zaak Belasting wordt door de gemeente op basis van de WOZ-waarde van de woning vastgesteld. De OZB wordt betaald door de eigenaar en de gebruiker.

Particuliere verhuurders

Dit zijn institutionele beleggers en particuliere personen die woningen op commerciële basis verhuren of laten verhuren. Zie ook commerciële verhuurders en institutionele beleggers.

Potentiële doorstromer

Een doorstromer die aangeeft binnen twee jaar te willen verhuizen.

Potentiële starter

Een starter die aangeeft binnen twee jaar te willen verhuizen.

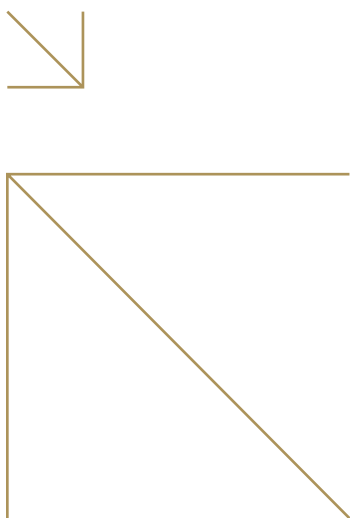
Prijsklassen (huur/koop)

In de WBO's 1990, 1994, 1998 en 2002 zijn de prijsklassen gehanteerd, zoals die zijn geformuleerd in de Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig. Jaarlijks worden de grenzen aangepast aan de gemiddelde huurstijging.

	WBO 1990	WBO 1994	WBO 1998	WBO2002
goedkope huur	t/m 222,-	t/m 268,-	t/m 318,-	t/m 358,-
middeldure huur	t/m 295,-	t/m 358,-	t/m 426,-	t/m 478,-
dure huur	vanaf 296,-	vanaf 359,-	vanaf 427,-	vanaf 479,-
goedkope koop	tot 54.450,-	tot 65.800,-	tot 95.290,-	tot 150.200,-
middeldure koop	tot 72.600,-	tot 88.500,-	tot 136.130,-	tot 214.500,-
dure koop	vanaf 72.600,-	vanaf 88.500,-	vanaf 136.130,-	vanaf 214.500,-

De HS-regeling hanteert echter een andere indeling voor de huren. Voor het WBO 1998 en WBO 2002 zijn de grenzen conform de HS-regeling als volgt:

	WBO 1998	WBO 2002
Huur t/m kwaliteitskorting	t/m 261,-	t/m 299,-
Huur t/m aftoppingsgrens (voor 1 en 2 personen)	t/m 373,-	t/m 427,-
Huur t/m aftoppingsgrens (voor meer dan 2 personen)	t/m 400,-	t/m 458,-
Huur t/m liberalisatiegrens	t/m 492,-	t/m 542,-



Scheefheid

Zie dure en goedkope scheefheid.

Slaagkans

De slaagkans legt een relatie tussen het aantal woningzoekenden op dit moment en het aantal geslaagde woningzoekenden gedurende twee jaar. Hij wordt berekend door het door het betrokken aanbod te delen door het aantal nog niet verhuisde woningzoekenden. Het is hierbij mogelijk selecties te maken van woningzoekenden en/of woningen met bepaalde kenmerken.

Sociale verhuurders

Dit zijn woningcorporaties en gemeentelijke woningbedrijven.

Starter

Een huishouden dat na verhuizing hoofdbewoner van een woning is en

- of nieuw gevormd is (huwelijk, samenwonen, scheiding, zelfstandig wonen),
- of geïmmigreerd is,
- of de vorige woning niet leeg achterlaat.

Statistisch woningtekort

Het statistisch woningtekort is het vrijkomende aanbod (van urgente doorstromers en woningverlaters) verminderd met de urgente vraag (van doorstromers en starters).

Totale woonuitgaven (zie woonlastenschema)

De som van de vaste woonuitgaven en de bijkomende woonuitgaven.

Urgente doorstromer

Een doorstromer die binnen twee jaar wil verhuizen. De urgente doorstromer voldoet aan de volgende criteria: voldoende actief, een half jaar of langer zoekend, binnen één jaar een woning accepteren.

Urgente starter

Een starter die binnen twee jaar wil verhuizen. De urgente starter voldoet aan de volgende criteria: voldoende actief en bereid binnen één jaar een woning accepteren.

Urgente woningverlaters

Huishoudens die binnen twee jaar uit hun woning willen verhuizen naar een situatie waarin ze niet meer zelfstandig wonen (bijvoorbeeld naar een bejaarden- of verzorgingstehuis).

Verkoopwaarde

Het door de respondent geschatte bedrag dat de woning bij verkoop in onbewoonde staat zou opbrengen.

Verhuisgeneigdheid

Men is verhuisgeneigd als men de vraag "Wilt u binnen twee jaar gaan verhuizen?", met "ja" beantwoord heeft.

Vraagdruk

De vraagdruk is een manier om de krapte op de markt uit te drukken. Hij wordt berekend door de vraag, gericht op een bepaald segment, te delen door het beschikbare aanbod in het zelfde segment. Een vraagdruk van 1,5 betekent dat er tegenover elke 100 aangeboden woningen 150 vragers staan.

Woning

Een gebouw of deel van een gebouw dat volgens de bouw of verbouw blijvend is bestemd voor permanente bewoning. Bovendien is onder andere vereist dat bij de bouw of verbouw aan de op dat moment bestaande bouwtechnische voorschriften voor woningen is voldaan.

Woningbehoefte

Het gaat hier om de totale behoefte aan woningen in Nederland. Voor de niet verhuisgeneigde huishoudens wordt hierbij gerekend met de huidige woonsituatie, voor de verhuisgeneigde huishoudens met de gewenste woonsituatie.

Woningbouwcorporaties

Privaatrechtelijke instellingen (stichtingen of verenigingen) die zich ten doel stellen uitsluitend op het gebied van de volkshuisvesting werkzaam te zijn en als zodanig door de Kroon zijn toegelaten (toegelaten instellingen).

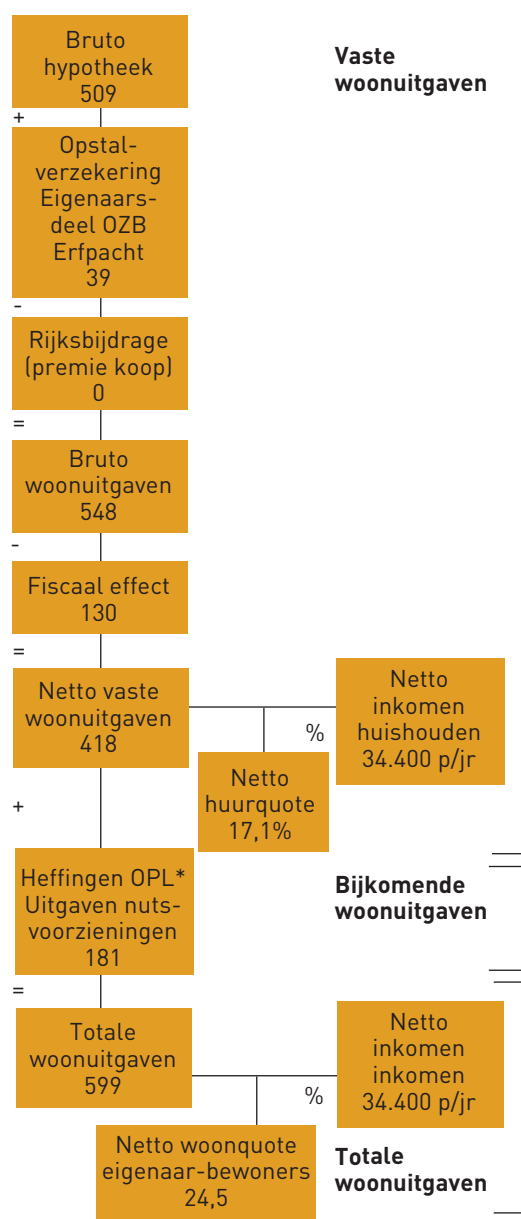
Woonlastenschema

Zie pagina 56.

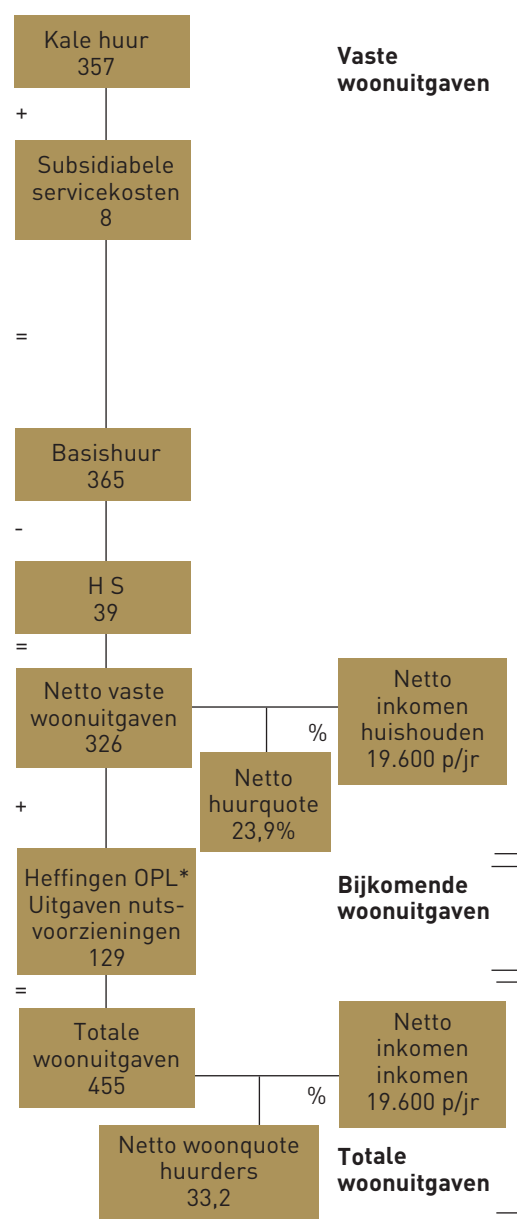
Woonlastenschema 2002

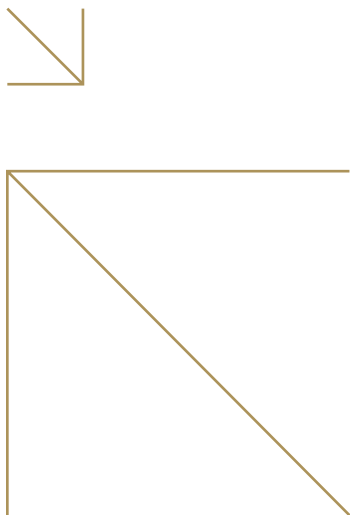
(gemiddelde bedragen in euro's per maand)

Woonuitgaven koopsector per maand



Woonuitgaven huursector per maand





Wooneenheid (zelfstandig en onzelfstandig)

In het WBO wordt van een wooneenheid gesproken indien meer dan drie huishoudens op een adres wonen.

Een zelfstandige wooneenheid is een afzonderlijke woonruimte, die niet voldoet aan de woningdefinitie, omdat de toegang uitkomt op gang/overloop of portaal. Een zelfstandige wooneenheid heeft wel een eigen keuken en toilet.

Een onzelfstandige wooneenheid heeft in afwijking van hiervoor geen eigen keuken en toilet. Voorbeelden: deel van een woning, kamerverhuurpand, hotel/pension, verpleeg/studentenhuis.

HAT-eenheden, die gebouwd zijn in het kader van de subsidie-regeling voor de huisvesting van één- en tweepersoons-huishoudens, voldoen aan de woningdefinitie en zijn dus geen wooneenheid.

Woonmilieu: de typologie

Er zijn in Nederland ongeveer 4000 4-cijferige postcodewijken. Ongeveer de helft daarvan bevindt zich in stedelijk gebied. Om de kennis omtrent wijken en de ontwikkeling daarin te ordenen is een typologie opgesteld. De typologie is gebaseerd op een aantal dimensies, te weten: a) dichtheid, b) bereikbaarheid, c) functiemenging, d) kwaliteit bebouwing.

De woonmilieutypologie is gemaakt op basis van objectieve gegevens (en dus niet op basis van subjectieve antwoorden van respondenten). De 5 onderscheiden woonmilieus zijn:

Centrum-stedelijk

omschrijving: (historische) binnensteden, City/nieuwe stedelijke centra, centra van nieuwe steden

essentie: centrale ligging, relatief hoge woondichtheid, functiemenging

voorbeelden: Nieuwmarkt Amsterdam, Kop van Zuid Rotterdam, Almere Centrum

Buiten-centrum

omschrijving: rond het centrum gelegen compact en monofunctioneel woonmilieu. Vooroorlogse etage, vooroorlogse grondgebonden, vooroorlogse herenhuizen, vooroorlogse tuindorpen, naoorlogse etage, naoorlogse grondgebonden

essentie: de stadswijk

voorbeelden: Berlagebuurt Amsterdam, Wittevrouwesingel Utrecht, Statenkwartier Den Haag, Betondorp Amsterdam, Tongelre Eindhoven

Groen-stedelijk

omschrijving: monofunctioneel woonmilieu dat ruim en groen van opzet is in grotere gemeenten. De uitbreiding aan de stad, groeikernen en actuele uitleg vallen hieronder.

essentie: huis met een tuin

voorbeelden: Rijnsweert Utrecht, Nieuwegein, Prinsenland Rotterdam

Centrum dorps

omschrijving: historische kernen, nieuwe kernen.

essentie: multifunctionele centra in kleinere kernen.

voorbeelden: Muiden, Houten-Rond

Landelijk wonen

omschrijving: lage bebouwingsdichtheid in een overwegend groengebied met weinig voorzieningen. Villa wijken, wonen in het landschap, landgoederen

essentie: Villa Verde

voorbeelden: Loosdrechtse plassen, Amsteldijk

WOZ

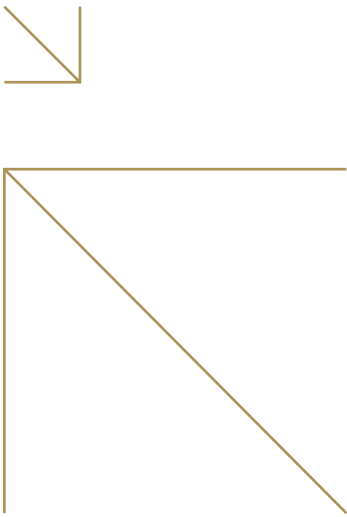
Wet Waardering Onroerende Zaken. De WOZ-waarde wordt gebruikt voor de gemeentelijke OZB-aanslag, voor de omslagheffing van de waterschappen, voor de inkomstenbelasting (huurwaardeforfait) en voor de vermogensbelasting.

Eindnoten

- I Hieronder verstaan we zowel de mensen die 'absoluut niet' willen verhuizen als de mensen die slechts passief verhuisgeneigd zijn.
- II Deze wordt berekend op basis van de verhouding tussen het aantal huishoudens (van een bepaald type) dat een woning zoekt (in een bepaald segment) en het aantal woningen in hetzelfde segment dat gedurende een bepaalde periode is betrokken door deze huishoudens. Het is hiermee vooral een theoretisch begrip. Het is immers niet zeker dat de woningen die door de ene groep huishoudens zijn betrokken, ook van die kwaliteit en samenstelling zijn zoals gewenst door de andere groep.
- III Dit zijn groepen huishoudens met eenzelfde geboortjaar.
- IV In nevenstaande tabel staan per cohort de geboortejaren weergegeven tezamen met de gemiddelde leeftijd in 1994, 1998 en 2002.
- V Een periode van economische neergang is hier gedefinieerd als een periode waarin gedurende minimaal vier jaar de groei van het BBP afneemt, onderbroken door maximaal een jaar waarin het BBP toeneemt.
- VI Hierbij moet wel worden opgemerkt dat die inflatie inmiddels – na het WBO 2002 sterk is afgenomen en dat bijvoorbeeld de werkloosheid sterk is gestegen. De effecten van deze voor de koopbereidheid ongunstige ontwikkelingen kunnen echter nog niet in het WBO 2002 tot uiting zijn gekomen.
- VII De andere motor van de doorstroming vormen huishoudensopheffingen door sterfte, overgangen naar verzorgings- en verpleeghuizen en emigratie.
- VIII Onder de sociale sector wordt alle gesubsidieerde nieuwbouw verstaan (tot 1995) alsmede alle nieuwbouw waarvan Rijk, gemeenten of woningcorporaties opdrachtgever zijn (vanaf 1995). Alle overige productie wordt beschouwd als marktsector.
- IX Vooral de recente toename in 2002 ten opzichte van 2001 is opmerkelijk. Dit betreft overigens wel een voorlopig cijfer.

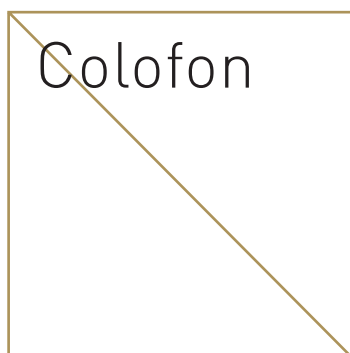
	cohort	geboortejaren			gem. leeftijd in:			
		1979	1980	1981	1994	1998	2002	
1	1979	1979	1980	1981	1982	14	18	22
2	1975	1975	1976	1977	1978	18	22	26
3	1971	1971	1972	1973	1974	22	26	30
4	1967	1967	1968	1969	1970	26	30	34
5	1963	1963	1964	1965	1966	30	34	38
6	1959	1959	1960	1961	1962	34	38	42
7	1955	1955	1956	1957	1958	38	42	46
8	1951	1951	1952	1953	1954	42	46	50
9	1947	1947	1948	1949	1950	46	50	54
10	1943	1943	1944	1945	1946	50	54	58
11	1939	1939	1940	1941	1942	54	58	62
12	1935	1935	1936	1937	1938	58	62	66
13	1931	1931	1932	1933	1934	62	66	70
14	1927	1927	1928	1929	1930	66	70	74
15	1923	1923	1924	1925	1926	70	74	78
16	1919	1919	1920	1921	1922	74	78	82
17	1915	1915	1916	1917	1918	78	82	86
18	1911	1911	1912	1913	1914	82	86	90
19	1907	1907	1908	1909	1910	86	90	94
20	1903	1903	1904	1905	1906	90	94	98
21	1899	1899	1900	1901	1902	94	98	102

- X Bij deze analyses zijn de volgende uitgangspunten gehanteerd: Het minimum aantal cases dat ook zoek was naar het betreffende type is op 90 gesteld, zowel in de huur- als in de koopsector. Doordat er slechts 36 huishoudens hebben aangegeven de vrijstaande woning in het huursegment zochten is de gewenste huurprijs hiervan niet weergegeven. Voor wat betreft het aanbod waren uiteraard veel meer cases beschikbaar. Zowel voor de vraag als voor het aanbod is gekeken of de spreiding van de cases over de regio's verschilde tussen 1998 en 2002. Dit bleek slechts in zeer beperkte mate het geval te zijn en niet van wezenlijke invloed op de uitkomsten.
- XI Omwille van presentatiedoelinden staan in de grafieken figuur 4-11 en figuur 4-16 lijnen aangegeven. Deze lijn moet worden gezien als een verbindingslijn van de toppen van kolommen: in de huursector per huurklasse van € 20,- en in de koopsector per prijsklasse van € 10.000,-.
- XII We gaan bij de bepaling van het leenvermogen uit van gangbare door hypotheekverstrekkers gehanteerde



verhoudingsgetallen tussen inkomens en te verstrekken hypotheek. De banken houden onder meer rekening met de huidige mogelijkheden van de hypotheekrenteaf trek. Hogere inkomens kunnen daardoor niet alleen absoluut maar ook relatief (ten opzichte van het inkomen) meer lenen dan lagere inkomens. Voor het hoogste inkomenssegment (vanaf € 60.000) gaan we uit van een maximale hypotheek die een factor 5,4 is van het bruto jaarinkomen. Voor het laagste inkomenssegment (de eerste schijf) is de grondslag 3,8 keer het bruto jaarinkomen. Voor twee-verdieners wordt in de regel een voorzigtiger grondslag gehanteerd. In de regel wordt uitgegaan van dezelfde grondslag als voor het eerste inkomen tot maximaal 4,7 keer het tweede bruto jaarinkomen. Het eigen vermogen heeft een effectieve waarde voor de nieuw af te sluiten hypotheek van 150% (€ 50.000 eigen vermogen levert een meerwaarde voor de af te sluiten hypotheek op van € 75.000). Omdat de rentestand redelijk vergelijkbaar is, hanteren we eenzelfde rekensystematiek voor 1998 en 2002.

Belangrijk verschil is dat in het WBO 1998 geen gegevens over het vermogen – anders dan de overwaarde van de eigen woning – bekend zijn. Tevens waren hypotheekverstrekkers in 1998 geneigd minder voorzigtige grondslagen te hanteren. Er mag dan ook worden verondersteld dat de maximale hypotheek in 1998 eerder een onderschatting dan een overschatting van de destijds werkelijk te realiseren hypotheek waren. Verkoopprijzen van woningen zijn voorts in het WBO 1998 geregistreerd tot een maximale prijs van f 1.000.000. Dit beïnvloedt zowel de verdeling van verkoopprijzen als van het vermogen.



Colofon

Bestelgegevens

Deze publicatie is te bestellen en te downloaden via www.vrom.nl of via de Postbus 51 Infolijn, telefoon 0800-8051 (gratis) onder vermelding van VROM 3220.

Datum publicatie:

november 2003

Het Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer en de daaronder ressorterende afdelingen, diensten en personen, aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid uit welke hoofde dan ook voor het gebruik van de in deze publicatie vermelde onderzoeksresultaten en het toepassen van de daarin beschreven gegevens, methodieken en constructies. Een ieder blijft in deze volledig zelf aansprakelijk.

Deze publicatie beschrijft het onderzoek dat in opdracht van het ministerie van VROM is uitgevoerd door:
RIGO Research en Advies BV te Amsterdam, tel 020-5221111,
www.rigo.nl.



Dit is een publicatie van: **Ministerie van VROM**
→ Rijnstraat 8 → 2515 XP Den Haag → www.vrom.nl

030634/12-03 VROM 3220

Ministerie van VROM →

staat voor ruimte, wonen, milieu en rijksgebouwen. Beleid maken, uitvoeren en handhaven.

Nederland is klein. Denk groot.



Ministerie van VROM
Rijnstraat 8
2515 XP Den Haag
www.vrom.nl