

2004

Waarom bouwen we niet meer...?

De nieuwbouw in historisch perspectief

Waarom bouwen we niet meer ...?

De nieuwbouw in historisch
perspectief

Uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van
VROM, DG Wonen

C. Poulus

N.K. Gopal

December 2004

abf RESEARCH

Verwersdijk 8
2611 NH Delft
T (015) 212 37 48
r2004-0026KG

Inhoudsopgave

Samenvatting	1
1 Inleiding	1
2 Hoe belangrijk is de nieuwbouw?	3
2.1 Welk deel van het woningaanbod levert de nieuwbouw?	3
2.2 Wie wonen er bij uitstek in de nieuwbouw	6
2.3 Voor wie is nieuwbouw belangrijk?	7
3 Hoe populair is de nieuwbouw?	9
3.1 Is nieuwbouw voor iedereen aantrekkelijk?	9
3.2 In welke marktsegmenten is de nieuwbouw populair?	10
3.3 Wie zijn deze potentiële nieuwbouw bewoners?	12
3.4 Wie wordt wel en wie wordt niet bediend via de nieuwbouw?	13
4 Wat kost de nieuwbouw?	15
4.1 Hoe hebben kwaliteit en prijs zich in de bouw ontwikkeld?	15
4.2 Hoe concurrerend is de nieuwbouw?	22
4.3 Welke delen van de nieuwbouw zijn gunstig geprijsd?	24
5 Wie wordt er beter en wie wordt er slechter van?	27
5.1 Zijn de consumenten erop vooruit gegaan?	27
5.2 Zijn de aanbieders er op vooruit gegaan?	28
5.3 Waar blijft het geld?	29
6 Hoe reageren de consumenten?	32
6.1 Waar knelt de woningmarkt?	32
6.2 Hoe veranderlijk is de consument?	33
6.3 Is het verband tussen voorkeuren en prijzen aantoonbaar?	35
6.4 Wat betekent dit voor de toekomst?	37
7 Hoe reageren de aanbieders?	38
7.1 Sluit de differentiatie aan bij de vraag uit de markt?	38
7.2 Hoe strategisch is de nieuwbouw?	39
7.3 Wordt er overal voldoende gebouwd?	41
7.4 Zijn de tekorten teruggedrongen en eerlijk verdeeld?	43
8 Welke afzetproblemen doen zich recentelijk voor?	45
8.1 Waarom stagneerde de productie eind jaren negentig?	45
8.2 Wat houdt het herstel op dit moment tegen?	46
9 Hoe ging dat vroeger en hoe nu verder?	49
9.1 Kunnen we iets leren uit het verleden?	49
9.2 Hoe komt de productie weer op gang?	51

Bijlage A: Toelichting en definities	55
Bijlage B: De indeling in woonmilieus	59
Bijlage C: Discussie stellingen	Error! Bookmark not defined.

Samenvatting

Steeds minder nieuwbouw

De nieuwbouw levert op dit moment nog maar 15% van het totale woningaanbod op. Verreweg de meeste woningen die vrijkomen voor een nieuwe bewoner, bevinden zich dus in de bestaande woningvoorraad. Het feit dat de nieuwbouw anno 2002 nog maar uitkomt op een schamele 15% heeft alles te maken met het feit dat de bouwproductie de laatste jaren is ingezakt: van 90.000 in 1998 naar goed 65.000 vijf jaar later. Zowel in de koopsector als in de huursector is de nieuwbouw teruggevallen. Vooral de terugval van de huursector is dramatisch te noemen: nog maar 20% van alle nieuwe woningen bestaat uit huurwoningen en dat zou eigenlijk 50% moeten zijn.

De nieuwbouw dreigt minder populair te worden

Tegelijk valt te constateren dat de nieuwbouw geen al te best imago heeft. Slechts 20 a 25% van de woningzoekenden heeft een voorkeur voor een nieuwe woning. Daarentegen wil bijna 40% persé niet in de nieuwbouw wonen. De resterende 40% heeft geen bijzondere voorkeur voor nieuwbouw of bestaande bouw.

In de afgelopen jaren is de belangstelling voor nieuwe woningen langzaam maar zeker afgenomen. Jonge starters blijken in het algemeen weinig interesse te hebben voor nieuwbouw. Ook hoog opgeleiden hebben minder interesse voor nieuwe woningen dan laag opgeleiden. Het meest populair is de nieuwbouw nog onder degenen die recent verhuisd zijn naar een nieuwbouw woning. Of dat komt doordat ze hun ongenoegen verbloemen of doordat zij een beter beeld hebben van wat de nieuwbouw te bieden heeft, valt niet direct te zeggen.

Echt jonge mensen komen we hier amper meer tegen

De nieuwbouw is altijd het domein geweest van de jonge gezinnen. Maar echt jonge mensen (jonger dan 30) treft men in de nieuwbouw tegenwoordig steeds minder aan. Ooit was 40% van de nieuwbouw bewoners jonger dan 30 jaar. Tegenwoordig is dat nog maar zo'n 15%.

Het zijn vooral de dertigers en veertigers (met een behoorlijk inkomen) die tegenwoordig het beeld bepalen. Jongeren die nog wel geïnteresseerd zijn in nieuwbouw blijken in de praktijk minder vaak dan gemiddeld erin te slagen een nieuwe woning te bemachtigen. Dat heeft ongetwijfeld te maken met het feit dat de koopsector – die tegenwoordig 70 tot 80% van de nieuwbouw uitmaakt – vraagt om een flink eigen vermogen resp. een erg goed inkomen.

De nieuwbouw is iets groter maar vooral veel duurder geworden

De afgelopen jaren is de nieuwbouw gemiddeld iets groter geworden. Ondanks het feit dat er steeds meer appartementen gebouwd worden, biedt de nieuwbouw tegenwoordig meer m² woonruimte dan 20 jaar geleden. Tegelijk echter moeten we constateren dat de nieuwbouw veel duurder is geworden, met name in de koopsector. Deze enorme prijsstijging valt niet te rechtvaardigen met deze extra m².

In de huursector zijn de prijzen per m² (geschoond voor inflatie) sinds 1990 opgelopen met 25%. In het begin van de jaren negentig ging deze prijsstijging flink uit boven de stijging van de bouwkosten. Dit betekent dat de marges voor de aanbieders in die jaren groter werden. Maar de recente snelle stijging van de bouwkosten heeft de huurprijzen inmiddels weer ingehaald.

In de koopsector zijn de prijzen per m² sinds 1990 (HELAAS) met een factor twee opgelopen. De aanbieders van koopwoningen hebben dus hele goede zaken kunnen doen. Maar de daling van de rente heeft de eigenaar bewoners nog enigszins gered. Doordat de rente enorm gedaald is (van 9% in 1990 naar minder dan 5% anno 2003) zijn de maandlasten per m² "slechts" met 40 tot 50% toegenomen. Het lijkt erop dat de gunstige renteontwikkeling de enorme stijging van de verkoopprijzen mede heeft uitgelokt.

De nieuwbouw is vergelijkbaar met de bestaande voorraad

Zowel qua woonruimte als qua prijs is de nieuwbouw (gemiddeld) te vergelijken met de bestaande woningvoorraad. Toch zijn er – altijd – delen aanwijsbaar die relatief gunstig geprijsd zijn. Van de nieuwbouw is circa 10% gunstig geprijsd – gelet op het aantal vierkante meters in verhouding tot de prijs. Dit soort relatief goedkope nieuwe woningen zijn meer en meer te vinden onder de eengezinswoningen. Appartementen blijken in het algemeen juist relatief duur te zijn.

De consument wordt er niet beter van

Over het algemeen is de consument er – zeker de laatste paar jaar – niet op vooruit gegaan. Doordat er over de hele linie te weinig gebouwd is, zijn de slaagkansen omlaag gegaan. De beste kansen om iets te vinden heeft men over het algemeen in het dure koopsegment. Daar is de verhouding tussen vraag en aanbod nog het meest in evenwicht.

En de aanbieders vissen allemaal in dezelfde vijver

De andere kant van dezelfde medaille bestaat uit de afzet mogelijkheden van de aanbieders. In het algemeen zijn de afzet mogelijkheden voor hen natuurlijk omhoog gegaan – doordat er steeds meer woningzoekenden kwamen bij een afnemende nieuwbouwproductie. Maar in het dure koopsegment – dat meer en meer dé kern is gaan vormen van de nieuwbouw – zijn de afzet mogelijkheden op dit moment niet bepaald geweldig goed. Dat komt mede doordat alle bouwers sterk op dat segment gericht zijn.

De grondkosten lijken het zwarte gat te zijn van de prijsontwikkeling

De enorme prijsstijging blijkt vooral op het conto geschreven te moeten worden van de grondkosten. De marge tussen verkoopprijs en bouwkosten is sinds 1990 met een factor acht toegenomen, van $\text{A } 13.000$ naar meer dan $\text{A } 100.000$. De winstmarges van de bouwers lijken hierbij maar een kleine rol te spelen. Ook in het topjaar 2000 noteerde men gemiddeld een winst van circa 7% op netto omzet. Dit betekent dat het grootste deel van de marge tussen verkoopprijs en bouwkosten op gaat aan grondkosten.

Overigens blijkt het uiterst moeilijk te zijn om een goed zicht te krijgen op de grondkosten. Het beschikbare onderzoeksmateriaal loopt jaren achter. Het zou goed zijn indien er een systematische registratie zou komen van de grondkostenontwikkeling.

De consument is natuurlijk niet ongevoelig voor deze prijsstijgingen

Aan de consument is deze prijsstijging natuurlijk niet onopgemerkt voorbij gegaan. Hij/zij is steeds meer gaan betalen voor dezelfde woonkwaliteit. De daling van de rente kon tot 1998 de prijsstijging nog verbloemen maar sindsdien heeft de koopsector zichzelf voor een deel uit de markt geprijsd. Hadden we in 1998 vooral een tekort aan koopwoningen. Anno 2002 is er zowel een tekort aan koopwoningen als een tekort aan betere en wat duurdere huurwoningen. Steeds meer mensen kijken namelijk uit naar een huurwoning, waar ze enkele jaren terug nog zochten naar een koopwoning.

Deze verandering van de voorkeuren is geheel verklaarbaar uit de gematigde prijsstijging in de huursector enerzijds en de forse prijsstijging (aanvankelijk gecamoufleerd door de rente

daling) in de koopsector anderzijds. Vooral de zgn. First Time Buyers (de starters en de huurders die willen doorstromen) zijn gevoelig voor de prijsontwikkelingen. En binnen deze groepen reageren vooral degenen met een wat hoger inkomen – want dat zijn ook degenen die echt kunnen kiezen. De eigenaar bewoners met het vermogen dat zij in hun eigen woning hebben opgebouwd, zijn juist veel minder gevoelig voor de prijzen. Zeker de eigenaar bewoners met een hoog inkomen. Want ook die hebben – tenminste voor hun eigen gevoel – weinig te kiezen tussen huur- en koopsector.

Maar de aanbieders in de koopsector reageren niet of vertraagd

De aanbieders lijken veel minder prompt te reageren op de veranderingen in de markt dan de bewoners. De recent toegenomen vraag naar vooral betere huurwoningen, is nog niet terug te vinden in de nieuwbouw productie. Al mag wel gemeld worden dat sinds 2002 het aantal huurwoningen waarvoor een bouwvergunning verleend is, enigszins is opgelopen. Toch lijkt de trend van de afgelopen jaren – die er op neerkomt dat het aandeel van de huursector alsmaar kleiner wordt – nog niet echt doorbroken te zijn.

En ook de locaties waar gebouwd wordt lijken niet bepaald optimaal afgestemd op de wensen van de consument.

Het zou logisch zijn als er meer huurwoningen gebouwd zouden worden

Het uitblijven van meer aanbod in de huursector, valt eigenlijk niet goed te begrijpen. De gunstige rente ontwikkeling die het de eigenaar bewoners mogelijk gemaakt heeft voor steeds hogere prijzen woningen te kopen, heeft immers ook positieve gevolgen gehad voor de verhuurders. Hun financieringslasten zijn omlaag gegaan, terwijl de huurprijzen opliepen. Daardoor is er steeds meer geld beschikbaar gekomen bij de verhuurders. Maar deze ruime financiële middelen zijn tot nu toe niet vertaald in een ruimere productie, terwijl de markt daarvoor alle ruimte biedt.

De nieuwbouw van koopwoningen stagneert

De nieuwbouw van koopwoningen stagneert al weer een aantal jaar. Eind jaren negentig leken vooral institutionele factoren de oorzaak te zijn van het feit dat de productie terugliep. De door het Ministerie van VROM ingestelde Taskforce wees op de veranderende verhoudingen tussen publiek en privaat, op procedures, op de krappe arbeidsmarkt en de concurrentie uit belendende percelen (utiliteitsbouw, infrastructuur). Deze relatief “eenmalige” factoren zouden normaal gesproken nu opgelost hebben kunnen zijn, ware het niet dat de hierboven genoemde prijsstijging roet in het eten gooide. Als gevolg van de prijsstijgingen heeft de consument in de koopsector afgehaakt met als gevolg dat de portefeuille onverkochte woningen fors en snel gegroeid is.

De wal dreigt het schip te keren

Nu de consument afhaakt worden steeds meer koopwoningen niet verkocht. Het aantal woningzoekenden dat bereid is de prijs te betalen die tegenwoordig hoort bij een nieuwe “modale” koopwoning, is de afgelopen vier jaar zo ongeveer gehalveerd. En daarmee begint het erop te lijken dat de wal het schip keert. De consument laat het afweten en de nieuwbouw is steeds moeilijker af te zetten. Steeds meer aanbieders zitten daardoor met een olopemde portefeuille van niet verkochte woningen. Projecten stagneren en de productie komt nog verder onder druk te staan.

Tijdelijke premies kunnen starters helpen – zonder ze vast te nagelen

In de jaren tachtig zijn forse aantallen premiekoopwoningen aan de man gebracht met behulp van objectsubsidies. Mede doordat de premie op deze woningen geleidelijk werd

afgebouwd voelden de bewoners zich niet “getrouwd” met hun woning. Na een aantal jaren verhuisden de meesten “gewoon” weer. Tijdelijke premies leidden dus niet tot een verstopping van de markt.

Ook is de huursector in het verleden door de Rijksoverheid gestimuleerd

In het begin van de jaren tachtig deden zich ook afzetproblemen voor op de woningmarkt. Toen heeft de Rijksoverheid het corporaties mogelijk gemaakt om reeds gebouwde nieuwe koopwoningen aan te kopen en te gaan verhuren. Maar van meer invloed was nog de nieuwe manier van financieren: de dynamische kostprijs (DKP) calculatie. Hierdoor is de bouw van huurwoningen behoorlijk gestimuleerd. Door deze DKP regeling werden de maandlasten van nieuwe woningen flink verlaagd al is daarmee natuurlijk wel een enorme hypotheek op de toekomst genomen. Maar het recept heeft gewerkt en de productie is weer op gang gebracht.

Hoe komt de productie nu weer op gang?

Het is duidelijk dat de hoge verkoopprijzen van dit moment geen reclame vormen voor de nieuwbouw. Een verlaging resp. beheersing van de prijzen lijkt noodzakelijk wil de productie echt weer op kunnen lopen. Gegeven de huidige prijsniveaus resp. de enorme prijsexplosie van de koopsector in de afgelopen jaren, moeten er voorlopig vooral meer huurwoningen gebouwd worden. Het nieuwe huurbeleid is erop gericht de verdien capaciteit van de verhuurders te vergroten en op die manier investeringen te bewerkstelligen.

In de huidige situatie waarin er zoveel vraag is naar huurwoningen en er royale financiële middelen aanwezig zijn, is het eigenlijk onbegrijpelijk dat de corporaties jaarlijks zo weinig bouwen en dan ook nog 1/3^{de} deel van hun nieuwbouw in de koopsector realiseren. Wellicht is het daarom productiever een oplossing te zoeken in de kostensfeer en dan met name in de zo enorm opgelopen grondkosten.

1 Inleiding

Waarom bouwen we niet meer...?

De titel van dit onderzoek kan het begin zijn van een groot aantal vragen. Waarom bouwen we niet meer woningen? Waarom bouwen we niet meer in de koopsector? Waarom bouwen we niet meer in de huursector? Waarom bouwen we niet meer woningen voor ouderen, voor jongeren, in het centrum van de stad of juist daarbuiten? Waarom bouwen we niet meer woningen met subsidies? Waarom bouwen we niet meer zoals vroeger?

Goede vragen die op een moment dat de Nederlandse woningproductie op een ongekend dieptepunt is uitgekomen, vragen om een antwoord. Een antwoord dat kan helpen de nieuwbouwproductie weer uit het slop te krijgen.

Van gereguleerd naar marktconform bouwen?

Het is overigens opmerkelijk dat we deze vraag nu stellen. Want velen zullen zeggen dat we tegenwoordig “marktconform bouwen”. Veel meer dan vroeger is “de markt” bepalend voor wat er gebouwd wordt. Waar in de jaren zestig en zeventig de overheid met allerlei subsidies en contingenten de woningbouw stuurde, is dat al jaren niet meer het geval. Maar helaas weten we niet goed in welke mate het aanbod zich laat sturen door de vraag van de woonconsument. Met de hier voorliggende studie wordt getracht daar meer zicht op te krijgen.

Hoe krijgen we via consument gericht bouwen de nieuwbouwproductie weer omhoog?

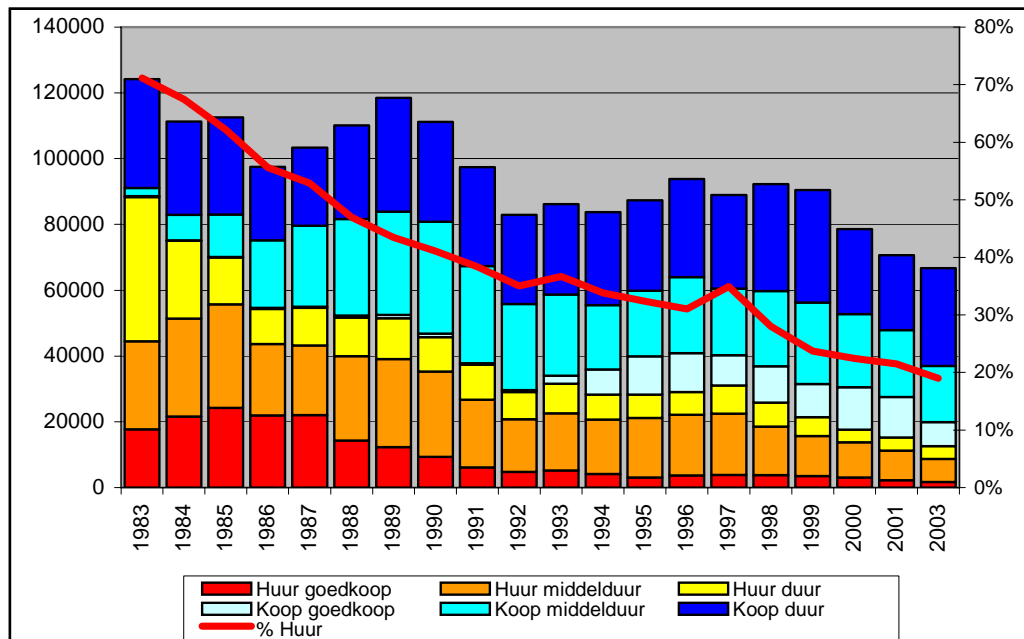
Het belangrijkste doel van dit onderzoek is dan ook om inzicht te krijgen in de vraag waarom de nieuwbouwproductie zo is ingestort? En wat daar nu aan gedaan kan worden?

Meer specifiek stellen we de vraag of de verminderde nieuwbouwproductie soms veroorzaakt is door een verminderde belangstelling voor nieuwbouwwoningen met een (minder goede) prijs-kwaliteitverhouding zoals die de laatste jaren worden aangeboden. In de beantwoording van deze vraag is wellicht de sleutel te vinden om de nieuwbouwproductie in ons land weer op een hoger peil te krijgen.

Hoe staan we er op dit moment eigenlijk voor?

Onderstaande grafiek geeft een beeld van wat er de afgelopen 20 jaar gebeurd is. Daaruit wordt in een oogopslag duidelijk dat

- a) de totale productie vanaf 1990 structureel omlaag is gegaan waarbij er in de laatste jaren een dieptepunt is bereikt en
- b) dat het aandeel van de huursector in de totale bouwproductie alsmear kleiner is geworden.

Figuur 1: Ontwikkeling van de nieuwbouw naar huur, koop en prijsniveau, BNW 1983-2003**Door de juiste vragen te stellen, zoeken we een antwoord...**

Deze constatering roept een aantal vragen op die we in dit rapport stapsgewijs aflopen. Op deze manier plaatsen we de nieuwbouw in zijn context en proberen met die kennis in het achterhoofd te komen tot een aantal aanbevelingen die behulpzaam kunnen zijn bij het weer op gang brengen van de woningproductie.

1. Hoe belangrijk is de nieuwbouw?
2. Hoe populair is de nieuwbouw?
3. Wat kost de nieuwbouw?
4. Wie wordt er beter van?
5. Hoe reageren de consumenten?
6. Hoe reageren de aanbieders?
7. Welke afzetproblemen doen zich recentelijk zich voor?
8. Hoe ging dat vroeger en hoe nu verder?

Het onderzoeksmateriaal

In de navolgende hoofdstukken worden cijfers gepresenteerd die ontleend zijn aan twee elkaar aanvullende gegevensbronnen:

- het Onderzoek onder de Bewoners van Nieuwe Woningen (BNW) dat jaarlijks gehouden wordt. Voor dit onderzoek worden ieder jaar bijna 5000 huishoudens die recent in een nieuwe woning zijn komen wonen, bevraagd.
- het Woningbehoefte Onderzoek (WBO) dat om de vier jaar wordt gehouden. Dit is een grootschalig onderzoek waarvoor vele tienduizenden huishoudens benaderd worden.

2 Hoe belangrijk is de nieuwbouw?

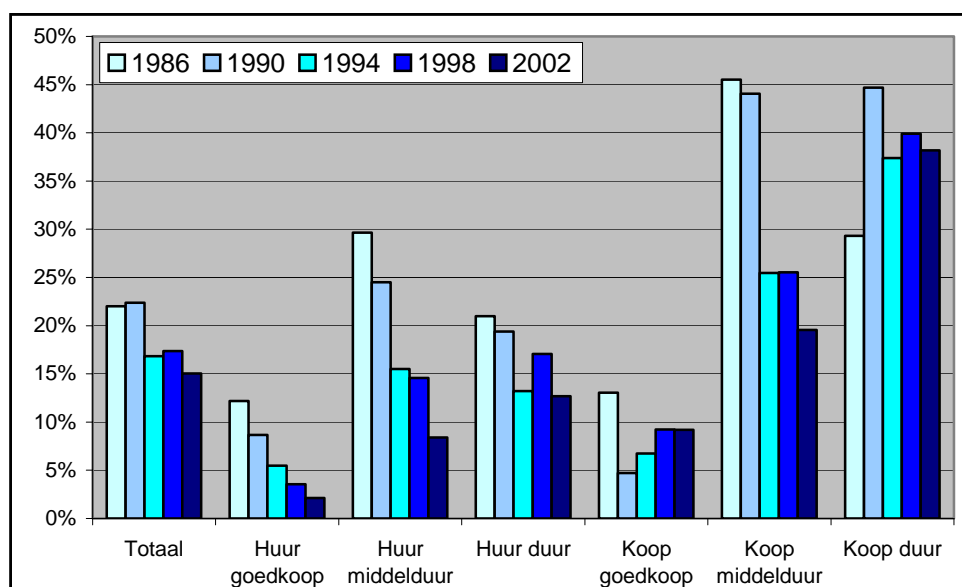
In dit hoofdstuk wordt aangegeven welk deel van het totale woningaanbod gegenereerd wordt door de nieuwbouw. Gespecificeerd naar soort woning en woonmilieu wordt aangegeven waar de nieuwbouw een grote bijdrage levert aan het totale aanbod en in welke marktsegmenten de nieuwbouw juist vrijwel geen rol speelt.

Onder het woningaanbod verstaan we overigens de woningen die vrijkomen voor nieuwe bewoners – en niet de totale woningvoorraad.

2.1 Welk deel van het woningaanbod levert de nieuwbouw?

Over het geheel genomen, levert de nieuwbouw op dit moment nog maar zo'n 15% op van het woningaanbod. Dit aandeel is de laatste jaren gestaag teruggelopen. Eind jaren tachtig leverde de nieuwbouw nog ruim 20% van het aanbod op.

Figuur 2.1: Aandeel van de nieuwbouw in het totale woningaanbod, naar type woning, WBO 1986-2002¹



Deze daling komt doordat er steeds meer woningen binnen de bestaande voorraad vrijkomen voor nieuwe bewoners. Enerzijds komen deze woningen vrij door tal van demografisch georiënteerde gebeurtenissen; anderzijds speelt ook het verhuisproces zelfs een rol.²

De primaire oorzaken van woningaanbod moeten gezocht worden in het feit dat mensen overlijden of naar een tehuis gaan, in het feit dat mensen verhuizen naar een andere gemeente, een andere regio of het buitenland, het feit dat mensen gaan samenwonen op

¹ Zie bijlage A voor meer informatie over de gebruikte definities (o.a. de prijsgrenzen).

² Hierbij speelt natuurlijk ook het feit mee dat de Nederlandse woningvoorraad in omvang alsmaar toeneemt. In 2003 bedroeg de nieuwbouwproductie voor het eerst minder dan 1% van de totale woningvoorraad. Daarnaast kwam ongeveer 6% van de bestaande voorraad vrij door verhuisprocessen. Het aandeel van de nieuwbouw is dan ongeveer 1/7^{de} van het totale woningaanbod.

een nieuw adres etc. Door dit soort veranderingen in de persoonlijke omstandigheden komen woningen vrij voor een nieuwe bewoner.

Het secundaire effect daarvan is dat degene die in deze vrijkomende woningen terecht komt, in veel gevallen zelf weer een woning achterlaat die op zijn beurt weer een volgende schakel in de verhuisketen triggert. Zo komen tal van verhuisstromen op gang binnen de voorraad.

Al met al is op dit moment dus 85% van het aanbod in de bestaande woningvoorraad te vinden en slechts 15% in de nieuwbouw. Overigens mag duidelijk zijn dat het effect van de nieuwbouw verder reikt dan deze 15%; de doorstroming welke de nieuwbouw op gang brengt mogen we immers niet vergeten.³

Minder nieuwbouw in de huursector, meer in de koopsector

Tegelijk is duidelijk dat de nieuwbouw een steeds kleinere bijdrage levert aan het aanbod in de huursector. Dat geldt in het bijzonder voor de goedkope huursector. Tegenwoordig worden er namelijk vrijwel geen goedkope huurwoningen meer nieuw gebouwd. Ook in het middeldure segment wordt weinig gebouwd zodat de nieuwbouw hier maar weinig aanbod oplevert. Voor de koopsector geldt juist het omgekeerde. Vooral in het dure koopsegment levert de nieuwbouw verhoudingsgewijs veel aanbod op: circa 40% van het totale aanbod is te vinden in de nieuwbouw. Daarmee is de rol van de nieuwbouw in de dure koopsector een stuk groter dan binnen de huursector het geval is.

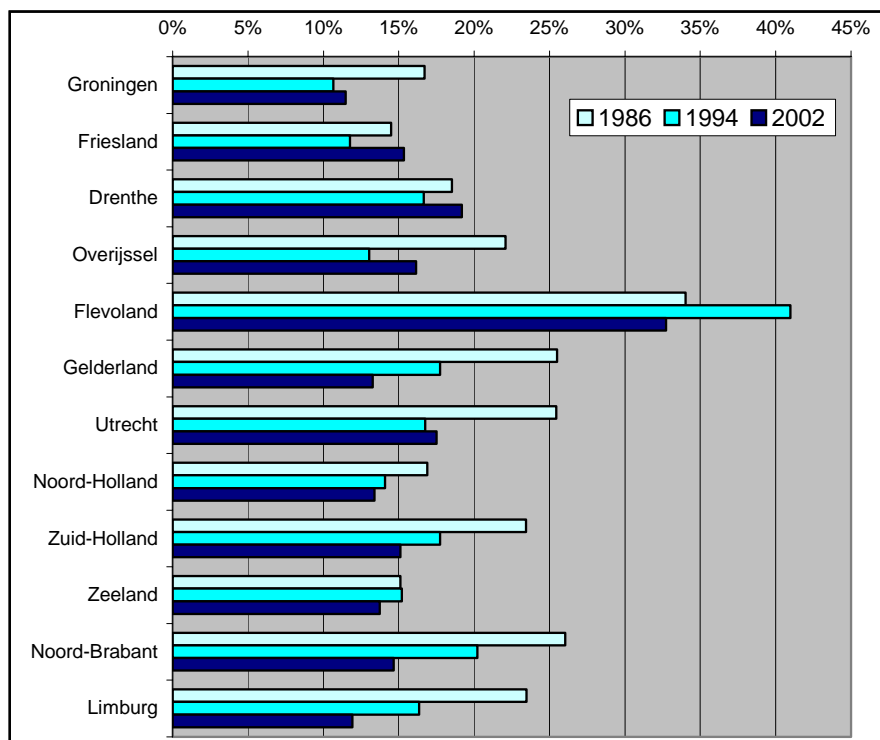
Flevoland is bij uitstek een nieuwbouw provincie

Verder is het natuurlijk zo dat de nieuwbouw in de provincie Flevoland een dominante rol speelt. In alle andere provincies is het aandeel van de nieuwbouw duidelijk geringer.

Daarbij zijn er kleine onderlinge nuance verschillen. In het Noorden van het land is het aandeel van de nieuwbouw de laatste jaren weer wat toegenomen. In het Westen van het land is het aandeel licht afgenomen. Maar met name in Gelderland, Brabant en Limburg is het aandeel van de nieuwbouw flink afgenomen.

³ Volgens WBO-themapublicatie Nieuwbouw en Herstructurering heeft iedere nieuwbouwwoning in 2002 een (theoretisch) effect van 2,25 verhuizingen in de bestaande voorraad. Dit zou betekenen dat $3,25 * 15\% =$ ongeveer 50% van alle verhuizingen toch op enige manier met de nieuwbouw "verbonden is".

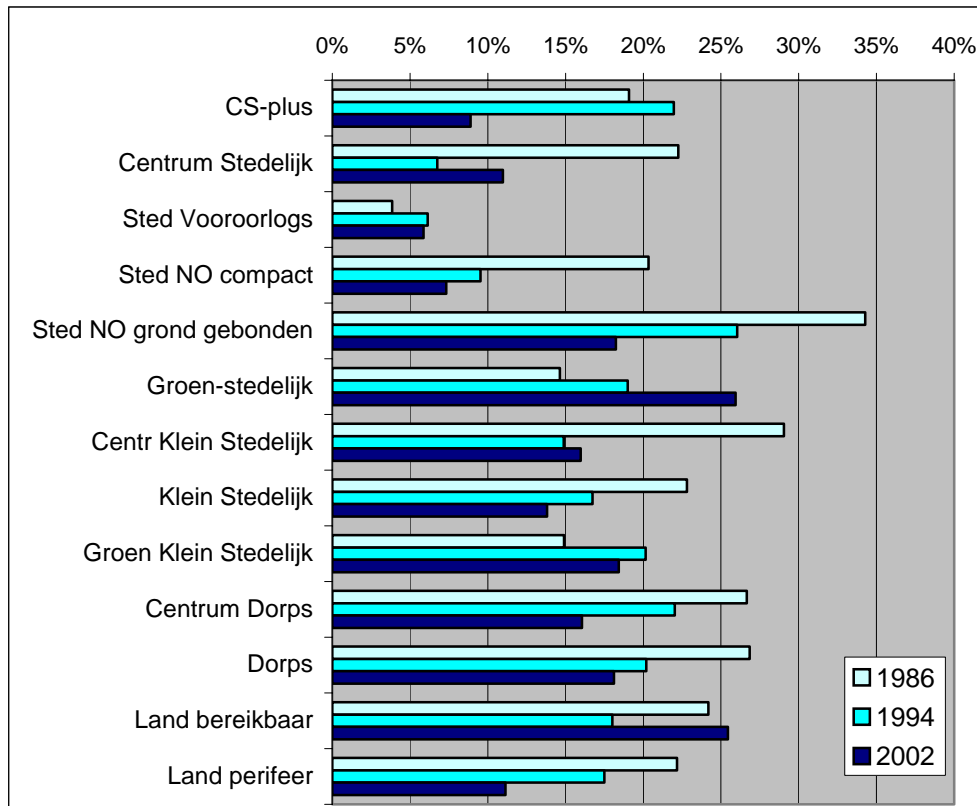
Figuur 2.2: Aandeel van de nieuwbouw in het totale woningaanbod, per provincie, WBO 1986-2002



Weinig nieuwbouw in het centrum, meer aan de rand

De rol die de nieuwbouw speelt in het totale aanbod verschilt natuurlijk ook naar type woonmilieu. In de (binnen)stad wordt nu eenmaal minder gebouwd dan aan de stadsrand het geval is. In de stedelijke grondgebonden woonmilieus werd eind jaren tachtig nog flink gebouwd. De laatste jaren zijn de groenstedelijk woonmilieus bij uitstek de locatie van de nieuwbouw geworden.

Figuur 2.3: Aandeel van de nieuwbouw in het totale woningaanbod, naar type woonmilieu, WBO 1986-2002⁴



In de kleinere steden (als Heerenveen, Assen, Kampen, Wageningen, Zeist, Hoorn, Ridderkerk, Bergen Op Zoom en Roermond – om er maar een paar te noemen), zijn de verschillen tussen de woonmilieus veel kleiner dan in de grote steden. Daar wordt blijkbaar meer gespreid gebouwd. In de dorpse en landelijke woonmilieus wordt over de volle linie steeds minder nieuw gebouwd.

2.2 Wie wonen er bij uitsteking in de nieuwbouw

Het wonen in de nieuwbouw roept een stereotiep beeld op. Een beeld van jonge gezinnen en kleine kinderen, die spelen in de straten die nog in aanbouw zijn. Dat beeld is wellicht wat te stereotiep maar heeft wel een kern van waarheid in zich.

Want een groot deel van de huishoudens in de nieuwbouw is tussen de 30 en 65 jaar oud.⁵ En de gezinnen, met dan wel nog zonder kinderen, zijn redelijk dominant aanwezig. Alleenstaanden treft men daardoor verhoudingsgewijs weinig aan in de nieuwbouw. In de nieuwbouw is slechts 24% van alle huishoudens alleenstaand (tegen 33% over het hele land gemeten).

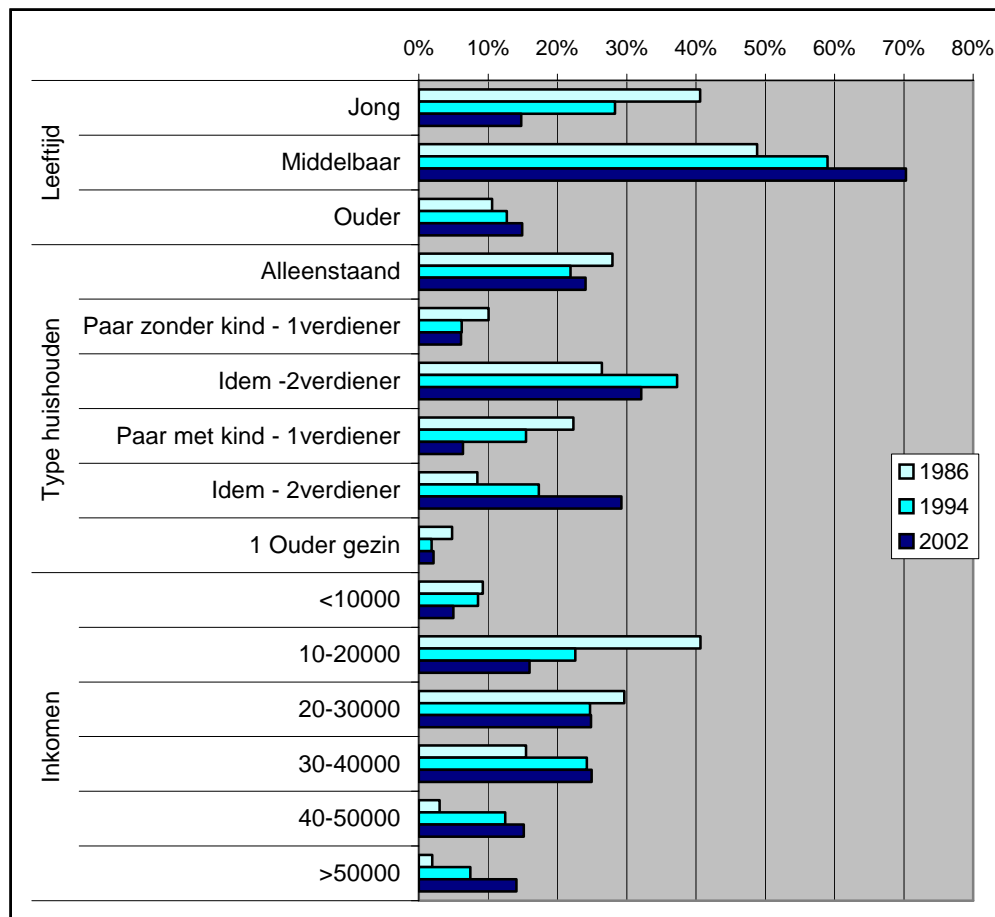
Dit patroon is de laatste jaren scherper geworden. In 1986 trof men nog heel wat jongeren aan in de nieuwbouw (41% van alle huishoudens). Op dit moment zijn er veel minder jonge huishoudens te vinden in de nieuwbouw (15%). En tegelijk is de nieuwbouw meer en meer

⁴ Zie bijlage B voor een korte toelichting op de woonmilieus.

⁵ In dit rapport worden de leeftijdsgroepen tot 30 jaar aangeduid met "jong"; 30 tot 64 met "middelbaar" en 65 jaar en ouder met "ouder".

het domein geworden van de wat beter verdienenden. Anno 2002 verdient bijna 30% van de nieuwbouwbewoners netto meer dan 40.000 euro per jaar (waar dat gemeten over heel Nederland 17% is).⁶

Figuur 2.4: Aandeel van verschillende soorten huishoudens in de nieuwbouw, WBO 1986-2002



2.3 Voor wie is nieuwbouw belangrijk?

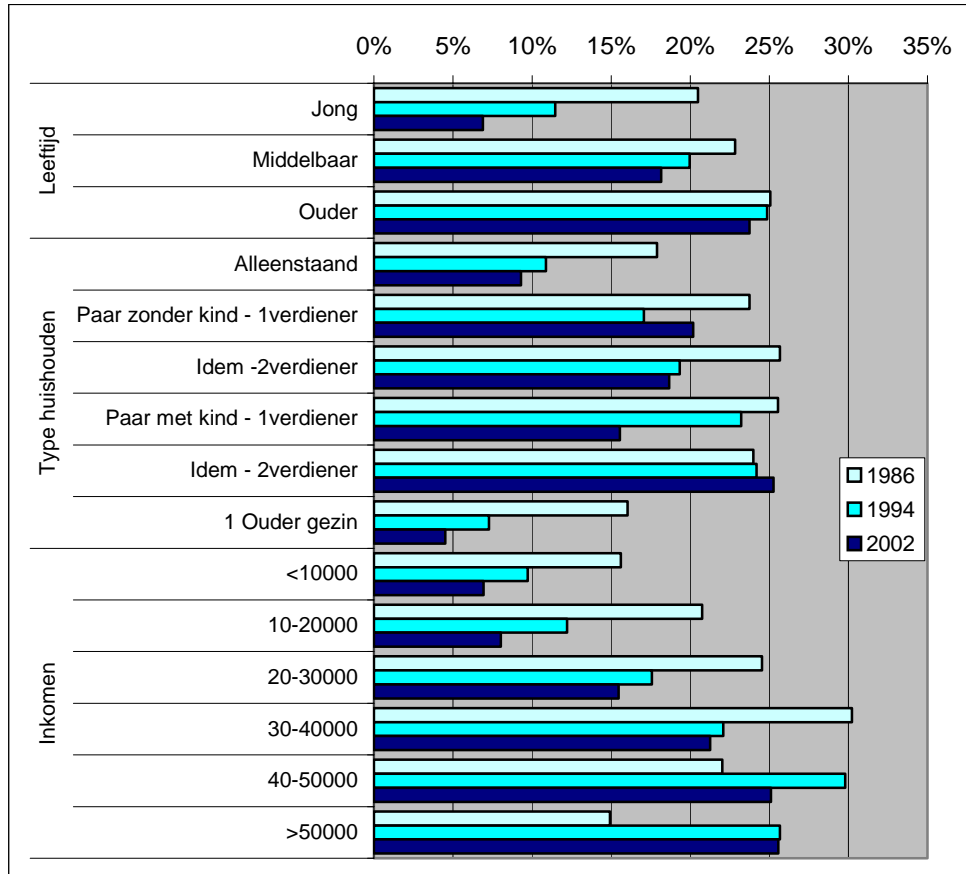
Het feit dat een klein deel van alle nieuwe woningen in gebruik genomen wordt door ouderen, betekent natuurlijk niet dat de nieuwbouw voor ouderen niet belangrijk zou zijn. Omdat er veel meer jonge en middelbare huishoudens op zoek zijn naar een andere woning dan oudere huishoudens, komen we in de nieuwbouw veel middelbare huishoudens tegen. Maar (andersom gepercenteerd) is het zo dat een aanzienlijk deel van de ouderen die verhuizen naar een andere woning, juist in de nieuwbouw terecht komen: ouderen zijn veel minder belangrijk voor de nieuwbouw dan de nieuwbouw is voor de ouderen.

Gemiddeld verhuist 15% van de mensen naar een nieuwe woning (immers 15% van het totale aanbod wordt tegenwoordig geleverd door de nieuwbouw). Voor ouderen echter ligt dat percentage – vooral de laatste jaren – veel hoger dan voor jongeren. Van de ouderen

⁶ Het inkomen in de verschillende WBO's is bij deze en andere tabellen voor inflatie gecorrigeerd en omgerekend naar euro's van 2002.

komt 24% in een nieuwe woning terecht en dus 76% in de bestaande voorraad. Van de jongeren komt maar 7% in de nieuwbouw terecht en 93% dus in de bestaande voorraad.

Figuur 2.5: Aandeel van de nieuwbouw in het totaal aantal verhuisden naar soort huishouden, WBO 1986-2002



In 1986 bestonden deze verschillen nog vrijwel niet. Oud en jong verhuisden toen vrijwel in gelijke mate naar de nieuwbouw en binnen de bestaande voorraad. Maar in de afgelopen decennia zijn jongeren verhoudingsgewijs steeds minder in de nieuwbouw terecht gekomen.

In het volgende hoofdstuk zullen we nagaan of het lage percentage van de jongeren dat verhuist naar de nieuwbouw samenhangt met een beperkte interesse voor nieuwbouw dan wel doordat zij er niet meer in slagen een nieuwbouw woning te vinden.

Verder is duidelijk dat de nieuwbouw meer en meer kansen biedt aan de samenwonenden (met en zonder kinderen) en aan de huishoudens met een behoorlijk inkomen. Daarentegen zijn alleenstaanden en eenoudergezinnen, alsmede de lagere inkomensgroepen (net als de jongeren) steeds minder naar een nieuwe woning verhuisd.

3 Hoe populair is de nieuwbouw?

In dit hoofdstuk wordt aangegeven hoeveel belangstelling consumenten hebben voor nieuwbouw. Op de eerste plaats gebeurt dat per marktsegment – in vergelijkbare kengetallen als in het voorgaande hoofdstuk gebeurt is. Vervolgens wordt gekeken naar het profiel van degenen die geïnteresseerd zijn in een nieuwe woning. Waarin verschillen zij van degenen die juist niet in de nieuwbouw willen wonen.

3.1 Is nieuwbouw voor iedereen aantrekkelijk?

Gemiddeld blijkt slechts 20 tot 25% van alle woningzoekenden een voorkeur te hebben voor een nieuwe woning. Dat lijkt een vrij laag percentage. Maar daarbij dient wel bedacht te worden dat ongeveer 40% van de ondervraagden het eigenlijk niet uitmaakt of de woning een nieuwbouwwoning is of niet. Desalniettemin blijft het opmerkelijk dat meer mensen opgeven perse geen nieuwe woning te willen betrekken, dan dat er mensen zijn die daar juist wel naar op zoek zijn.

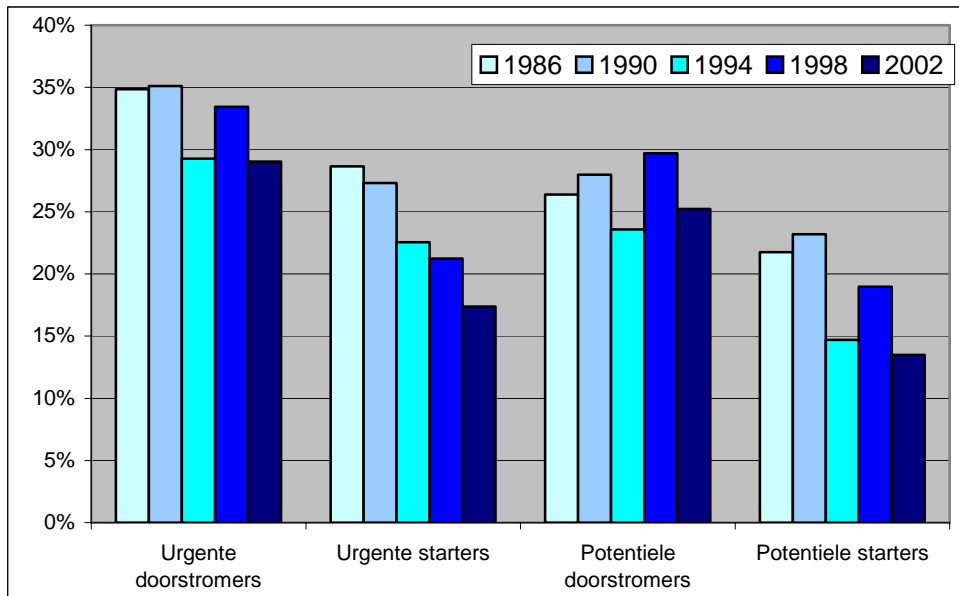
Het ligt niet voor de hand deze beperkte belangstelling te verklaren uit de kwaliteit van de nieuwbouw (zelf). In technische zin staat die immers buiten kijf. Verderop in dit onderzoek zal blijken hoe de prijskwaliteit verhouding is tussen nieuwbouw en bestaande woningen. Wellicht dat daaruit de beperkte interesse verklaard kan worden. Maar in eerste instantie lijkt de beperkte belangstelling voor de nieuwbouw eerder samen te hangen met het feit dat de meeste nieuwbouw ook in een nieuwbouwwijk wordt opgeleverd, hetgeen in de praktijk nog wel eens tot enig ongemak kan leiden in de eerste jaren dat men ergens woont. Het rommelige imago van nieuwbouwwijken zou wel eens de verklaring kunnen vormen voor het feit dat slechts een kwart van de woningzoekenden voorkeur heeft voor een nieuwe woning.

Maar liefst een op de drie huishoudens blijkt (volgens het WBO) op zoek te zijn naar een andere woning. Daarbij zoekt niet iedereen even serieus en vol overgave. De een is actiever en alerter op zoek naar een andere woning; de ander is wat passiever. Binnen het WBO wordt vanuit die achtergrond onderscheid gemaakt tussen urgente en potentiële zoekers.

In het algemeen blijken de urgente zoekers meer geïnteresseerd te zijn in een nieuwe woning dan de potentiële zoekers. Dat kan komen doordat degenen die langer en meer actief op zoek zijn, het aanbod in de nieuwbouw beter zijn gaan bekijken en daar meer en meer waardering voor gekregen hebben. Een positieve selectie derhalve. Maar het kan ook zijn dat meer negatieve aspecten een rol spelen en dat degenen die meer druk voelen bij het verhuizen zich meer openstellen voor de nieuwbouw.

Verder blijkt dat de belangstelling voor de nieuwbouw de laatste jaren gestaag gedaald is. Bij de doorstromers is dat slechts in beperkte mate het geval. Maar bij de starters is deze trend duidelijk aanwijsbaar. Een en ander zal ongetwijfeld samenhangen met het feit dat starters in het algemeen steeds minder kans maken in de nieuwbouw.

Figuur 3.1: Aandeel van de woningzoekenden dat voorkeur heeft voor nieuwbouw, per vragersgroep, WBO 1986-2002

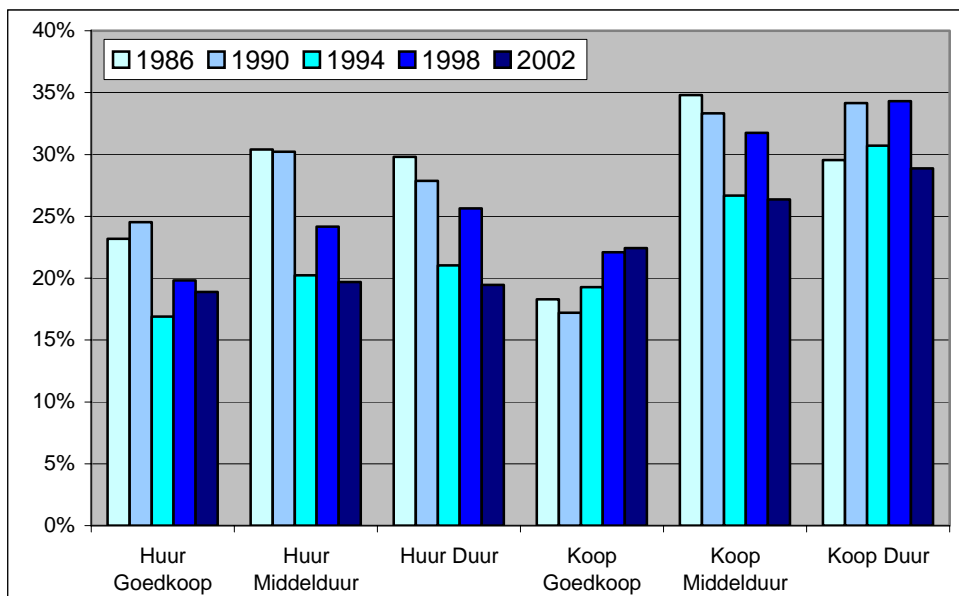


Tenslotte valt op dat in 1998 relatief veel potentiële verhuizers zich oriënteerden op de nieuwbouw. Vier jaar later is die belangstelling behoorlijk getemperd.

3.2 In welke marktsegmenten is de nieuwbouw populair?

Degenen die willen kopen, vooral in het duurdere segment, hebben een grotere voorkeur voor nieuwbouw dan degenen die een woning willen huren.

Figuur 3.2: Aandeel van de woningzoekenden dat voorkeur heeft voor nieuwbouw per huur/koop en prijssegment, WBO 1986-2002



Wanneer dit beeld vergeleken wordt met het beeld uit het voorgaande hoofdstuk waarin het nieuwbouw aanbod gepresenteerd werd, valt op dat in de goedkope huursector de vraag

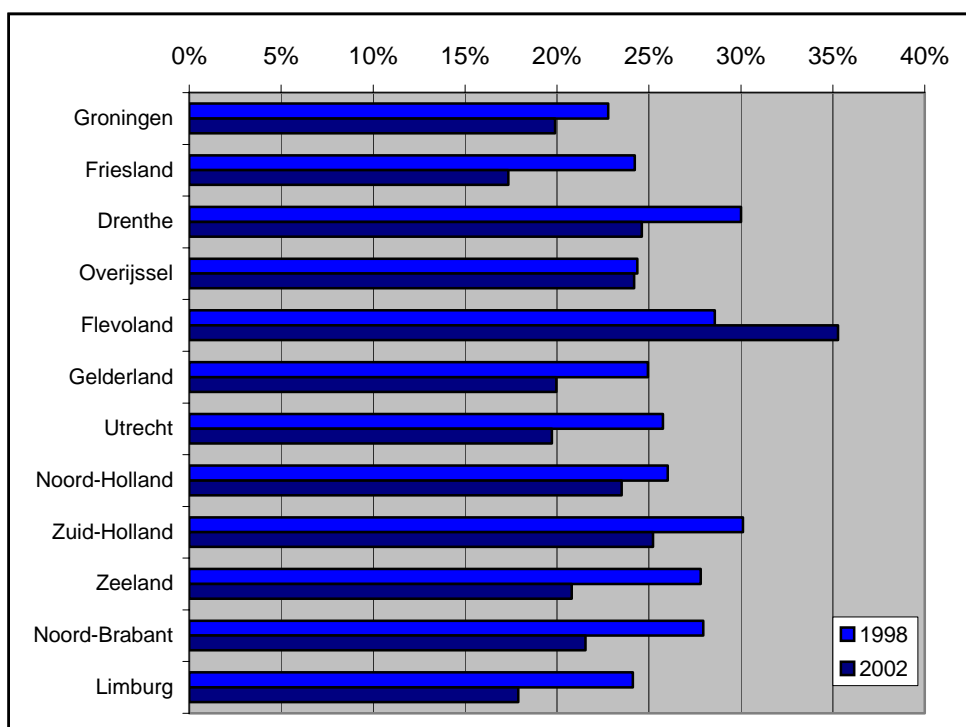
naar nieuwbouw (20% van de zoekers) duidelijk groter is dan het aanbod (4% van het aanbod). In de duurdere koopsector daarentegen bestaat bijna 40% van het aanbod uit nieuwbouw en is 30% van de zoekers echt geïnteresseerd in een nieuwe woning. Hier sluiten vraag en aanbod dus veel beter op elkaar aan.

Overigens is vrijwel over de volle breedte van de marktsegmenten de teruglopende interesse voor een nieuwe woning waarneembaar. In 1986 was gemiddeld nog 26% van de woningzoekenden gericht op de nieuwbouw. In 2004 is dat nog maar 22%. Alleen in het goedkope segment is de verhoudingsgewijs beperkte interesse voor een nieuwe woning op peil gebleven.

In Flevoland blijft de nieuwbouw populair

De afnemende voorkeur voor een nieuwe woning, doet zich in alle provincies voor. Met uitzondering dan van de provincie Flevoland. Degenen die (zoekend in die provincie) op zoek zijn naar een andere woning, zijn in belangrijke mate geïnteresseerd in een nieuwbouwwoning. Dat heeft ongetwijfeld alles te maken met het feit dat in Flevoland een majeur deel van het woningaanbod nu eenmaal bestaat uit nieuwe woningen waardoor de woonconsument hier zeer vertrouwd is met nieuwe woningen.

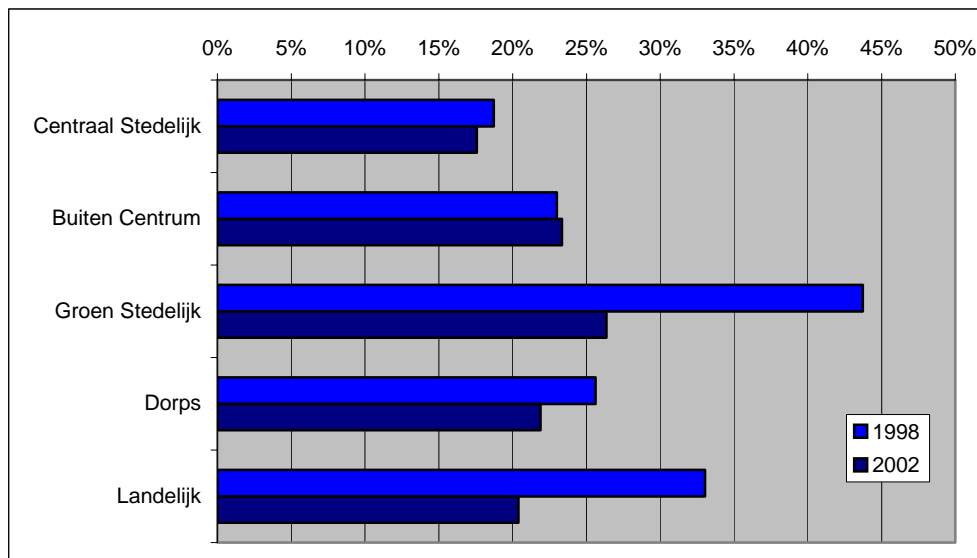
Figuur 3.3: Aandeel van de woningzoekenden actief in een bepaalde provincie, dat voorkeur heeft voor nieuwbouw, WBO 1986-2002



Weinig verschil in belangstelling tussen de woonmilieus

Tenslotte blijkt dat de relatief grote belangstelling die er in 1998 was voor nieuwe woningen in groenstedelijke en landelijke woonmilieus, behoorlijk opgedroogd is. Anno 2002 zijn de verschillen tussen de woonmilieus beperkt van omvang. Overal ligt het percentage van de zoekers dat naar nieuwbouw uitkijkt op 20 a 25%.

Figuur 3.4: Aandeel van de woningzoekenden gericht op een bepaalde woonmilieu, dat voorkeur heeft voor nieuwbouw, WBO 1998-2002



3.3 Wie zijn deze potentiële nieuwbouw bewoners?

Er zijn in het algemeen duidelijk verschillen (zoals ook verderop zal blijken) in woningvoorkeuren tussen starters (dat wil zeggen nieuwe huishoudens die voor het eerste een woning zoeken) en doorstromers (die willen verhuizen vanuit de huidige woning naar een andere woning). Bij die doorstromers is er bovendien een verschil tussen degenen die huren en degenen die een eigen woning bezitten. Deze laatste groep heeft in de eigen woning doorgaans een zeker vermogen opgebouwd. Daardoor heeft men – meer dan de doorstromers uit de huursector – de mogelijkheid om een koopwoning te zoeken. Vanuit deze achtergrond wordt in deze studie een onderscheid gemaakt in 3 groepen.

Vooraf doorstromers behoren tot de doelgroep

De starters blijken het minst geïnteresseerd te zijn in een nieuwe woning (dat bleek al aan het begin van dit hoofdstuk). Circa 15% van hen heeft interesse in de nieuwbouw. Bij de doorstromers ligt dat percentage op circa 25%, waarbij er overigens geen verschil is tussen huurders en eigenaar bewoners. Hoewel deze groepen verschillen in hun keuzemogelijkheden zijn er geen verschillen in de mate waarin men gericht is op de nieuwbouw.

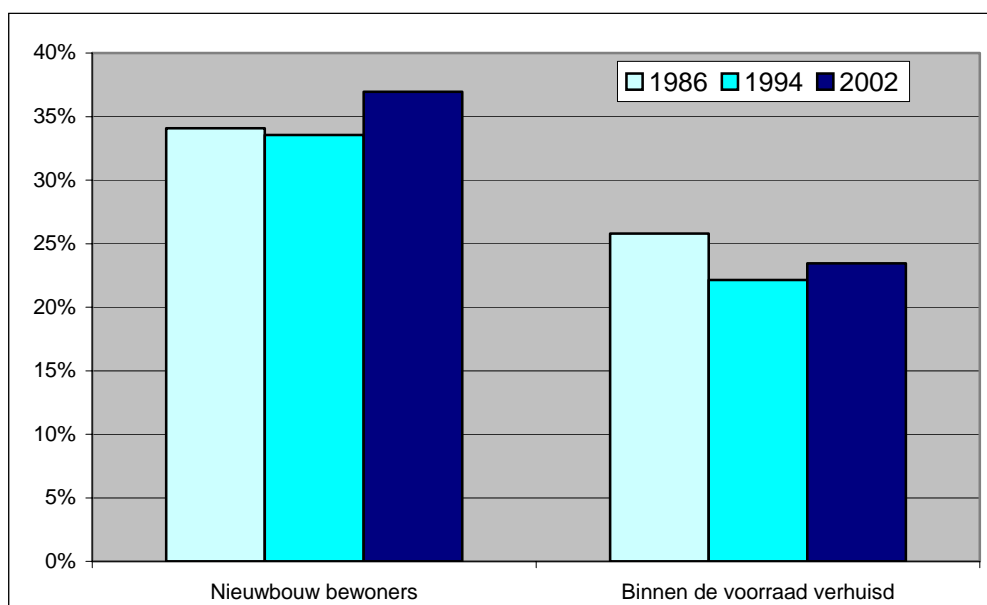
Nieuwbouw bewoners zijn niet anders – maar gedragen zich anders

Het blijkt behoorlijk lastig om de potentiële nieuwbouw bewoners erg precies te duiden. Want naar leeftijd zijn er verrassend weinig verschillen. Onder oude en jonge huishoudens zijn vergelijkbare percentages geïnteresseerd in een nieuwe woning. En ook geslacht, tweeverdienerschap en inkomen laten amper enig verschil zien. Wel blijkt het opleidingsniveau een zekere indicatie te geven. Van de laag opgeleiden is 30%

geïnteresseerd in de nieuwbouw, van de middelbaar opgeleiden 25% en van de hoger opgeleiden maar 20%. Hoog opgeleiden zijn dus het minst “happig” op een nieuwe woning.

En ook de woning waar men nu woont, biedt weinig aanknopingspunten. In zowel huur als koopwoningen, in zowel goedkope als dure woningen, treft men een vrij constante groep aan die geïnteresseerd is in een nieuwe woning. Het meest in het ooglopend is nog dat mensen die (recent) naar een nieuwbouw woning verhuisd zijn, opnieuw geïnteresseerd zijn in een nieuwe woning. Van degenen die de laatste keer een nieuwe woning betrokken hebben is anno 2002 37% op zoek naar een nieuwe woning. Van de anderen is dat maar 23%.

Figuur 3.5: Aandeel van de woningzoekenden dat voorkeur heeft voor nieuwbouw per vragersgroep, WBO 1986-2002



Al met al komt zo het beeld naar voren dat potentiële bewoners van nieuwe woningen enerzijds een dwarsdoorsnede vormen van alle huishoudens. Maar tegelijk lijkt er sprake van een aparte deelgroep die – eenmaal naar de nieuwbouw verhuisd – steeds weer opnieuw op zoek gaat naar een volgende nieuwe woning. We hebben daardoor tot op zekere hoogte te maken met een groep “nieuwbouw-hoppers”.

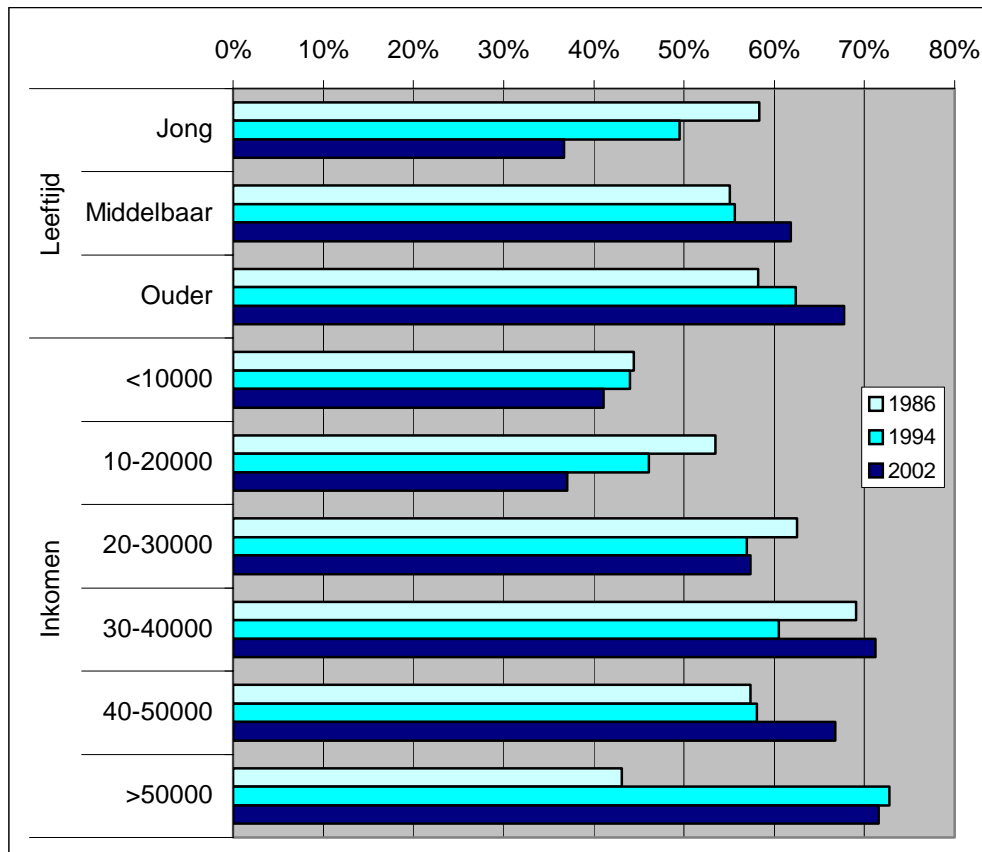
3.4 Wie wordt wel en wie wordt niet bediend via de nieuwbouw?

In het vorige hoofdstuk hebben we laten zien dat tegenwoordig een aanzienlijk deel van de ouderen bij verhuizing in een nieuwbouw woning terecht komt (24%). Bij de jongeren blijkt een veel kleiner deel bij verhuizing in de nieuwbouw terecht te komen (7%).

Daarbij is de vraag gesteld of dat verschil samenhangt met hun interesse voor nieuwe woningen dan wel met de mate waarin men erin slaagt een nieuwe woning te bemachtigen. In dit hoofdstuk hebben we laten zien dat de interesse voor nieuwe woningen bij de meeste huishoudengroepen redelijk vergelijkbaar is. Onder ouderen en jongeren is een zelfde percentage van de woningzoekenden “in” voor een nieuwe woning. Kortom, het verschil tussen ouderen en jongeren kan dus niet geweten worden aan een verschil in interesse. Het moet dus wel samenhangen met een verschil in “slaagkansen”: de mate waarin men erin slaagt een nieuwe woning te bemachtigen.

Deze redenering wordt inderdaad gesteund door de aanwijsbare verschillen in slaagkansen. Ouderen die op zoek zijn naar een nieuwbouw woning slagen daar tegenwoordig redelijk goed in: bijna 70% vindt een nieuwe woning. Onder jongeren ligt dit slagingspercentage veel lager, namelijk iets onder de 40%. In de loop der tijden zijn deze verschillen in slaagkans geleidelijk aan groter geworden. Jongeren slagen er steeds minder in om daadwerkelijk te verhuizen naar de door hen gewenste nieuwe woning.

Figuur 3.6: Slaagkansen voor nieuwbouwwoningen voor verschillende huishoudengroepen, WBO 1986-2002



Daarbij is er een samenhang met de inkomenspositie. Mensen met een royaal inkomen slagen er steeds beter in om een nieuwe woning te bemachtigen. En dat hangt ongetwijfeld weer samen met het feit dat op dit moment het overgrote deel van de nieuwbouw bestaat uit koopwoningen. In de koopsector is – meer dan in de huursector – het inkomen nu eenmaal de bepalende factor voor de slaagkans. Middelbare en oudere huishoudens met een doorgaans wat royaler inkomen zijn zodoende meer succesvol in het vinden van een nieuwe woning dan jongeren.

Op grond van deze cijfers kunnen we concluderen dat de nieuwbouw voor jongeren steeds minder betaalbaar wordt en dat ouderen – mede ook door het vaak in een eigen woning opgebouwde kapitaal – nog wel in staat zijn een nieuwe woning te kopen. Anders gezegd: de nieuwbouw lijkt op deze manier de jongeren steeds meer links te laten liggen.

4 Wat kost de nieuwbouw?

In dit hoofdstuk staat de concurrentie positie van de nieuwbouw centraal. De vraag is of de prijs-kwaliteitverhouding van de nieuwbouw de afgelopen jaren beter of slechter is geworden? Dit mede in vergelijking met de bestaande voorraad. Eerst wordt de ontwikkeling in de nieuwbouw besproken. Daarna wordt de vergelijking gemaakt met de bestaande voorraad. En tenslotte wordt gezocht naar de nieuwbouw met de beste prijs-kwaliteitverhouding.⁷

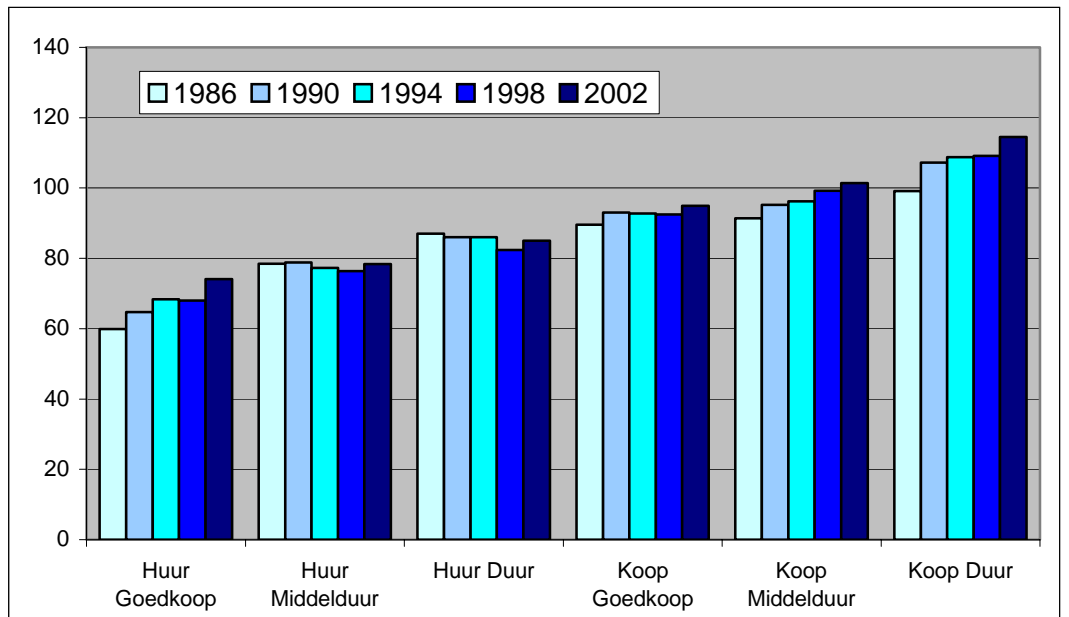
4.1 Hoe hebben kwaliteit en prijs zich in de bouw ontwikkeld?

Een van de belangrijkste kwaliteitskenmerken van een woning heeft betrekking op de fysieke ruimte die de woning biedt. Het aantal kamers en de totale woonoppervlakte zijn daarvoor de belangrijkste indicatoren. Daarnaast – zo zal blijken – spelen natuurlijk nog zaken mee als het woningtype (eengezinswoningen versus appartementen) en de locatie.

De nieuwbouw is tegenwoordig wat groter

In het algemeen is de nieuwbouw de afgelopen jaren groter geworden. Het totale woonoppervlak is van jaar op jaar toegenomen. In de huursector is dat slechts in beperkte mate het geval – met uitzondering dan van het goedkope huursegment, maar daarvan worden steeds minder woningen gebouwd. In de koopsector is het effect duidelijk. Ook het aantal kamers is toegenomen. Er wordt dus vooral in de koopsector steeds groter en ruimer gebouwd.

⁷ Voor een goed begrip van definities en variabelen die hier gebruikt worden, zij verwezen naar bijlage A. Daar wordt toegelicht op welke wijze de cijfers in dit hoofdstuk ontleend zijn aan WBO, BNW en algemene CBS statistieken.

Figuur 4.1: Gemiddeld oppervlakte in m² van nieuwe woningen, BNW 1993-2003

Dat is des te opmerkelijker wanneer men zich realiseert dat er steeds minder eengezinswoningen gebouwd worden en het aandeel van de appartementen alsmaar is toegenomen. Eengezinswoningen zijn immers over het algemeen wat groter dan appartementen.⁸ In de koopsector is het aandeel van de eengezinswoningen tussen 1986 en 2002 gedaald van 95% naar circa 75%. Desondanks is de gemiddelde woonoppervlakte van vooral nieuwe koopwoningen dus aardig toegenomen.

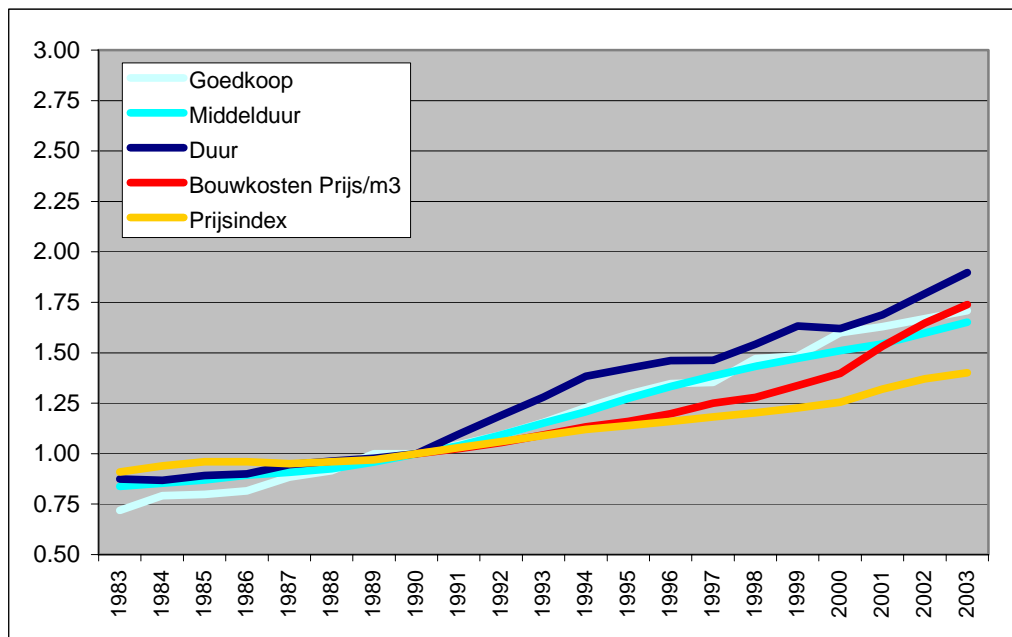
Huur en koopprijzen flink omhoog

Ook de prijzen zijn omhoog gegaan. Overigens zijn de prijzen van huur en koopsector onderling niet goed te vergelijken. Om die reden kijken we naar de prijsontwikkeling van huur en koopsector afzonderlijk.

In de huursector zijn de huurprijzen sneller gestegen dan het prijsindexcijfer (de inflatie). Vooral eind jaren negentig was dit het geval. De laatste jaren is de prijsstijging minder waardoor de prijzen vrijwel gelijk op gaan met de bouwkosten.

⁸ Nieuwbouw appartementen zijn overigens in het algemeen heel wat groter dan de vaak oude appartementen in de bestaande voorraad.

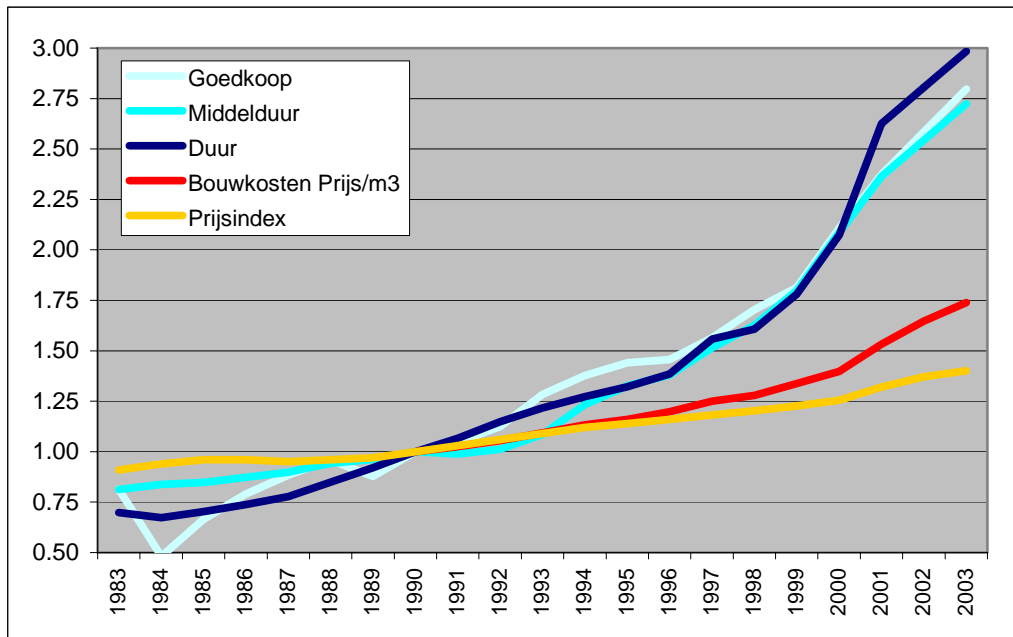
Figuur 4.2: Gemiddelde basishuur van nieuwe huurwoningen in indexcijfers (1990=1.0), BNW 1983-2003; alsmede de bouwkosten en het prijsindexcijfer, bron CBS



In de koopsector zijn de prijzen over de hele linie veel harder gestegen dan de inflatie en de bouwkosten. Met name vanaf het einde van de jaren negentig heeft zich een flinke stijging voorgedaan

De vraag is wel of deze prijsstijging geheel geweten kan worden aan de toegenomen kwaliteit en extra woonruimte welke de bewoner krijgt, of dat ook de prijs per m² of per m³ echt is opgelopen (dat wil zeggen, na verrekening van de inflatie).

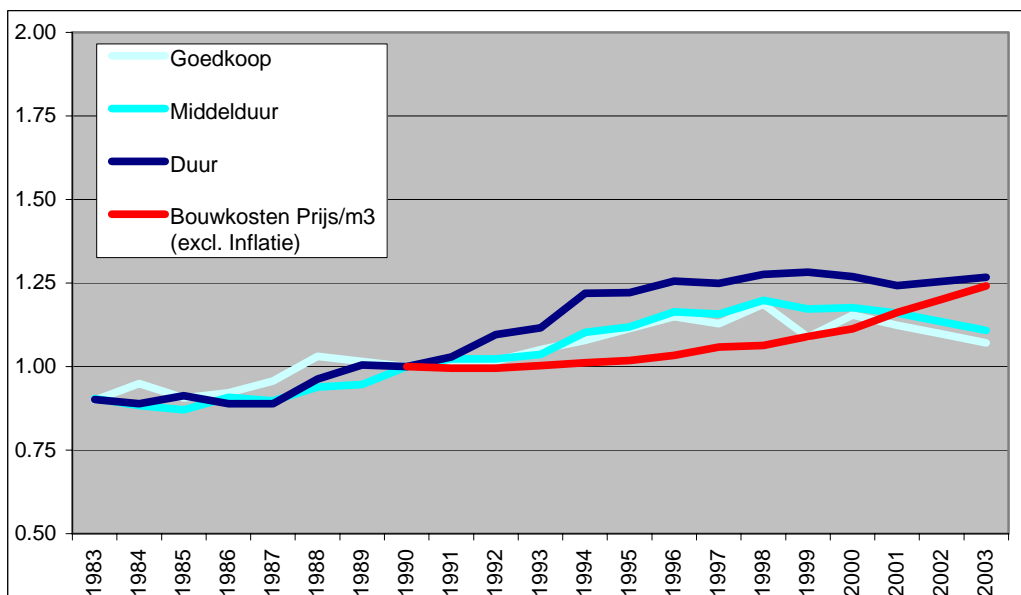
Figuur 4.3: Gemiddelde verkoopprijs van nieuwe koopwoningen in indexcijfers (1990=1.0), BNW 1993-2003; alsmede de bouwkosten en het prijsindexcijfer, bron CBS



Ook per m² zijn de prijzen opgelopen

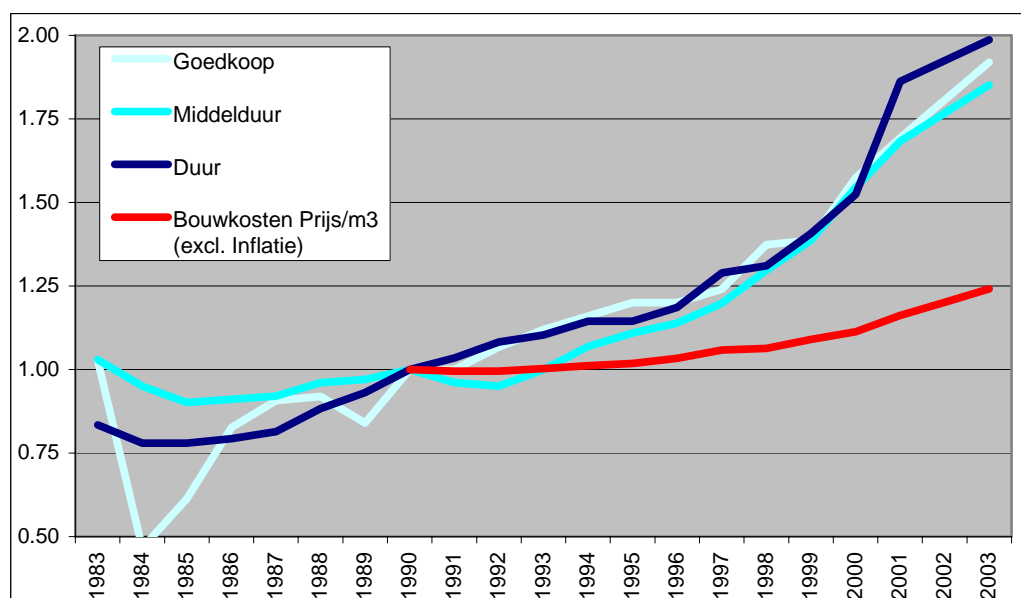
In de huursector blijken de prijzen per m² in de jaren negentig flink opgelopen te zijn. De huurprijzen gingen sneller omhoog dan de inflatie en sneller dan de bouwkosten. Maar door de beperkte stijging van de huren in de laatste jaren zijn de prijzen per m² in het goedkope en middeldure segment nu weer terug op het niveau van begin jaren negentig.

Figuur 4.4: Gemiddelde basishuur per m² van nieuwe huurwoningen gecorrigeerd voor inflatie in indexcijfers (1990=1.0), BNW 1993-2003



Ook in de koopsector zijn de verkoopprijzen per m² flink opgelopen. De snelle prijsstijging kan dus niet verklaard worden uit de extra woonruimte die bewoners tegenwoordig krijgen. Bovendien is te zien dat het duurste prijssegment op de top van de markt (zo rond het jaar 2000) nog eens extra in prijs gestegen is. De grote koopkrachtige vraag en het beperkte aanbod lijken daarvoor in samenhang verantwoordelijk.

Figuur 4.5: Gemiddelde verkoopprijs per m² van nieuwe koopwoningen gecorrigeerd voor inflatie in indexcijfers (1990=1.0), BNW 1993-2003



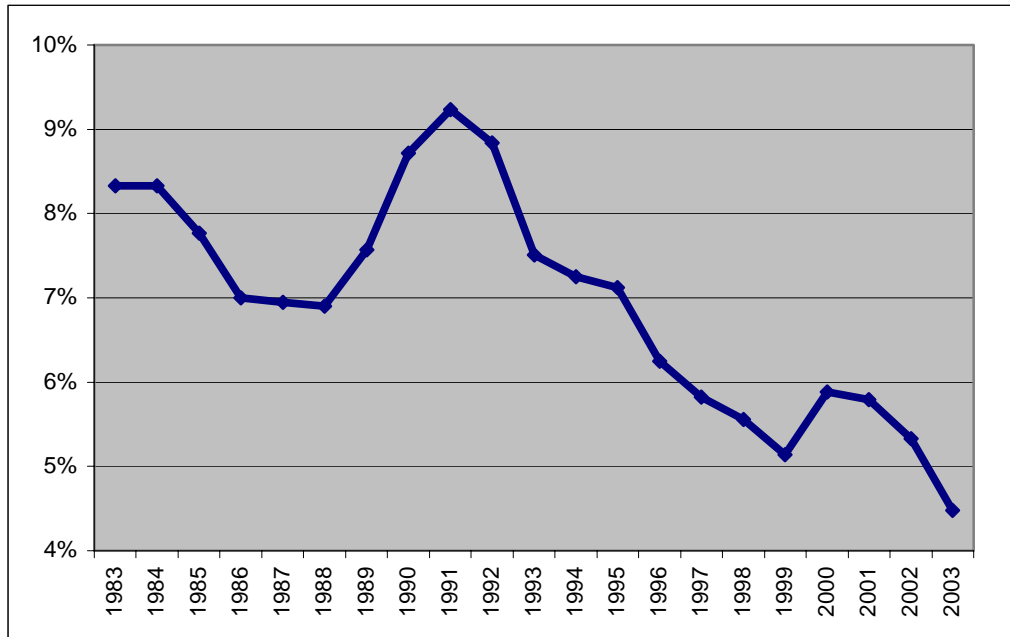
De “markt” en niet de bouwkosten hebben de prijzen opgejaagd

Vanaf het midden van de jaren negentig zijn de koopprijzen scherp gestegen. Duidelijk is dat deze stijging zijn oorzaak niet vindt in de kosten. De feitelijke bouwkosten zijn immers veel minder omhoog gegaan. De oorzaak van de prijsstijging is dus gelegen in “de markt”: de verhouding tussen vraag en aanbod waardoor ook in de bestaande voorraad de prijzen fors opgelopen zijn.

Op voorhand kan nu al geconcludeerd worden dat in de koopsector de afgelopen jaren meer ruimte – dan in het verleden – is ontstaan om rendement te maken. Dat geldt in het bijzonder voor het dure segment. Dat dit zo heeft kunnen gebeuren, is overigens voor een deel weer toe te schrijven aan het feit dat de rente zo gedaald is.

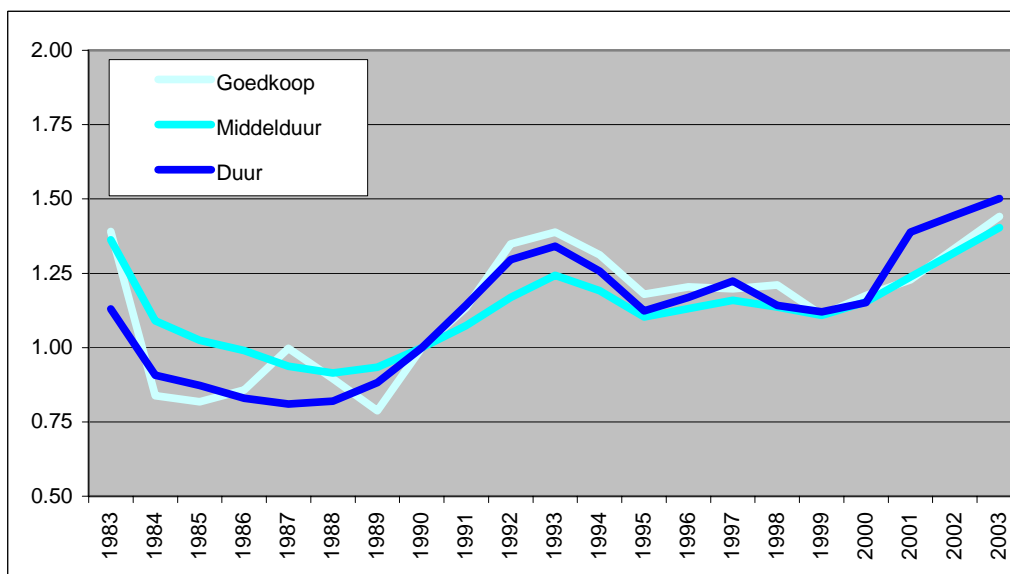
Betaalde de consument in 1990 nog bijna 9% rente, in 1994 was dat 7%, in 1998 minder dan 6% en in 2002 minder dan 5,5%. Daardoor zijn de maandlasten voor de eigenaar bewoners veel minder hard gestegen dan de verkoopprijzen. Zeker eind jaren negentig was de situatie zeer gunstig. Zowel voor de aanbieders die goede prijzen maakten met beperkte bouwkosten als voor de bewoners voor wie de maandlasten nog overzichtelijk waren.

Figuur 4.6: Ontwikkeling gemiddelde rente bij nieuw afgesloten hypotheekleningen, 1993-2003 (bron: CBS Hypotheekleningen, nieuwe inschrijvingen)



De daling van de rente in de jaren negentig maakte het de consument mogelijk om steeds meer tegen elkaar op te bieden. Daarmee heeft de daling van de hypotheekrente in feite voor twee zaken gezorgd. Enerzijds heeft het de individuele consument in staat gesteld om steeds hogere bedragen te lenen en zo tegen zijn buurman op te bieden. Maar tegelijk heeft de daling van de hypotheekrente op die manier de algehele "gekke" op de koopmarkt ook mogelijk gemaakt. Juist doordat men zoveel kon lenen, konden de prijzen zo sterk stijgen.

Figuur 4.7: Gemiddelde bruto kooplasten van nieuwe koopwoningen gecorrigeerd voor inflatie per m² in indexcijfers (1990=1.0), BNW 1993-2003



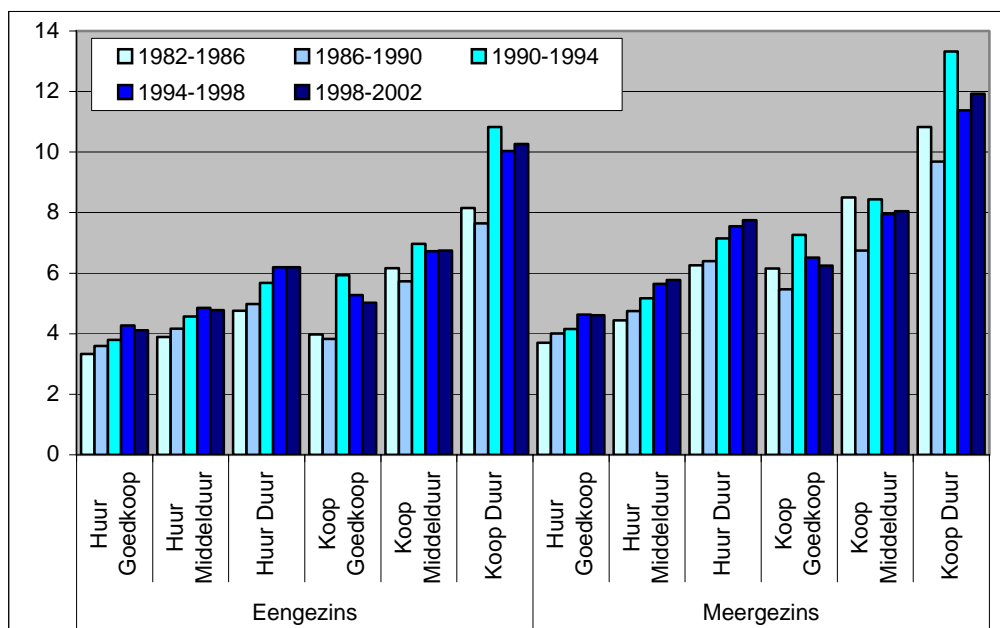
Daarbij speelde natuurlijk ook mee dat op dat moment de bomen tot in de hemel leken te groeien. De aandelen index bereikte een ongekende hoogte, de inkomens stegen snel mede doordat er steeds meer tweeverdieners kwamen, ook de financieringsmogelijkheden waren royaal (het tweede inkomen mocht meegeteld worden en nieuwe hypotheekvormen gaven nog meer leenruimte) en de hypotheekrente aftrek stond niet ter discussie.

Stijging van maandlasten – over de volle breedte

Deze stijging van huur en kooplasten per m² gecorrigeerd voor inflatie, heeft zich over de volle breedte van de woningmarkt voorgedaan. In de huursector minder dan in de koopsector maar zowel bij appartementen als bij eengezinswoningen. *Overigens mogen de gemiddelde maandlasten per m² van huurders en eigenaar bewoners uit bijgaande grafiek niet onderling vergeleken worden.*

Tenslotte maakt deze grafiek nog twee zaken duidelijk. Op de eerste plaats het feit dat dure woningen per m² duurder zijn dan goedkope woningen. Voor meer kwaliteit moet dus extra / extra betaald worden. Men krijgt doorgaans immers niet alleen meer m² binnenshuis maar ook het kaveloppervlak is bij dure woningen groter dan bij goedkope woningen. Op de tweede plaats blijkt dat appartementen duurder zijn dan eengezinswoningen. Voor evenveel m² betaalt men bij appartementen al gauw 25% extra.

Figuur 4.8: Gemiddelde bruto maandlasten per m² voor bewoners van nieuwe woningen gecorrigeerd voor inflatie, BNW 1993-2003

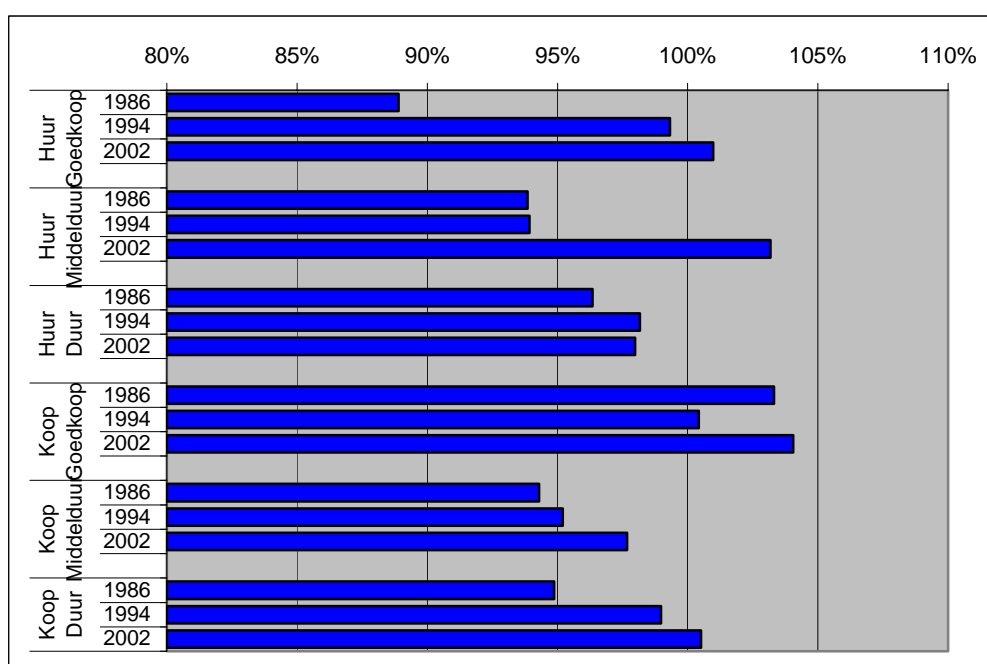


4.2 Hoe concurrerend is de nieuwbouw?

Zoals gezegd is een van de belangrijkste eigenschappen van een woning, de ruimte die de woning biedt. De kosten per m² geeft een goede indicatie van de prijs-kwaliteitverhouding van bepaalde marktsegmenten ten opzichte van elkaar.⁹

De gemiddelde woonoppervlakte van nieuwe woningen was in het verleden nog wel eens wat kleiner dan de woonoppervlakte binnen de bestaande voorraad. Dat was mede een gevolg van het feit dat voor de oorlog relatief grote woningen gebouwd zijn waardoor de Nederlandse woningvoorraad redelijk ruim bemeten is. De laatste jaren is dat verschil echter vrijwel verdwenen. Nieuwe woningen zijn tegenwoordig gemiddeld bijna net zo groot als de woningen binnen de bestaande voorraad.¹⁰

Figuur 4.9: Gemiddelde oppervlakte van woningen van huishoudens die verhuisd zijn naar de nieuwbouw in vergelijking met huishoudens die binnen de woningvoorraad verhuisd zijn, WBO 1986-2002



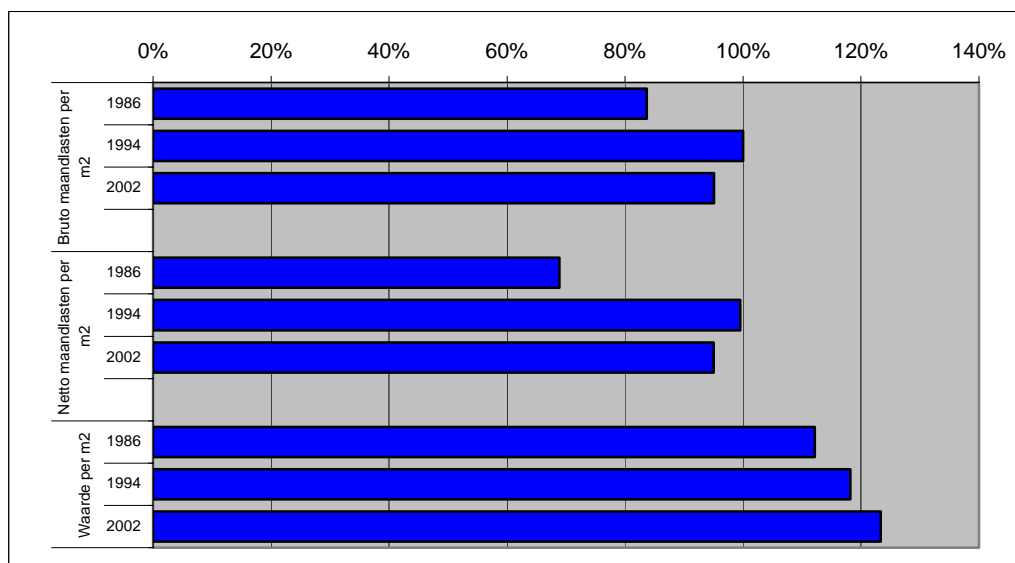
De huurprijs die men in de nieuwbouw per m² betaalt, ligt vrijwel op hetzelfde niveau als binnen de bestaande voorraad. Maar bij de koopsector doet zich een bijzonderheid voor. Zowel de bruto als de netto maandlasten per m² liggen op hetzelfde niveau als binnen de bestaande voorraad het geval is. Alleen de verkoopwaarde die de bewoner zelf aan zijn (nieuwbouw) huis toekent ligt per m² hoger dan de verkoopwaarde welke de nieuwe bewoner aan zijn pas betrokken (bestaande) woning toekent.

⁹ Op deze plaats wordt gebruik gemaakt van een globale oppervlakte indicator in het WBO. De daarvoor gebruikte definitie – in termen van oppervlaktemeting, binnen- versus buitenwerks gemeten – verschilt van de definitie welke bijvoorbeeld in de Monitor Nieuwe Woningen gebruikt wordt. Om die reden moeten de hier gegeven indicaties voor het oppervlak niet al te precies genomen worden.

¹⁰ De nieuwbouw wordt hier niet vergeleken met de totale voorraad maar met dat deel van de voorraad dat vrij gekomen is en betrokken door nieuwe bewoners. Op die manier wordt een beter beeld geschetst van de keus die verhuizers (moeten) maken.

Het kan zijn dat men in de nieuwbouw meer eigen geld inbrengt, waardoor de hypotheekschuld lager is. Dat kan een verklaring zijn voor het feit dat de waarde van de woning verhoudingsgewijs hoog is in vergelijking tot de maandlasten. Maar het kan ook zijn dat een nieuwbouwbewoner – wellicht door de eigen werkzaamheden die men inmiddels aangebracht heeft in huis en tuin – geneigd is de waarde van zijn huis te overschatten. Het WBO 2002 wijst in deze laatste richting. In dat WBO is naast de door de bewoner geschatte verkoopprijs ook de WOZ waarde opgenomen. Daaruit blijkt dat degenen die naar de nieuwbouw verhuisd zijn de verkoopwaarde hoger schatten dan anderen.¹¹

Figuur 4.10: Gemiddelde maandlasten per m² gecorrigeerd voor inflatie van eigenaar bewoners die verhuisd zijn naar de nieuwbouw in vergelijking met eigenaren die binnen de woningvoorraad verhuisd zijn, WBO 1986-2002



Verder valt op dat in de jaren tachtig zowel de bruto als de netto maandlasten per m² in de nieuwbouw aanzienlijk lager waren dan in de bestaande woningvoorraad.¹² Destijds was de nieuwbouw dus nog relatief gunstig geprijsd. Maar tegenwoordig is dat verschil verdwenen en is de nieuwbouw zowel gemeten in woonkwaliteit (oppervlakte) als gemeten in kosten redelijk vergelijkbaar met de bestaande voorraad.

Dat is alleszins begrijpelijk indien men zich realiseert dat maar 15% van het aanbod te vinden is in de nieuwbouw. De bestaande voorraad domineert derhalve de markt. Zowel waar het gaat om kwaliteit (dat is wat mensen kennen) als ook waar het gaat om kosten (wat men bereid is te betalen in de bestaande voorraad, moet ook de nieuwbouw opbrengen).

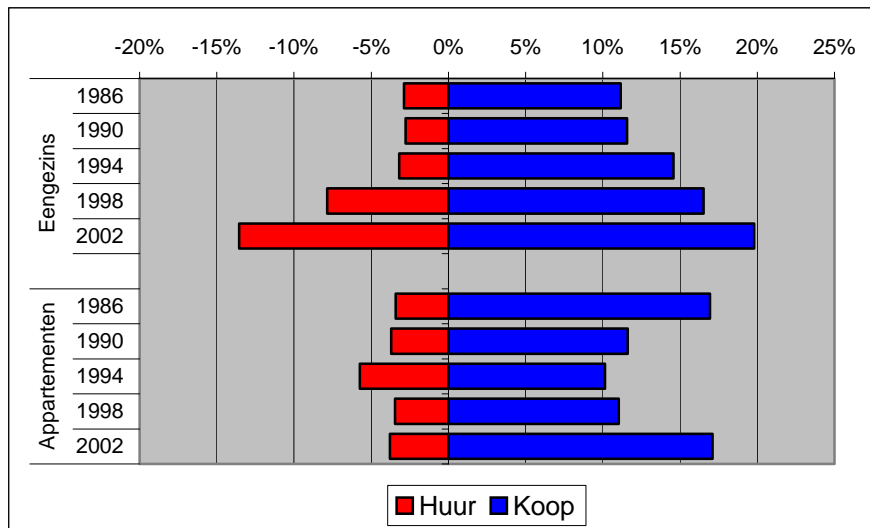
¹¹ Gemiddeld schat een bewoner de verkoopwaarde anno 2002 56% hoger dan de WOZ waarde welke gebaseerd is op de prijzen van 1999. Degenen die verhuisd zijn schatten hun woning zelfs 72% hoger dan WOZ waarde. En degenen die naar de nieuwbouw verhuisd zijn komen 104% hoger uit dan de WOZ waarde.

¹² De destijds verstrekte premies op nieuwe koopwoningen hebben bijgedragen aan het verschil tussen de bruto en de netto maandlasten. In het slothoofdstuk komen we nog terug op de premiekoop-regeling van destijds.

4.3 Welke delen van de nieuwbouw zijn gunstig geprijsd?

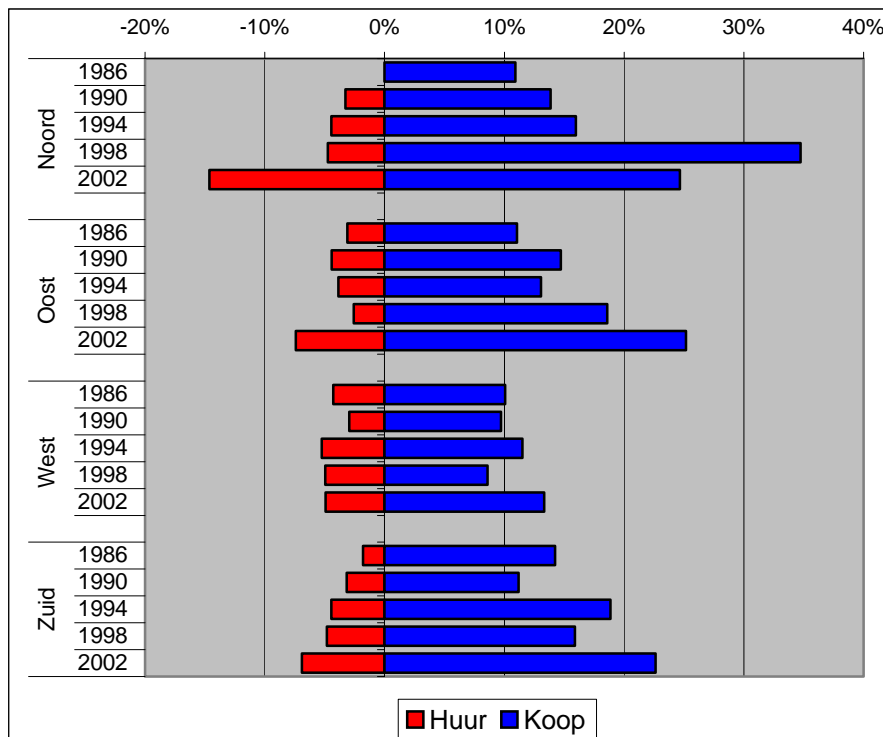
Het beeld is tot nu toe gebaseerd op gemiddelden. Een zekere nuancering daarop is mogelijk door per segment te kijken naar deelsegmenten van de nieuwbouw die verhoudingsgewijs goedkoop geweest zijn. Om die deelsegmenten in beeld te brengen wordt gebruik gemaakt van de prijs per m². Wanneer een individuele woning per m² 20% goedkoper is dan het gemiddelde, wordt deze aangemerkt als “relatief goedkoop”.

Figuur 4.11: Percentage relatief goedkope nieuwbouwwoningen in huur (links) en koopsector (rechts), naar woningtype, WBO 1986-2002



Van de nieuwe eengezinshuurwoningen anno 2002 was circa 13% relatief gunstig geprijsd. Van de nieuwe eengezinskoopwoningen was bijna 20% relatief goedkoop geprijsd. Gunstig geprijsde woningen blijken verder meer en meer eengezinswoningen te zijn. Nieuwe appartementen zijn daarentegen maar zelden gunstig geprijsd. Dat komt doordat men in een appartement per m² (zoals eerder getoond is) al gauw 25% meer betaalt.

Figuur 4.12: Percentage relatief goedkope nieuwbouwwoningen in huur (links) en koopsector (rechts), per landsdeel, WBO 1986-2002



Verder blijken gunstig geprijsde huur- en koopwoningen vooral in het Noorden en Oosten van ons land gebouwd te worden. En dit verschil met het landelijk gemiddelde is de laatste jaren toegenomen.

Het feit dat met name in het Noorden en Oosten van ons land de nieuwe woningen relatief gunstig geprijsd zijn, hangt nauw samen met het feit dat de prijzen van de woningen daar over het algemeen wat lager zijn. Dat mag blijken uit de gemiddelde WOZ waarde.

Opnieuw kan dus geconcludeerd worden dat de nieuwbouw zich in zijn prijsvorming sterk laat leiden door de bestaande voorraad – waar het aanbod immers vele malen groter is.

Figuur 4.13: Gemiddelde WOZ waarde per gemeente, 2004



5 Wie wordt er beter en wie wordt er slechter van?

In dit hoofdstuk wordt aangegeven hoe de kansen voor de consument om de juiste woning te vinden, zich ontwikkeld hebben. Ook de andere kant van de medaille – namelijk de afzet mogelijkheden voor de aanbieders – worden in beeld gebracht. Daarna wordt ingegaan op de vraag: waar blijft al dat geld dat de consument uitgeeft.

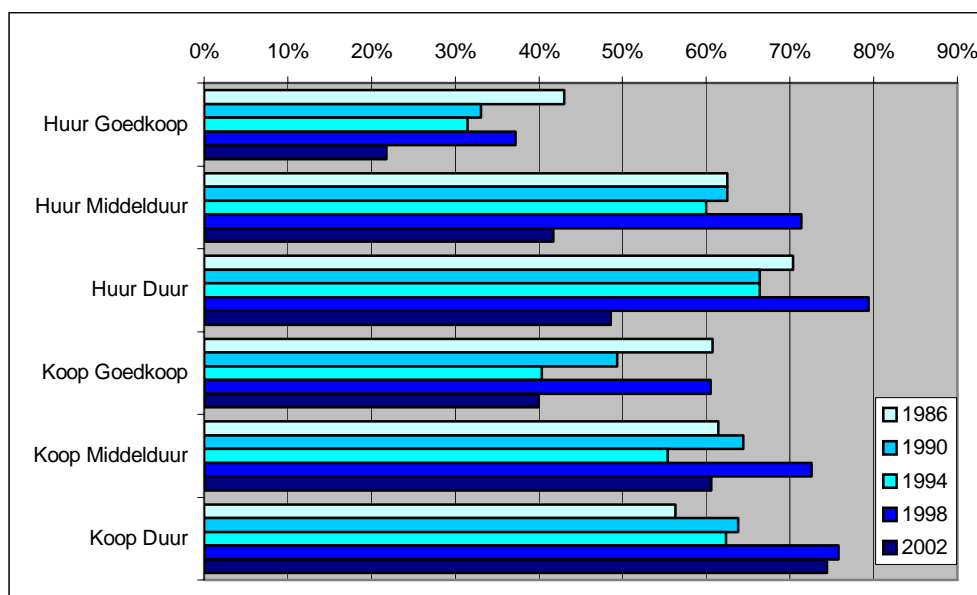
5.1 Zijn de consumenten erop vooruit gegaan?

De slaagkans van de consument laat zien hoeveel kans iemand heeft om binnen een jaar een passende woning te vinden. In hoofdstuk 2 is ook al even gebruik gemaakt van slaagkansen om na te gaan welke huishoudens wel en niet via de nieuwbouw geholpen worden.

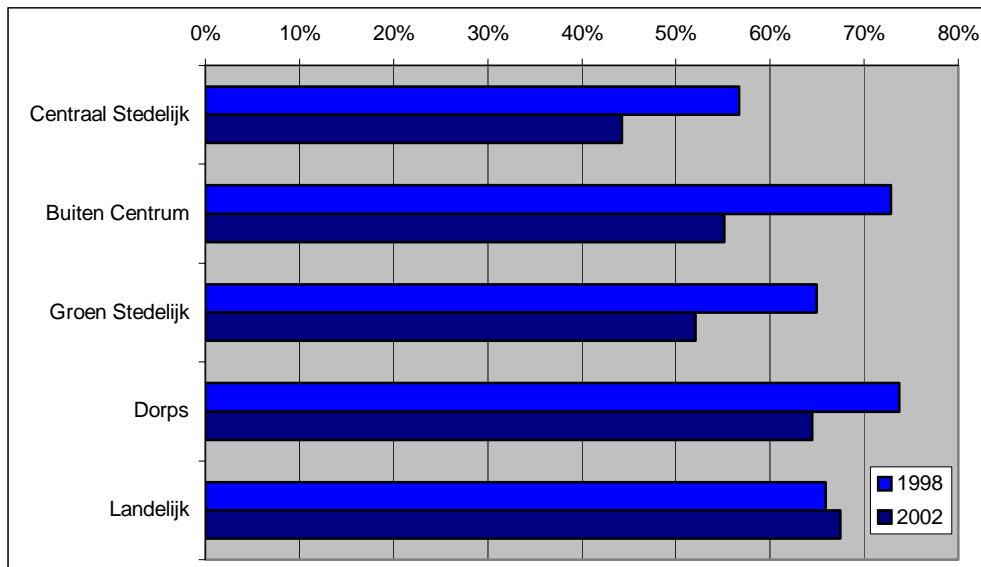
In dit hoofdstuk bekijken we de slaagkans van de consument in verschillende marktsegmenten en over een reeks van jaren (zie bijlage A voor een toelichting op de slaagkansen). Hieruit blijkt dat de slaagkansen de laatste jaren omlaag zijn gegaan. Dat komt doordat er tussen 1998 en 2002 te weinig nieuw gebouwd is. Daardoor was er te weinig aanbod en kon er niet voldoende verhuisd worden.

Uit het WBO 2002 blijkt dat de slaagkansen (in de jaren 2000 en 2001 – voorafgaand aan het WBO 2002) vooral laag waren voor degenen die een goedkope huurwoning zochten in de nieuwbouw. In de dure koopsector daarentegen waren de slaagkansen nog steeds redelijk hoog en op het niveau van eind jaren negentig.

Figuur 5.1: Slaagkansen voor nieuwbouwwoningen naar woningtype, WBO 1986-2002



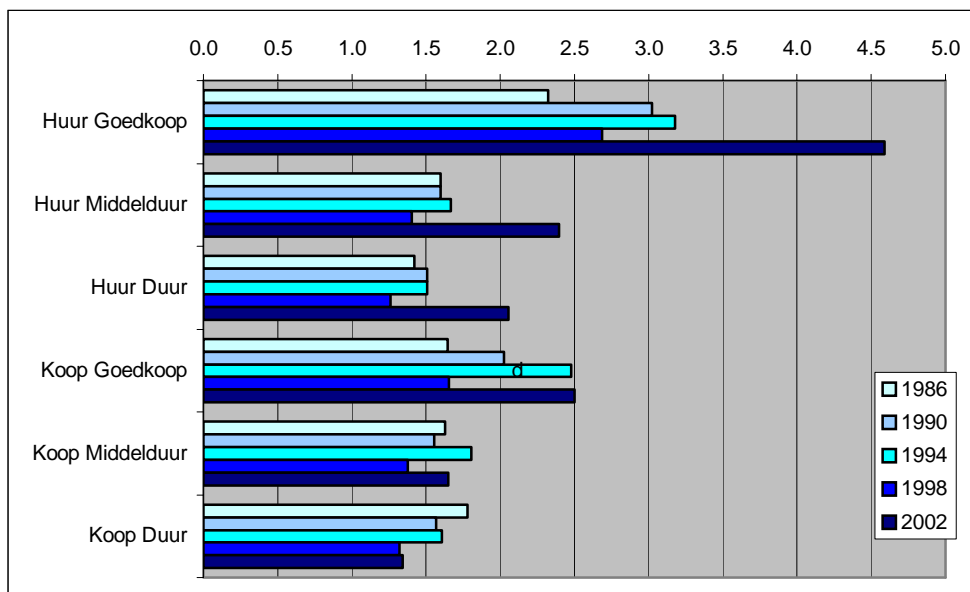
In samenhang hiermee blijkt dat de slaagkansen vooral omlaag zijn gegaan voor degenen die in de stad een nieuwe woning zoeken. Vooral in de centrum stedelijke milieus zijn de slaagkansen laag. In de dorpse en landelijke woonmilieus heeft de consument nog bijna net zoveel kans als enkele jaren eerder om een woning te vinden.

Figuur 5.2: Slaagkansen voor nieuwe woningen naar type woonmilieu, WBO 1998-2002

Kortom: in het algemeen is de consument er de afgelopen jaren beslist niet op vooruit gegaan.

5.2 Zijn de aanbieders er op vooruit gegaan?

Tegenover de slaagkansen van de consument staan de afzet mogelijkheden van de aanbieders. Rekentechnisch hangen slaagkansen en afzet mogelijkheden als volgt samen: als bijvoorbeeld de helft van de consumenten binnen een jaar een passend woning vindt, betekent dit dat de aanbieders voor iedere woning twee gegadigden hebben. Is de slaagkans 25%, dan zijn er vier gegadigden voor iedere woning.

Figuur 5.3: Afzetmogelijkheden voor aanbieders naar woningtype, WBO 1986-2002

Hier blijkt dat degenen die recent (2000-2001 – voorafgaand aan het WBO 2002) nieuwe goedkope huurwoningen op de markt wisten te brengen, markttechnisch in elk geval geen

probleem hadden. Want voor iedere goedkope huurwoning stonden meer dan 4 gegadigden in de rij. In de dure koopsector daarentegen lagen vraag en aanbod veel dicht bij elkaar. Daar was minder dan 1,5 gegadigde te vinden voor iedere aangeboden nieuwe woning.

Juist in het segment dat markttechnisch het minst gunstig is (de wat duurdere koopsector) heeft een zeer groot deel van het aanbod zich de laatste jaren geconcentreerd. In 1998 werd namelijk nog 60% van de nieuwbouw in het middeldure en dure koopsegment gebouwd. Anno 2002/2003 is dat 70%. In deze relatief ruime markt – met verhoudingsgewijs weinig vragers ten opzichte van het aanbod – komen de bouwers elkaar dus steeds nadrukkelijker tegen.

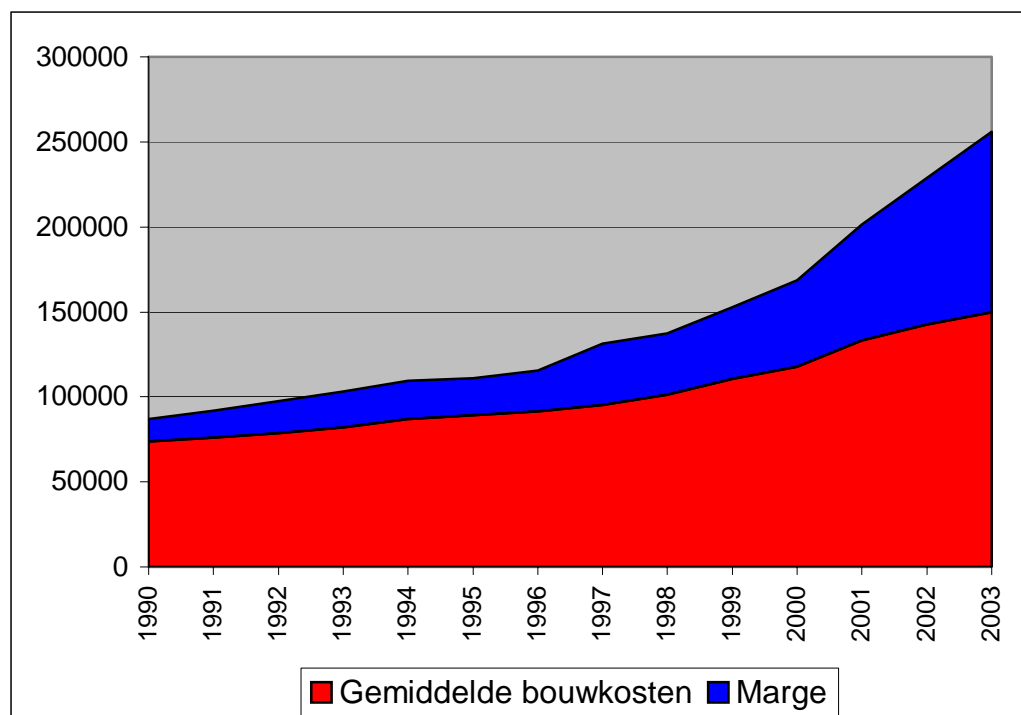
Gegeven deze nadruk op de duurdere koopsector zijn ook de aanbieders er de afgelopen jaren niet op vooruit gegaan, waar het gaat om hun afzet mogelijkheden. Men heeft geleidelijk aan meer en meer moeite moeten doen om woningen kwijt te raken.

5.3 Waar blijft het geld?

Duidelijk is dat de verkoopprijzen de afgelopen jaren scherp omhoog zijn gegaan. De bouwkosten zijn ook omhoog gegaan maar lang niet zoveel. Dit betekent dat er een steeds groter gat is gekomen tussen de verkoopprijs enerzijds en de kostprijs anderzijds.

Voor nieuwe koopwoningen kan een en ander goed becijferd worden. De totale verkoopprijs is bijna met een factor drie opgelopen, van € 87.000 in 1990 naar € 256.000 in 2003.¹³ De bouwkosten zijn ongeveer verdubbeld, van € 74.000 naar € 150.000.¹⁴

Figuur 5.4: Verkoopprijs BNW 1990-2003 en bouwkostenontwikkeling CBS Bouwvergunningen Statistiek 1990-2003



¹³ Bron: BNW 1983-2003

¹⁴ CBS statistiek van de bouwvergunningen, 1990-2003; deze bouwkosten zijn opgehoogd met 19% BTW; kosten samenhangend met meerwerk e.d. worden hierbij buiten beschouwing gelaten.

De marge tussen beide is daardoor opgelopen met een factor acht, van A 13.000 naar A 105.000 euro. Bedroeg deze marge anno 1990 ongeveer 15% van de totale verkoopprijs, op dit moment vormt ze ongeveer 40% van het totale bedrag.

Overigens is er enige onzekerheid omtrent het precieze meetmoment van de hier gebruikte gegevensbronnen. In het onderzoek Bewoners Nieuwe Woningen geeft de bewoner de prijs op die hij/zij voor de woning betaald heeft. In het algemeen zal men al gauw 1,5 a 2 jaar voordat men geënquêteerd wordt, deze prijs betaald hebben. De CBS statistiek van de bouwvergunningen meet de bouwkosten op het moment dat de bouwvergunning aangevraagd en goedgekeurd wordt. In het algemeen zal dat moment niet al te ver afliggen van het moment van de verkoop. Maar voor beide bronnen – zowel BNW als de CBS statistiek – geldt dat de cijfers eigenlijk betrekking hebben op circa 2 jaar eerder.

Uit de marge die hierboven (residueel) becijferd is, moet zowel de winst van het bouwbedrijf als de grondkosten worden betaald. Onder de grondkosten worden de bouwplaatskosten e.d. mede begrepen.

De vraag is nu: waar gaat dit geld tegenwoordig overwegend naar toe? De recent gepubliceerde cijfers over de financiële prestaties van de bouwsector geven aan dat de winsten in deze sector redelijk regulier zijn en in het algemeen beperkt blijven tot 6 a 7% van de netto omzet. Dit betekent dat slechts een beperkt deel van de recent ontstane marge op nieuwe koopwoningen in de echte bouwkosten zit.

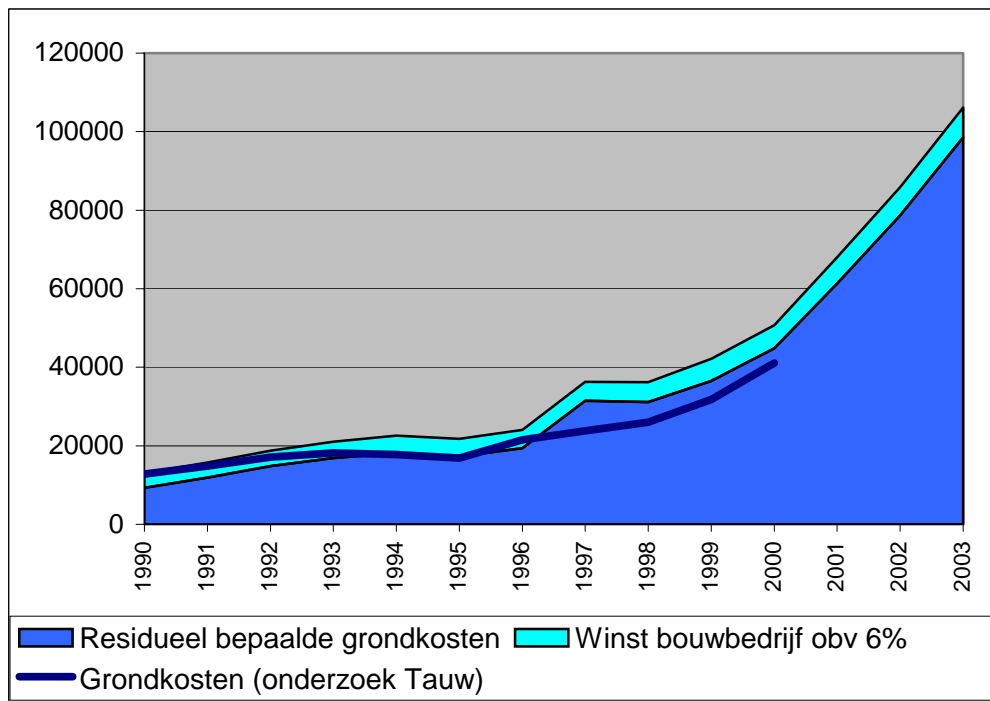
Tabel 5.1: Bedrijfsresultaat als percentage van de netto omzet voor een aantal onderdelen van de bouwnijverheid, CBS kerncijfers bedrijfsleven, 2000-2001

	2000	2001
Bouwnijverheid	7.0%	6.9%
B&U en GWW	6.2%	6.0%
Bouwinstallatie	7.5%	6.9%
Burgerlijke en Utiliteitsbouw	6.3%	6.1%
Grond, weg en waterbouw	5.6%	5.7%

Vooraf de grondkosten (inclusief de daarmee samenhangende bouwplaatskosten) zijn de laatste jaren fors toegenomen en nemen een steeds groter deel in van de verkoopprijs. Uitgaande van een winstmarge van circa 6% op de bouwkosten resulteert een bedrag voor de grondkosten. Dit “residueel bepaalde” bedrag blijkt over de periode 1990-2000 behoorlijk parallel te lopen met de uit onderzoek bekende grondkosten.¹⁵

¹⁵ Gebruik is gemaakt van de inventarisatie van grondkosten door Tauw. In 2000 betaalde men gemiddeld bij een eengezinswoning circa 45.000 euro aan grondkosten, voor bijna 300 m² waardoor de prijs uitkwam op bijna 150 euro per m².

Figuur 5.5: Ontwikkeling van de marge tussen verkoopprijs en bouwkosten, uitgesplitst naar een vaste winstmarge (6%) en grondkosten; alsmede de feitelijk bekende grondkosten (t.m. 2000), 1990-2003



Helaas is geen informatie bekend van dit grondkosten onderzoek sinds het jaar 2000, zodat de meest recente prijsexplosie niet scherp in beeld gebracht kan worden. Desondanks lijkt het er toch sterk op dat de grondkosten dé factor zijn die gezorgd hebben voor een explosie van de marge tussen bouwkosten en verkoopprijs.

Overigens speelt in deze prijsexplosie van de grondkosten nog wel mee dat het bouwprogramma enigszins verschoven is van goedkope koopwoningen naar duurdere koopwoningen. In het algemeen zal hierdoor het aantal vierkante meters kaveloppervlak per woning toegenomen zijn. Maar de totale prijsexplosie kan hier natuurlijk niet uit verklaard worden. Wel ligt het voor de hand te veronderstellen dat juist doordat er steeds meer woningen werden opgeleverd in het dure koopsegment, te veronderstellen dat dit een bijdrage heeft geleverd aan de prijsexplosie. Immers, vanoudsher is er in de woningbouw de gewoonte om dure koopwoningen verhoudingsgewijs meer te laten betalen voor een vierkante meter kaveloppervlak dan goedkope woningen.

6 Hoe reageren de consumenten?

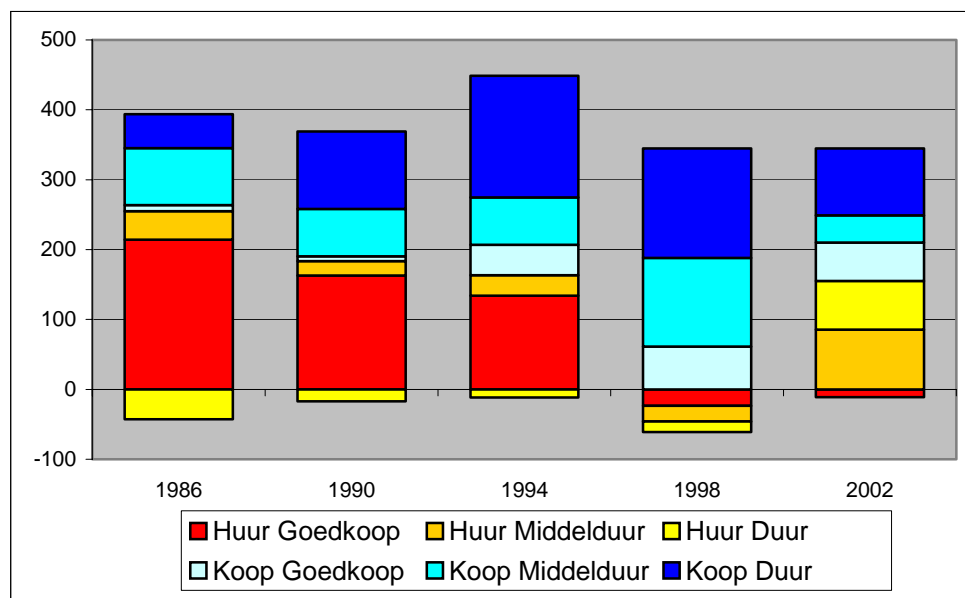
In dit hoofdstuk wordt aangegeven hoe de consument reageert op vraag en aanbod op de markt in het algemeen en de prijsontwikkeling binnen de bestaande woningvoorraad en de nieuwbouw in het bijzonder. Eerst wordt geschetst welke delen van de markt het meest onder druk staan (vraag / aanbod verhoudingen). Daarna wordt aandacht besteed aan veranderende voorkeuren en de relatie met de prijsontwikkeling.

6.1 Waar knelt de woningmarkt?

Wanneer men “in 1 nacht tijd” tegemoet zou willen komen aan alle wensen van de woonconsument en zo in een keer iedereen een passende woning zou willen aanbieden, dan zouden er zo'n 300.000 woningen bij gebouwd mogen worden.¹⁶ Het realiteitsgehalte van dat cijfer is beperkt in die zin dat het niet echt nodig is om iedere jonge starter die de deur uit wil ook gelijk de volgende dag van een passende woning te voorzien. Enige wachttijd is reëel vandaar dat een meer realistische schatting van het tekort (op basis van de urgent woningzoekenden) eerder op 170.000 uitkomt voor 2002.

Maar het zgn. vraagoverschot geeft wel een goede indicatie van de diverse deelsegmenten die onder druk staan. In de loop der jaren blijkt er altijd een behoorlijke vraag te zijn geweest naar de wat betere en duurdere koopwoningen. Ook nu nog is er een vraagoverschot aan dit soort woningen. Het vraagoverschot aan goedkope huurwoningen daarentegen – dat tot 1994 bestaan heeft – is sinds 1998 echt verdwenen. Wel is na 1998 een tekort ontstaan in de wat duurdere segmenten van de huursector. De consument vraagt dus in het algemeen wat meer kwaliteit (dan vroeger) en is ook bereid daarvoor te betalen.

Figuur 6.1: Vraagoverschot naar woningtype (aantal * 1000), WBO 1986-2002

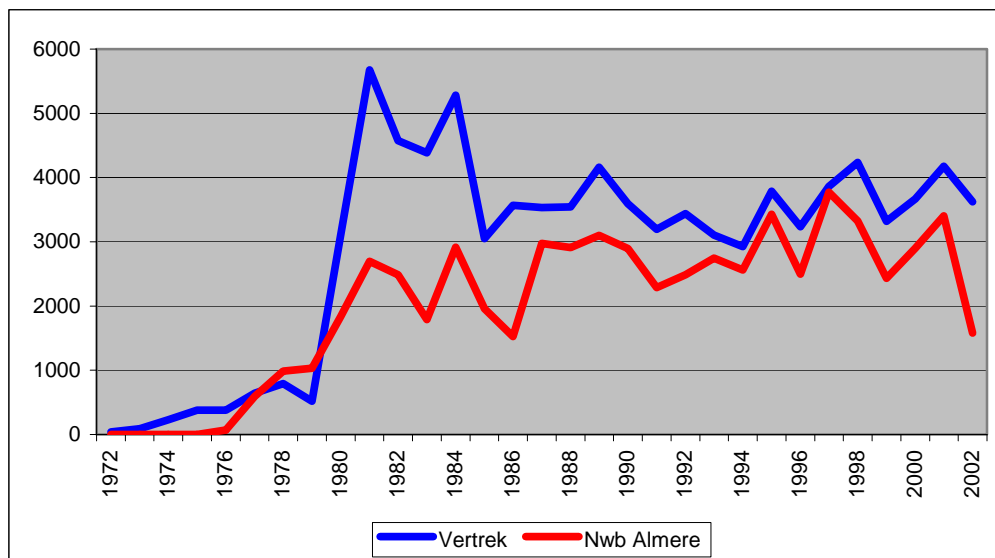


¹⁶ Dit is het vraagoverschot gebaseerd op alle huishoudens die “in de markt zijn” (zowel urgenten als een deel van de potentiële zoekers); zie bijlage A.

De relatie tussen nieuwbouw en migratie

Het mag duidelijk zijn dat – in kwantitatieve zin – de relatie tussen vraag en aanbod zeer direct is. Veel aandacht hoeft daar nu niet aan besteed te worden. Wanneer ergens gebouwd wordt, trekt dat (vrijwel altijd) vragers aan. Een enkele illustratie daarvan mag hier volstaan. In dit geval gaat het om de relatie tussen enerzijds het nieuwbouw programma in Almere en anderzijds het aantal Amsterdammers dat naar Almere verhuist.

Figuur 6.2: Nieuwbouw in Almere en het aantal Amsterdammers dat naar Almere verhuist, CBS 1972-2002



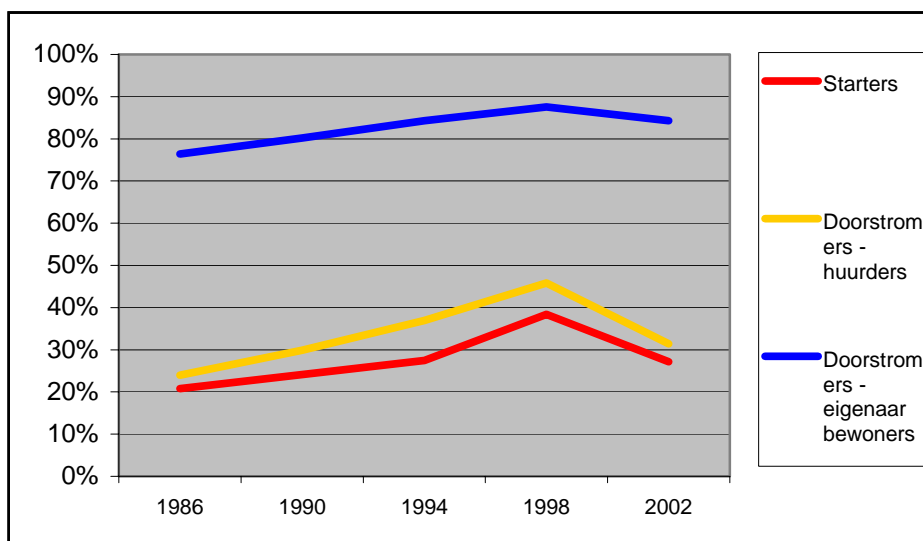
Vanzelfsprekend speelt hierbij niet alleen de pull factor van de nieuwbouw in Almere een rol, maar ook de push factor van het tekort aan woningen in Amsterdam. Maar omdat de nieuwbouw in Almere de nodige fluctuaties laat zien over de jaren, is het verband treffend.

6.2 Hoe veranderlijk is de consument?

Gedurende de afgelopen jaren is de koopsector voor steeds meer consumenten aantrekkelijk geworden. Steeds meer mensen hebben een woning gekocht. En ook steeds meer mensen hebben voorkeur voor een koopwoning.

In die langjarige trend is sinds 1998 een breuk gekomen. Voor het eerst in vele jaren blijkt de voorkeur voor een koopwoning anno 2002 gedaald te zijn. Deze daling is het sterkst bij de zgn. "first time buyers": degenen die voor het eerst een woning kopen en dus nog geen eigen vermogen hebben opgebouwd in de woning. Het gaat hierbij zowel om starters als om huurders die zouden willen doorstromen naar de koopsector. Bij de eigenaar bewoners die wel vermogen hebben opgebouwd en die zouden willen doorstromen binnen de koopsector, is de populariteitsdaling van de koopsector duidelijk kleiner.

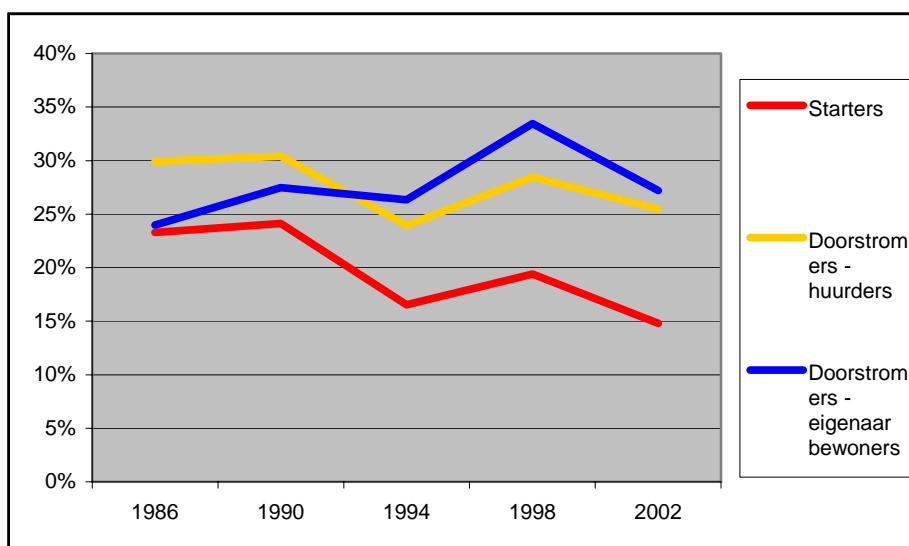
Figuur 6.3: Percentage van de zoekers met voorkeur voor een koopwoning, WBO 1986-2002



De daling van de voorkeur voor een koopwoning is een belangrijk nieuw gegeven. Het ligt voor de hand dat deze daling te maken heeft met de eerder gesignaleerde sterk opgelopen prijzen in de koopsector. In hoofdstuk 3 is aangegeven dat de verkoopprijzen per m² sinds 1990 met een factor twee zijn opgelopen (los van de inflatie) en dat de daling van de rente deze enorme prijsstijging getemperd heeft. Het ligt voor de hand dat de afgenomen belangstelling voor de koopsector te maken heeft met deze prijsstijging.¹⁷

Een soortgelijke maar toch net even andere ontwikkeling heeft zich voorgedaan waar het gaat om de voorkeur voor de nieuwbouw (het gaat hier om de vraag naar alle nieuwbouwwoningen: zowel huur als koopwoningen).

Figuur 6.4: Percentage van de zoekers met voorkeur voor een nieuwbouwwoning, WBO 1986-2002



¹⁷ Bij de update van het Socrates model is de relatie tussen huurprijs, koopprijs en de voorkeur voor kopen aangetoond via regressie analyse (zie Heida en Poulus, Socrates update Fase 1, Delft, 2004).

Ook de interesse voor een nieuwe woning is sinds 1998 duidelijk omlaag gegaan. Maar de langjarige tendensen zijn anders dan bij de voorkeur voor het kopen van een woning. Als we kijken naar de langjarige trend in de cijfers, lijkt erop dat starters en huurders minder enthousiast geworden zijn over de nieuwbouw terwijl de eigenaar bewoners juist wat meer interesse zijn gaan tonen.

6.3 Is het verband tussen voorkeuren en prijzen aantoonbaar?

De relatie tussen de prijsontwikkeling en de voorkeur van de consument voor huren versus kopen blijkt ook statistisch aangetoond te kunnen worden via een aantal analyses. In onderstaande tabel is het resultaat gegeven van een regressie analyse waarbij het percentage van de consumenten dat wil kopen, verklaard wordt uit de lasten in de koopsector, de lasten in de huursector en een kwaliteitsindicator.¹⁸

*Hierbij is het percentage koopgeneigden per landsdeel aan de WBO's 1986-2002 ontleend. Verder is een viertal inkomensklassen onderscheiden en 3 soorten vragers (starters, doorstromers en huurders). Per vragersgroep resulteren zo 80 waarnemingen (4 landsdelen * 4 inkomensklassen * 5 WBO metingen).*

In de literatuur wordt het verband tussen woningvoorkeur en externe omstandigheden ook gelegd, zij het dat daar nog al eens verwezen wordt naar de algemene economische omstandigheden resp. de index van het consumenten vertrouwen. In de praktijk blijkt dat de macro economische ontwikkeling en het vertrouwen van de consument samenhang vertonen met de in deze studie gedefinieerde ontwikkeling van de lasten in de koopsector. Dat komt doordat in de lasten voor de koopsector de invloed van de rentestand is meegenomen; en de rentestand vormt natuurlijk een afspiegeling van de macro economische omstandigheden resp. het vertrouwen in de toekomst. In de stapsgewijs uitgevoerde regressie analyses bleek dat de index van het consumentenvertrouwen minder goede resultaten opleverde dan de hier beschreven variabelen.

Tabel 6.1: Resultaat regressie analyse tussen woonvoorkeuren en prijsontwikkeling in huur en koopsector alsmede regionale verschillen in woonkwaliteit, per vragersgroep, WBO 1986-2002¹⁹

	Constante	Inkomen	Koop	Huur	Kwaliteit	R2
Starters	-74.2177	0.8111	-0.0517	0.3065	0.3916	0.67
Huurders	-108.3615	1.3848	-0.0427	0.2740	0.5736	0.86
Eigenaren	36.4105	0.9847	-0.0224	0.1341	-0.1224	0.74

Uit deze analyse blijkt dat het inkomen de belangrijkste variabele is. Het inkomen werkt daarbij positief: hoe hoger het inkomen hoe groter de voorkeur voor het kopen van een woning. Bovendien blijkt dat het inkomen eigenlijk niet lineair samenhangt met de voorkeur. De laagste inkomensgroepen hebben immers in feite weinig te kiezen. Naarmate het inkomen stijgt wordt de keus tussen huren en kopen pas een meer reële keus.²⁰

Verder blijkt dat de kooprijzen in het algemeen drukkend werken op de neiging om te gaan kopen. De stijging van de kooprijzen in de afgelopen jaren is dus inderdaad aan te wijzen als een verklaring voor de op dit moment minder grote vraag naar koopwoningen. Tegelijk

¹⁸ Voor een toelichting op de werkwijze en de variabelen wordt verwezen naar de bijlage.

¹⁹ Een niet significante regressiecoëfficiënt is cursief weergegeven.

²⁰ Door het inkomen logaritmisch getransformeerd mee te nemen in de vergelijking wordt het resultaat dan ook nog flink verder verbeterd en stijgt de verklaarde variantie tot resp. 78, 93 en 85%.

leiden hogere huurprijzen juist tot meer vraag naar koopwoningen. Huur- en kooprijzen bepalen derhalve in onderlinge samenhang de balans tussen huren en kopen.

Tenslotte blijkt de kwaliteitsfactor van belang om te begrijpen waarom in het Westen van het land de voorkeur voor een koopwoning wat lager is dan in de rest van het land. Voor hetzelfde geld krijgt de consument in het Westen in het algemeen een wat kleinere woning en een wat kleiner kavel. Vooral de starters en huurders ("First Time Buyers"- FTB) zijn hier gevoelig voor.

Het inkomen beïnvloedt de mate waarin de consument reageert

Niet voor alle inkomensgroepen is – zoals gezegd – de keus tussen huren en kopen even reëel. Om na te gaan of de hier gesignaleerde verbanden ook per inkomensgroep relevant zijn, zijn dezelfde analyses voor elk van de vier inkomensklassen apart uitgevoerd. In dat geval resulteren 20 waarnemingen per vragersgroep annex inkomensklasse: namelijk cijfers voor 4 landsdelen en 5 WBO's. In onderstaande tabel staat het resultaat van deze analyses. Hieruit valt af te lezen dat:

- de hoogte van de koopprijs negatief werkt op de vraag naar koopwoningen,
- de hoogte van de huurprijs stimulerend werkt op de vraag naar koopwoningen,
- het effect van huur en koopprijs van grotere invloed is op de keus tussen huren en kopen, wanneer het inkomen toeneemt bij de starters en huurders (FTB); hoge inkomensgroepen zijn dus meer gevoelig voor de veranderingen in de prijzen dan de lage inkomensgroepen; deze laatste huren sowieso vrijwel altijd een woning,
- het effect van huur en koopprijs juist minder groot is voor eigenaar bewoners met een hoog inkomen; deze zijn so wie so gericht op de koopsector en niet geïnteresseerd in het huren van een woning.

Tabel 6.2: Resultaat regressie analyse tussen woonvoorkeuren en prijsontwikkeling in huur en koopsector alsmede regionale verschillen in woonkwaliteit, per vragersgroep en inkomensklasse, WBO 1986-2002

	Inkomensklasse	Constante	Koop	Huur	Kwaliteit	R2
Starters	1	-34.2576	-0.0233	0.1353	0.2767	0.61
	2	-39.1779	-0.0715	0.3603	0.1983	0.72
	3 / 4	-94.0165	-0.0604	0.3782	0.7328	0.79
Huurders	1	-47.1379	-0.0345	0.2250	0.1456	0.78
	2	-103.8113	-0.0667	0.3712	0.6310	0.83
	3 / 4	-80.4027	-0.0631	0.3494	0.7195	0.74
Eigenaren	1 / 2	39.36	-0.0357	0.2485	-0.3020	0.62
	3	76.4882	-0.0161	0.0745	0.0109	0.56
	4	93.0471	-0.0030	0.0245	-0.0248	0.38

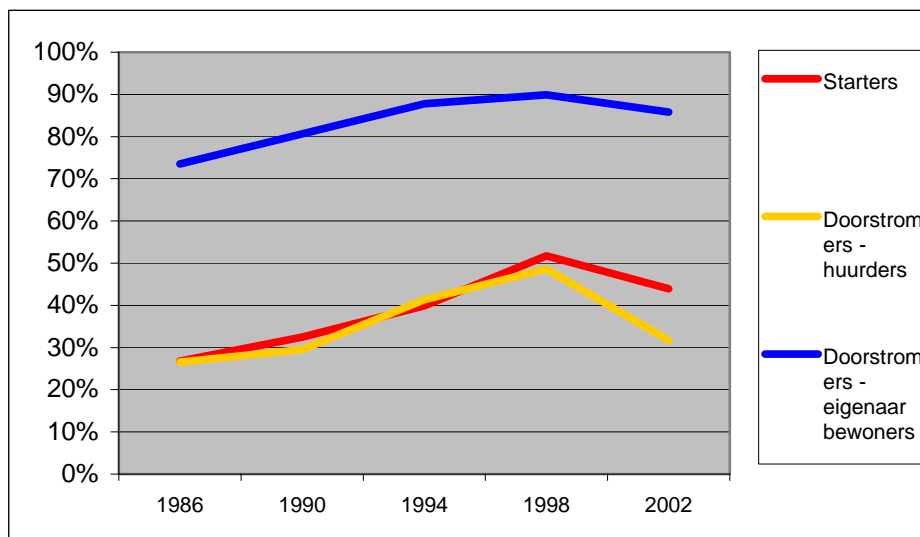
Ook onder potentiële nieuwbouwbewoners is de koopgeneigdheid afgenomen

Dezelfde analyses kunnen uitgevoerd worden onder de potentiële nieuwbouwbewoners.²¹ Ook van die groep is nagegaan in hoeverre de voorkeur voor huren dan wel kopen in de loop der tijden veranderd is.

²¹ Hieronder worden alle woningzoekenden

Daaruit komt hetzelfde patroon naar voren: de laatste vier jaar is de koopgeneigdheid onder potentiële nieuwbouw bewoners duidelijk afgenomen. Met name de zgn. First Time Buyers zijn meer terughoudend. En ook hierbij kan het verband met de prijsontwikkelingen gelegd worden.

Figuur 6.5: Percentage van de potentiële nieuwbouwbewoners met voorkeur voor een koopwoning, WBO 1986-2002



6.4 Wat betekent dit voor de toekomst?

Deze analyses tonen aan dat de voorkeur van de consument voor huren dan wel kopen sterk zo niet geheel bepaald wordt door de prijs (resp. de prijsontwikkeling in huur en koopsector). Niet de economie of de economische vooruitzichten noch het consumentenvertrouwen blijken de belangrijkste factor te vormen, maar simpelweg de prijs.²² Als we (bij wijze van gedachten experiment) terug zouden gaan naar het prijsniveau van 10 jaar terug dan zou de koopsector ongetwijfeld opnieuw overstelpt worden door zoekers – ook al zijn de economische vooruitzichten nu minder goed dan toen.

Dit betekent dat een herstel van de economie, een oplopende beurskoers en ook een herstel van het consumenten vertrouwen er niet voor zullen zorgen dat de consument weer massaal in de rij gaat staan voor een koopwoning. Met de huidige prijzen heeft de koopsector zich voorlopig uit de markt geprijsd. Alleen een verandering in het relatieve prijsverschil tussen huur en koopsector kan daar een verandering in brengen. En alleen een daling van de prijzen zal ervoor kunnen zorgen dat ook starters en huishoudens met een lager inkomen weer terecht kunnen in de koopsector.

²² Wel werkt de stand van de economie via de rente door op de prijs die de consument voor een koopwoning moet betalen.

7 Hoe reageren de aanbieders?

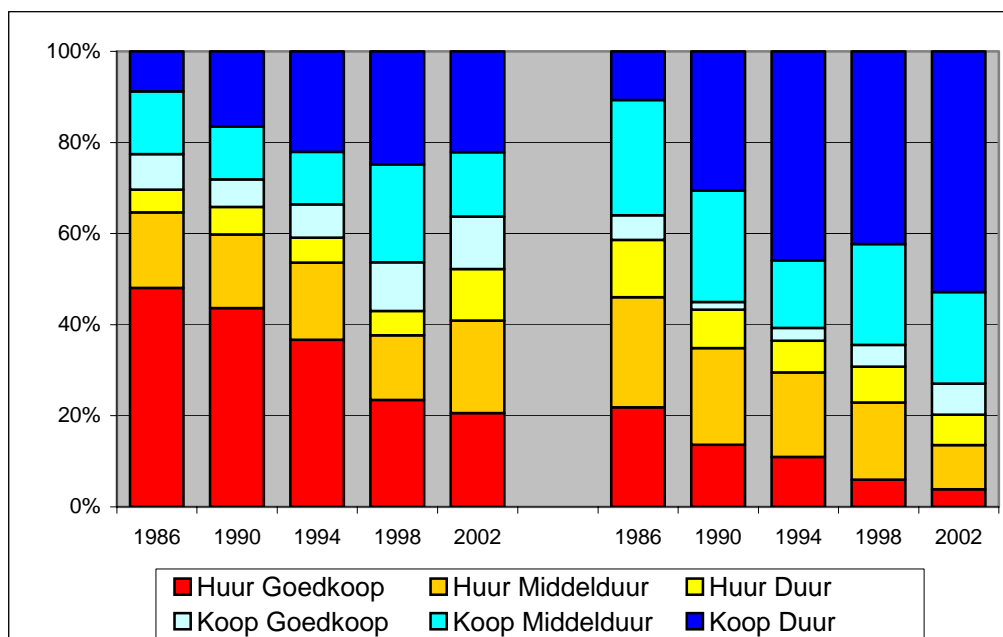
In dit hoofdstuk wordt aangegeven in hoeverre het aanbod inspeelt op de vraag en de prijsontwikkeling van de nieuwbouw. Wordt er meer gebouwd op plaatsen of in segmenten waar de vraag groot is? Om antwoord te krijgen op die vraag wordt de vraag naar woningen afgezet tegen de nieuwbouw.

7.1 Sluit de differentiatie aan bij de vraag uit de markt?

In de loop der jaren is de vraag naar koopwoningen groter geworden. Maar 1998 zou in die langjarige ontwikkeling wel eens een keerpunt kunnen zijn – zoals we in het voorgaande hoofdstuk hebben laten zien. Recent is vraag naar huurwoningen toegenomen. Ruim de helft van de vraag richt zich anno 2002 op de huursector, waar dat percentage in 1998 op goed 40% lag. Daarbij vraagt de consument wel om betere en ook wat duurdere huurwoningen.²³

De aanbieders lijken die trend nog niet opgepakt te hebben. In kwalitatief opzicht lijkt men (op zijn best) traag te reageren op de veranderende wensen van de woonconsument. Want in de laatste jaren (in 2000 en 2001 – de jaren kort voor het WBO 2002) bestond de nieuwbouw nog steeds voor minder dan 20% uit huurwoningen.²⁴

Figuur 7.1: Verdeling van de vraag naar woningen van alle “vragers in de markt” over de huur/koop en prijssegmenten (links) en de verdeling van de nieuwbouw over deze segmenten (rechts), WBO 1986-2002



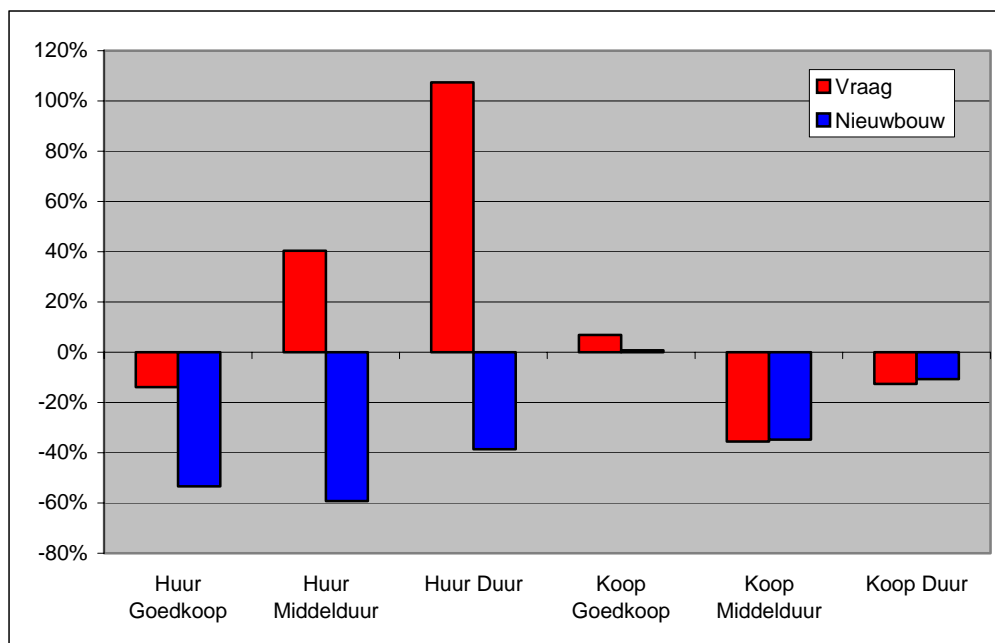
De afgelopen vier jaar is de vraag naar met name wat duurdere huurwoningen flink gestegen. De vraag naar dure huurwoningen is ten opzichte van 1998 zelfs verdubbeld.

²³ Hier worden het vraagprofiel getoond van alle “vragers in de markt”; zie bijlage A.

²⁴ De meest recente cijfers over het aantal verleende bouwvergunningen geeft vanaf 2002 wel weer een lichte stijging van het huursegment te zien.

De nieuwbouw daarentegen is vrijwel over de volle breedte gedaald. Het meest nota bene in de huursector en minder in de koopsector. Ook dit geeft aan hoezeer men in het duurdere huursegment verzuimd heeft in te spelen op de kansen die de markt bood.

Figuur 7.2: Toe- en afname van de vraag naar woningen en de nieuwbouw van woningen per marktsegment in procenten, WBO 1998-2002



Eigenlijk is dit oordeel iets te kort door de bocht. We vergelijken hier de vraag naar woningen met de nieuwbouw en dat is niet helemaal terecht. De nieuwbouw hoeft immers geen afspiegeling te zijn van de vraag naar woningen. De nieuwbouw zou juist een strategische toevoeging moeten zijn aan de bestaande voorraad. Met andere woorden: de nieuwbouw zou een zodanige differentiatie moeten hebben dat deze inspeelt op de vraag welke binnen de bestaande voorraad niet of onvoldoende zijn weg kan vinden.

7.2 Hoe strategisch is de nieuwbouw?

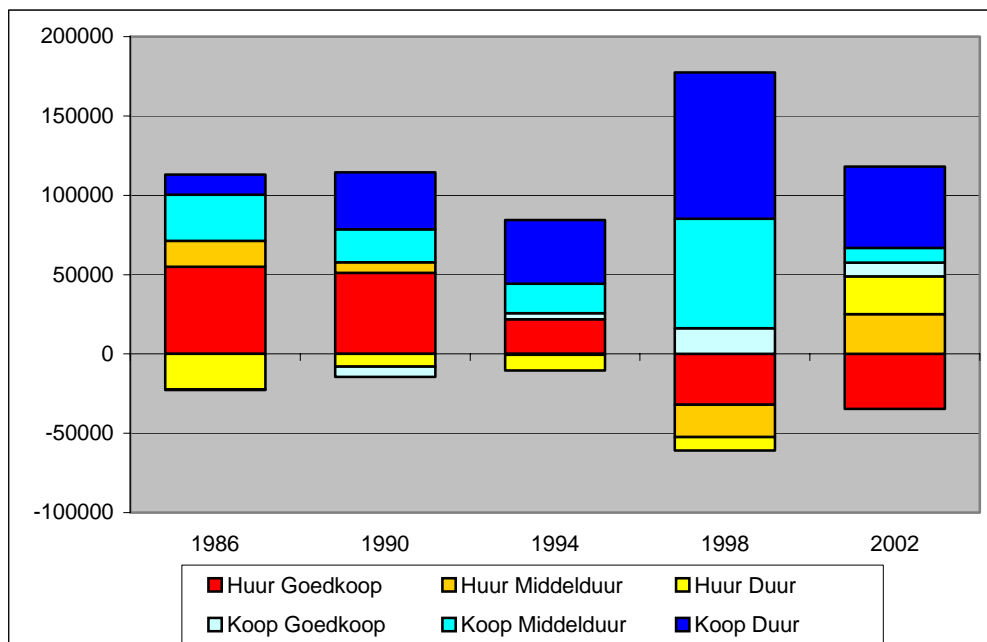
Er vanuit gaande dat de nieuwbouw een aanvulling zou moeten vormen op het aanbod dat vanuit de bestaande woningvoorraad op de markt komt, kan een profiel geschetst worden van "het ideale nieuwbouwprogramma". Uitgangspunt daarvoor vormt de vraag naar woningen, zoals het WBO dat laat zien. Vervolgens trekken we daar het aanbod in de bestaande voorraad vanaf en houden daarmee een gewenst nieuwbouwprogramma over.²⁵

²⁵ Als men alle vragers uit het WBO in een jaar tijd zou willen huisvesten, zou een nogal omvangrijk nieuwbouwprogramma in een jaar tijd gerealiseerd moeten worden. Dat is weinig realistisch. Om ervoor te zorgen dat het totaal gewenste bouwprogramma in zijn kwantiteit aansluit bij het feitelijke bouwprogramma, waardoor een goede vergelijking gemaakt kan worden, is de totale vraag vanuit het WBO gecorrigeerd met een factor die aangeeft hoeveel procent van de vragers gemiddeld geholpen zou kunnen worden.

Dit ideale bouwprogramma kan vervolgens vergeleken worden met het feitelijke bouwprogramma.

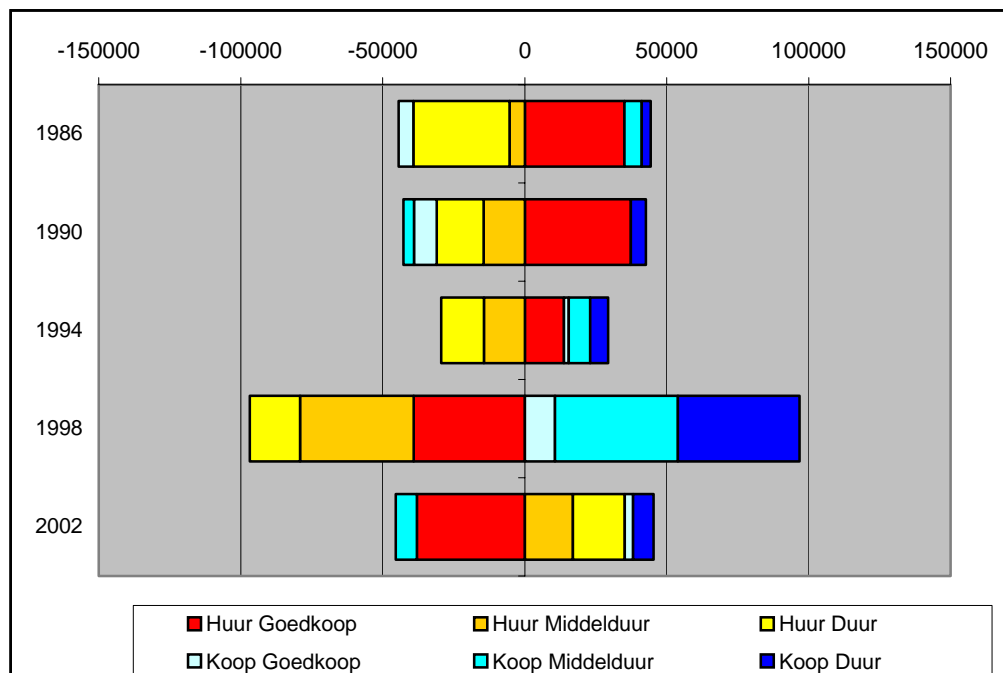
Het "ideale bouwprogramma" bestond eind jaren tachtig en begin jaren negentig voor een belangrijk deel uit goedkope huurwoningen (indien men de vraag van dat moment – dus zonder rekening te houden met toekomstige ontwikkelingen – als leidraad had genomen). In de loop der jaren is die noodzaak echter geheel verdwenen. Het WBO 1998 liet zien dat er op dat moment alleen nog maar koopwoningen gebouwd zouden moeten worden en anno 2002 is het beeld weer behoorlijk veranderd.

Figuur 7.3: Het optimale bouwprogramma, WBO 1986-2002



Een vergelijking met het feitelijke bouwprogramma leert dat eind jaren tachtig en begin jaren negentig te weinig goedkope huurwoningen gebouwd zouden zijn (binnen de hier gevolgde redenering waarbij de vraag uit de markt van dat moment als leidraad genomen is). In 1998 is er juist een overschot aan huurwoningen en nu weer een tekort.

Figuur 7.4: Het optimale bouwprogramma vergeleken met het feitelijke bouwprogramma; links overschotten en rechts tekorten, WBO 1986-2002



Al met al kan de conclusie zijn dat de nieuwbouw de dynamiek op de woningmarkt zeker niet gevolgd heeft. In relatief korte tijd is het ideale nieuwbouwprogramma er een aantal keer heel anders uit komen te zien, met eerst steeds meer nadruk op de koopsector en recent een grotere nadruk op de huursector. De nieuwbouw zoals die feitelijk gerealiseerd is in de loop der jaren laat juist heel weinig dynamiek zien.

Het aanbod lijkt derhalve te weinig in te spelen op de veranderingen aan de vraagzijde.

Bij deze conclusie hoort wel een zekere relativering. Wanneer men de nieuwbouw inzet om het gat te dichten tussen actuele vraag en de bestaande voorraad, worden de veranderingen op de woningmarkt als het ware uitvergroot. Alle veranderingen in de voorkeuren van de consument moeten dan in zeer korte tijd via de nieuwbouw opgepakt worden. Het mag duidelijk zijn dat de nieuwbouw (met al zijn voorbereidingsprocessen) daar niet snel toe in staat zal zijn. Een zekere fasering in de tijd biedt de mogelijkheid om bepaalde doelen te bereiken. Desalniettemin komt hier toch het beeld naar voren dat de nieuwbouw amper tot niet gereageerd heeft op de vraag en daarmee de kansen die de markt biedt.

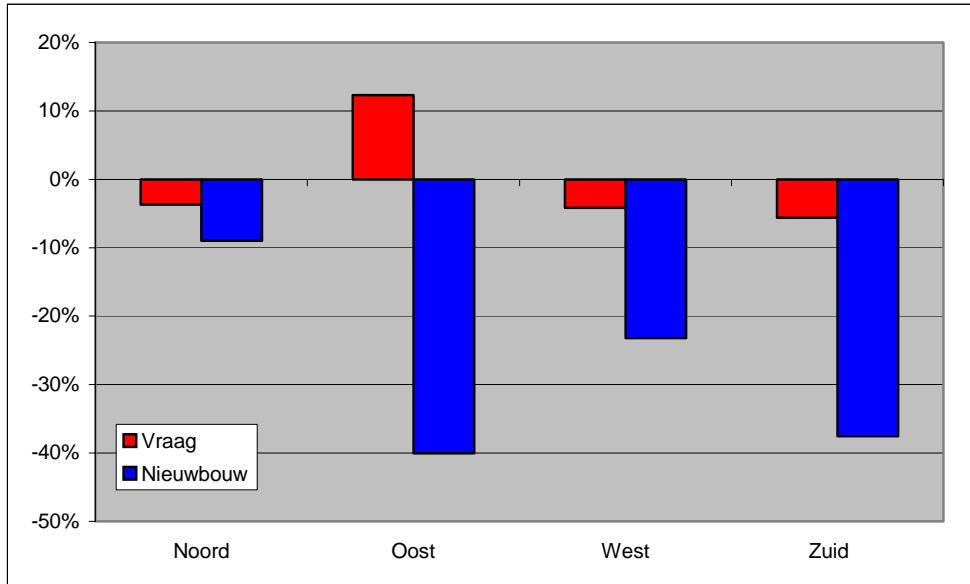
7.3 Wordt er overal voldoende gebouwd?

De terugval in de nieuwbouw productie heeft zich de afgelopen jaren met name voorgedaan in het Zuiden en het Oosten van ons land.²⁶ Daar is het aantal nieuw gebouwde woningen met bijna 40% omlaag gegaan, terwijl in het Westen en Noorden van het land de productie met circa 20% is teruggevallen.

²⁶ Noord: Groningen, Friesland, Drenthe; Oost: Overijssel en Geldland; West: Flevoland, Utrecht, Noord-Holland en Zuid Holland; Zuid: Zeeland, Noord-Brabant en Limburg. Flevoland is hier dus bij het Westen van het land gevoegd vanwege de relatie met met name Noord-Holland.

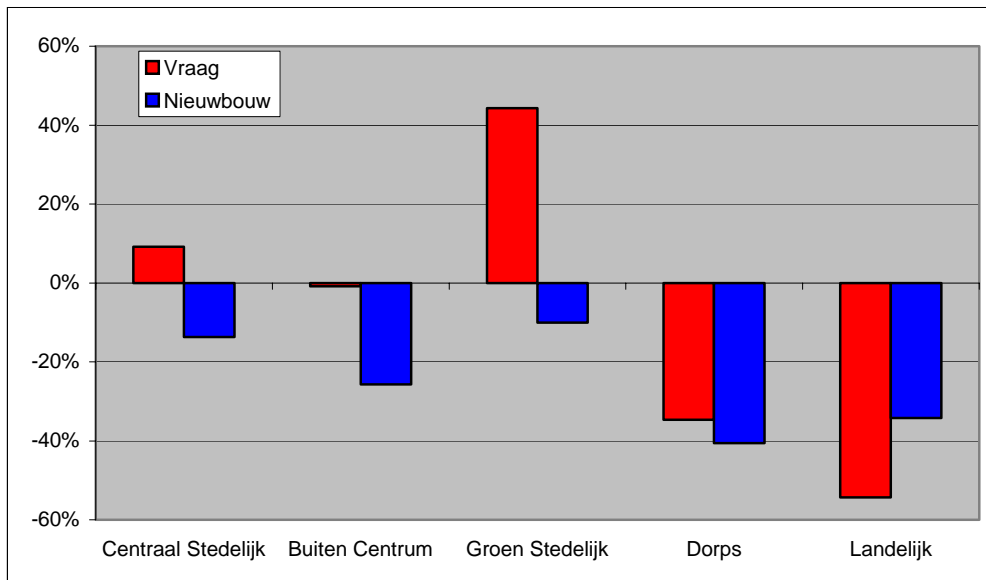
Dit beeld verdraagt zich niet met de signalen uit het WBO, die aangeven dat de vraag naar woningen overal gedaald is behalve in het Oosten van het land.

Figuur 7.5: Toe- en afname van de vraag naar woningen en de nieuwbouw van woningen per landsdeel in procenten, WBO 1998-2002



En ook naar type woonmilieu sluiten de veranderingen in het nieuwbouwprogramma niet goed aan bij ontwikkeling van de vraag. Kortom: niet overal lijken de juiste aantallen nieuwe woningen gebouwd te worden.

Figuur 7.6: Toe- en afname van de vraag naar woningen en de nieuwbouw van woningen per woonmilieu in procenten, WBO 1998-2002



Maar net als bij de woningdifferentiatie al gemeld is, hoeft de nieuwbouw natuurlijk niet precies de vraag ontwikkeling te volgen. Het gaat erom dat de tekorten redelijk gelijkmatig verdeeld zijn en blijven zodat de consument overal in zekere zin aan zijn trekken kan komen. In de slot paragraaf gaan we in op deze vraag.

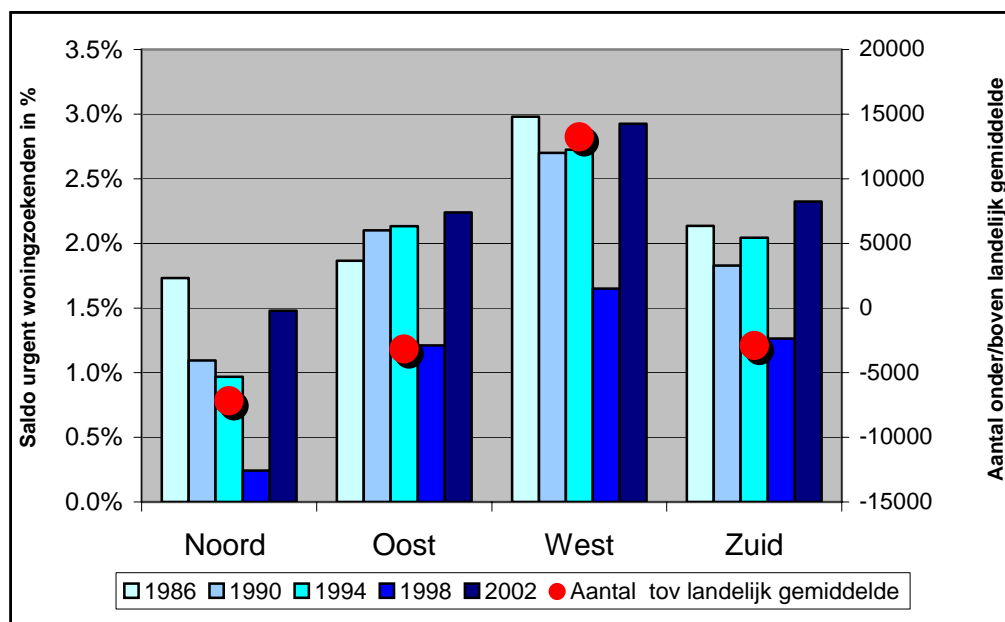
7.4 Zijn de tekorten teruggedrongen en eerlijk verdeeld?

Op het eerste deel van bovenstaande vraag is het antwoord ontkennend: zeker de laatste vier jaar is het tekort beslist niet teruggedrongen. Het is juist flink toegenomen. En dat in een tijd waarin er volop koop en huurkrachtige vraag was. Geen wonder dat we maar niet af lijken te kunnen komen van het woningtekort dat dit land al decennia achtervolgt. Eigenlijk vormde alleen 1998 een uitzondering in het lange termijn beeld. In 1998 kwam het tekort veel lager uit dan we in de jaren tachtig en begin negentig gewend waren. Vooral in het Noorden van het land leek het tekort toen verdwenen.

Maar het WBO 2002 laat zien dat de tekorten nu weer “als vanouds” zijn. In het algemeen is het tekort terug op het niveau van de jaren 1986-1990-1994 waarbij zich in het Westen de grootste tekorten voordoen en in het Noorden de kleinste tekorten. In zekere zin is de toename van het tekort de laatste jaren dus wel eerlijk verdeeld.

Het zou niet onlogisch zijn te streven naar een situatie waarin overal in ons land het woningtekort (in procenten) ongeveer even groot zou zijn. Bij de woningbouw afspraken die het Ministerie recent gemaakt heeft met 20 stedelijke regio's is dat idee immers ook gehanteerd als uitgangspunt. Bij die afspraken wordt gestreefd naar een tekort van 1,5% in alle stedelijke regio's.

Figuur 7.7: Het saldo urgent woningzoekenden in procenten van de woningvoorraad per landsdeel (links) en het absolute aantal woningzoekenden onder/boven het landelijk gemiddelde (rechts), WBO 1986-2002



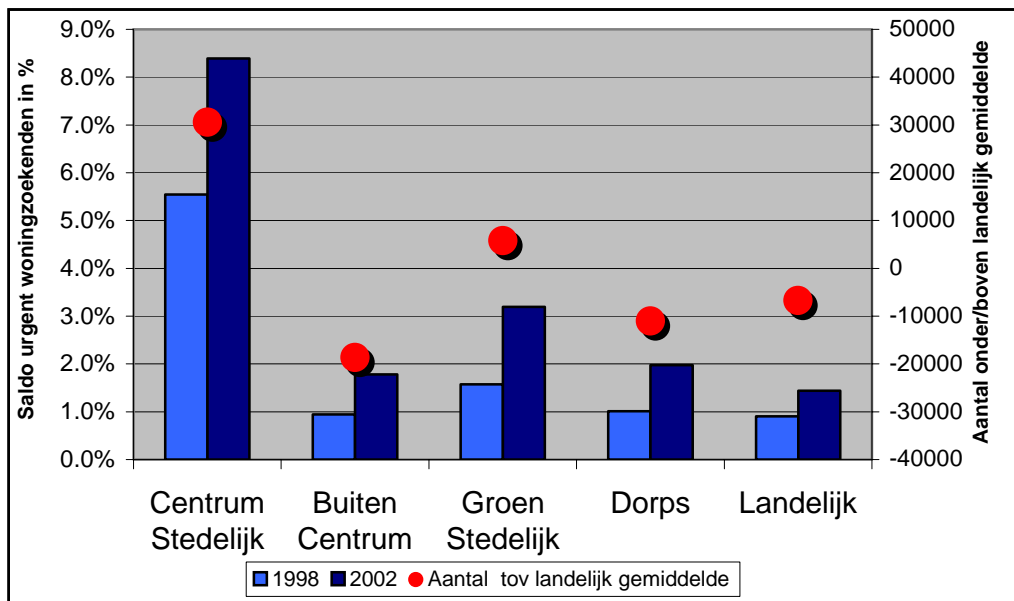
Wanneer men in 2002 overal in Nederland een zelfde tekort (in procenten) had willen hebben, dan zouden er in het Westen 13.000 extra woningen hebben moeten staan. Het relatief grote tekort van het Westen anno 2002 komt dus overeen met een absoluut aantal

van 13.000 woningen. Het Noorden zou daarvoor 7000 woningen moeten “inleveren”, het Oosten en Zuiden van het land ieder circa 3000 woningen.

Vooraf in de centrum stedelijke woonmilieus lijkt het tekort de laatste jaren flink toegenomen te zijn. Daar bedraagt het tekort meer dan 8% tegen 2,5% landelijk gemiddeld.

Men zou daarom in de centrum stedelijke milieus 30.000 woningen extra moeten wegzetten om het tekort daar anno 2002 op een zelfde percentage te krijgen als landelijk gemiddeld. In de buiten centrum milieus zouden per saldo 20.000 woningen minder mogen staan.

Figuur 7.8: Het saldo urgent woningzoekenden in procenten van de woningvoorraad per woonmilieu (links) en het absolute aantal woningzoekenden onder/boven het landelijk gemiddelde (rechts), WBO 1986-2002



Al met al is de conclusie van deze paragraaf dat de onderlinge verschillen tussen landsdelen en woonmilieus in de loop der jaren globaal gelijk gebleven zijn. Anders gezegd: de nieuwbouw in het Westen van het land en in de centrum stedelijke milieus blijft structureel achter waardoor de tekorten daar groter zijn en blijven dan gemiddeld. Blijkbaar is het erg moeilijk om te bouwen op plaatsen waar de consument dat het liefst zou willen.

8 Welke afzetproblemen doen zich recentelijk voor?

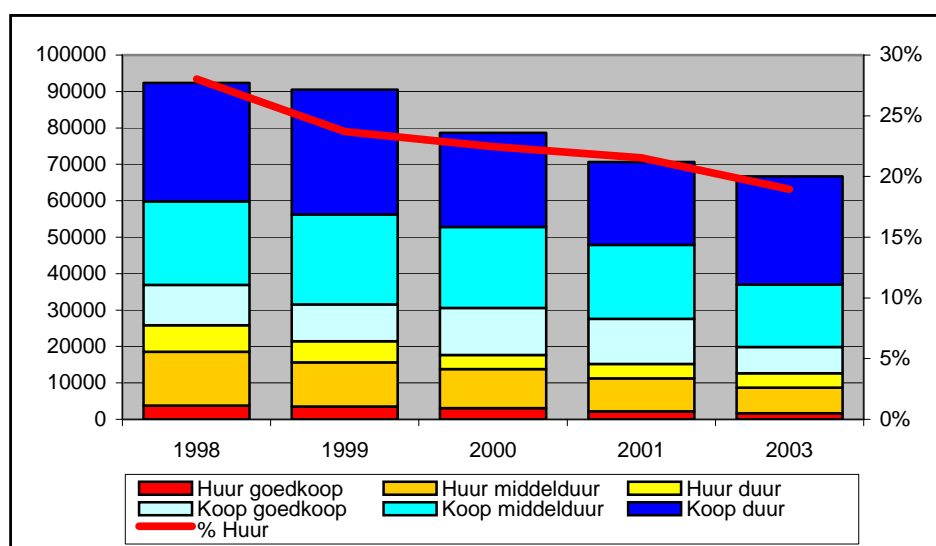
In dit hoofdstuk wordt aandacht geschonken aan de recente stagnatie van de nieuwbouw. Daarbij maken we een duidelijk onderscheid in twee perioden. Eerst kijken we naar de stagnatie in de productie aan het einde van de jaren negentig. Daarna worden de meer recente afzetproblemen in met name de duurere koopsector tegen het licht gehouden.

8.1 Waarom stagneerde de productie eind jaren negentig?

Reeds eind jaren negentig, stagneerde de woningproductie. In 1998 en 1999 werden er nog ongeveer 90.000 woningen gebouwd. Het WBO 1998 liet een grote en koopkrachtige vraag naar (koop)woningen zien. Desondanks daalde de productie naar 80.000 woningen in het jaar 2000 en naar 70.000 in 2001.

Dat alles gebeurde dus op een moment dat de beurs nog hoogtijdagen beleefde, de index van het consumenten vertrouwen op een hoogtepunt was aangeland en ook de rente behoorlijk laag stond. Ondanks de economische voorspoed en de koopkrachtige vraag van de consument, viel de nieuwbouwproductie flink terug. Dus was niet de vraagzijde van de woningmarkt maar de aanbodzijde de oorzaak van deze terugval.

Figuur 8.1: Ontwikkeling van de nieuwbouw naar huur, koop en prijsniveau, BNW 1998-2003



Waarom is de nieuwbouwproductie in elkaar gezakt, terwijl er zoveel vraag is naar woningen? Dat was de vraag die eind 2001 gesteld is aan de "Taskforce woningbouwproductie". Alle belangrijke, direct bij de woningbouwproductie betrokken organisaties waren in deze Taskforce opgenomen. En natuurlijk ging het niet eens zozeer om de vraag hoe een en ander zo heeft kunnen gebeuren, maar ging het vooral om de vraag welke maatregelen genomen zouden moeten worden om de productie weer op een hoger plan te krijgen.

Deze Taskforce kwam tot de conclusie dat een scala van problemen de oorzaak vormde. De veranderende verhoudingen tussen publiek en privaat (gemeente en corporaties / bouwers) werd als een van de oorzaken gezien. Ook de complexiteit van het gehele planproces, regels

en procedures werd genoemd als oorzaak. Verder zat de arbeidsmarkt natuurlijk niet mee op dat moment mede doordat in de “concurrerende sectoren” van de utiliteitsbouw en de infrastructuur stonden grote projecten op stapel. Bovendien werd met een schuin oog gekeken naar het natuur, R.O. en milieubeleid.

Allemaal oorzaken die vooral institutioneel van achtergrond waren en die weinig tot niets te maken hadden met de woningmarkt zelf en/of de prijzen. Als een van de oplossingen voor de problemen zag deze Taskforce dan ook het anders inrichten van het planproces. De aanbeveling werd gedaan om in te zetten op meerdere plannen tegelijkertijd. Door plannen en locaties parallel naast elkaar in gang te zetten, zou de mogelijkheid gecreëerd kunnen worden om tegenvallers bij het ene project elders op te vangen.

De terugval van de nieuwbouwproductie op een moment dat de conjunctuur op een hoogtepunt was aangeland, geeft overigens aan dat de relatie tussen (macro) economische ontwikkelingen en woningproductie nog niet zo simpel is. Hoogconjunctuur vormt in elk geval geen garantie voor een grote bouwproductie.

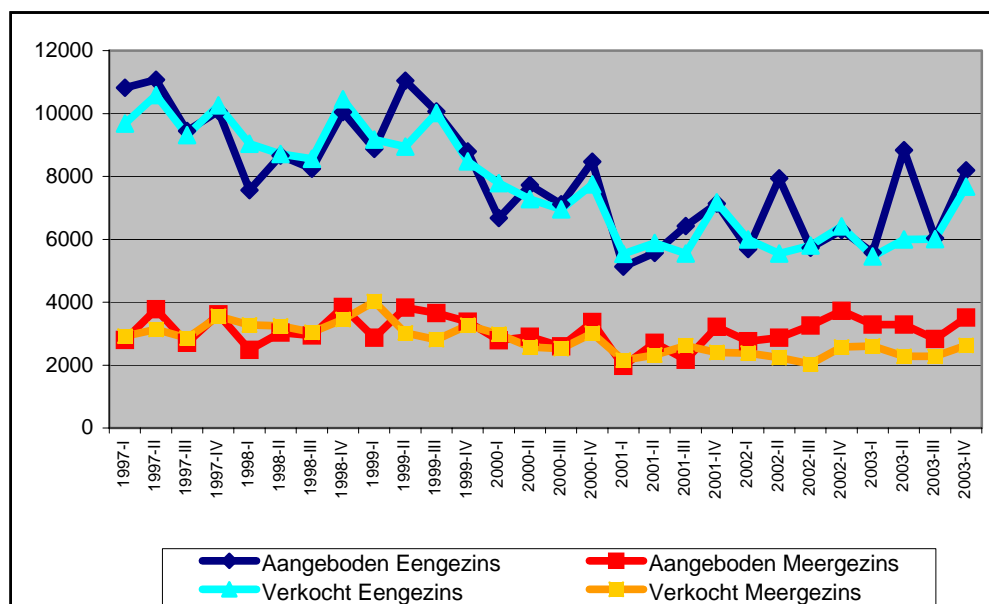
Ook in demografisch opzicht is er geen directe relatie tussen conjunctuur en bevolkingsgroei of huishoudengroei. De geleidelijk afname van de huishoudengroei in de jaren negentig en in het begin van de 21^e eeuw, wordt veroorzaakt door a) de daling van de geboortecijfers vanaf 1970, b) het feit dat de individualiseringsprocessen geleidelijk aan op een stabiel niveau gekomen zijn en c) (zeer recent) de terugval van het buitenlands migratiesaldo. De afnemende huishoudengroei in de jaren negentig stond in elk geval haaks op de economische voorspoed van dat decennium.

8.2 Wat houdt het herstel op dit moment tegen?

Inmiddels zijn we weer een paar jaar verder en heeft zich bepaald nog geen herstel van de nieuwbouw productie voorgedaan. Sinds een paar jaar stagneert de afzet van nieuwe woningen zelfs. Plannen die er nu wel zijn en die in productie genomen zouden kunnen worden, komen letterlijk niet van de grond omdat de verkoop niet vlot. De oorzaken van deze meer recente stagnatie lijken – anders dan eind jaren negentig – niet langer te liggen aan de aanbodzijde van de woningmarkt. Op dit moment lijkt de vraagzijde van de woningmarkt de bottleneck te vormen.

De “Monitor Nieuwe Woningen” laat namelijk zien dat enerzijds het aanbod van nieuwe woningen omlaag is gegaan en dat anderzijds een steeds groter deel van dat aanbod niet verkocht wordt.²⁷ Hierdoor hoopt het aantal woningen dat bouwers in portefeuille hebben, zich langzaam maar zeker op. Begin 1999 was de verkoopportefeuille ongeveer 2 a 3 keer zo groot als het aantal woningen dat maandelijks verkocht werd. Eind 2002 is de portefeuille zodanig gegroeid dat deze meer dan 6 maal het aantal maandelijks verkopen omvat.

²⁷ Vooralsnog geeft de Monitor Nieuwe Woningen alleen informatie over de nieuwbouw in de koopsector. Er wordt gewerkt aan een module voor de huursector.

Figuur 8.2: Aantal aangeboden en aantal verkochte woningen, MNW 1997-2003

Vooral appartementen worden slecht afgezet.²⁸ Bij de eengezinswoningen hebben de bouwers circa 5 maal zoveel woningen in portefeuille als er maandelijks verkocht worden. Bij de appartement is deze verhouding wel een factor 10.

Werd een nieuwe woning in 1999 nog veelal verkocht binnen 2 maanden, op dit moment duurt het ongeveer 4 maanden voor een woning verkocht is. Dat is aanmerkelijk langer dan in de bestaande voorraad het geval is. Binnen de bestaande voorraad zijn de looptijden ook wel opgelopen, maar daar worden woningen toch nog steeds binnen circa 2 maanden verkocht (waar dat enkele jaren terug 40 dagen was).²⁹

Verder blijkt dat over de volle breedte van de woningmarkt deze stagnatie in de verkopen optreedt. Zowel in de BON-gebieden, de Vinex stadsgewesten als de andere gemeenten is sprake van een forse toename van de gemiddelde verkooptijden. En ook in alle landsdelen is deze trend waarneembaar.

Een lichtpuntje is overigens wel dat de gemiddelde doorlooptijd van een project recent iets is teruggelopen. De tijd tussen het verlenen van de bouwvergunning en het feitelijk opleveren van deze woning, is recent licht gedaald. Van 14,3 maanden in 2001 naar 13,8 maanden in 2002. Dit wijst erop dat de gezamenlijke partijen de complexiteit van planontwikkeling en bouwproces weer wat beter onder de knie hebben.

De enorme stijging van de verkoopprijzen als boosdoener

Het ligt voor de hand om de prijsontwikkeling als belangrijke oorzaak te zien voor het feit dat de verkopen op dit moment stagneren. Het WBO 2002 laat in het algemeen een afnemende belangstelling voor de koopsector zien. In hoofdstuk 6 is uitgebreid beschreven hoe de consument gereageerd heeft op de stijging van de verkoopprijzen.

En zeker het aantal huishoudens dat bereid is om de prijsstijgingen "bij te houden" is zeer beperkt. In bijgaande grafiek is de gemiddelde verkoopprijs van nieuwe koopwoningen in

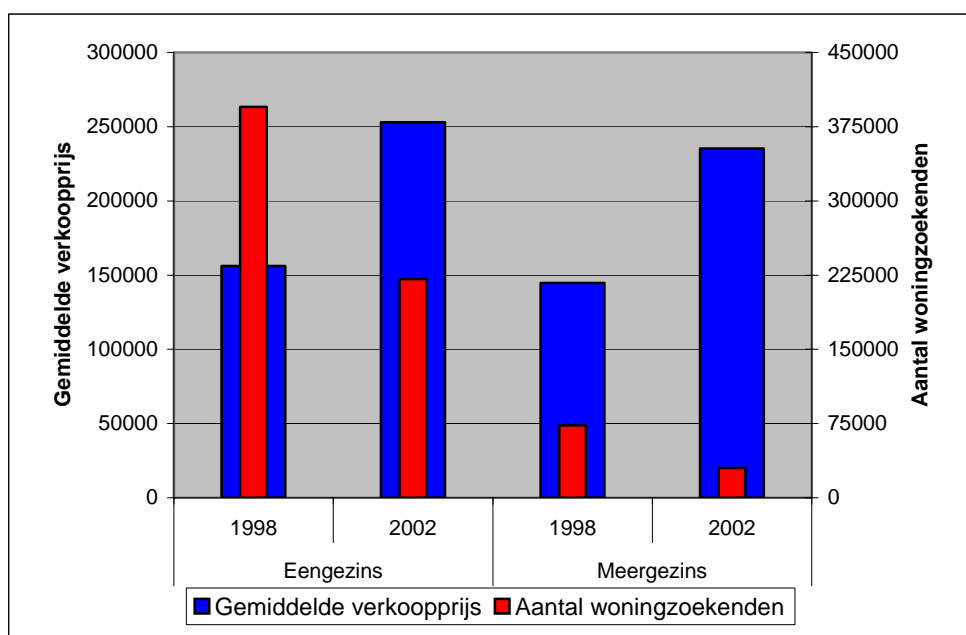
²⁸ Zie Monitor Nieuwe Woningen tm. 2002-4, Maart 2003, blz. 14; ook de meer recente cijfers tot en met het tweede kwartaal van 2004 laten nog geen echte verbetering zien.

²⁹ Zie Monitor Nieuwe Woningen, tm 2002-4, Maart 2003, blz. 16; MNW tm. 20004-2, figuur 5.

1998 en 2002 weergegeven. Daarnaast is aangegeven hoeveel huishoudens bereid waren deze gemiddelde prijs te betalen (volgens de desbetreffende twee WBO's). Daarbij is rekening gehouden met de vraag van zowel de urgent als de potentieel woningzoekenden tezamen.

Bij de eengezinswoningen is de gemiddelde verkoopprijs opgelopen van A 150.000 in 1998 naar A 250.000 in 2002. Het aantal woningzoekenden dat bereid is een dergelijk bedrag te betalen, is afgenomen van bijna 400.000 in 1998 naar 220.000 in 2002. Bij de appartementen liep de prijs op van A145.000 naar A 235.000. Hier liep het aantal woningzoekenden dat bereid is een dergelijke prijs op tafel te leggen terug van ruim 70.000 naar 30.000.

Figuur 8.3: Gemiddelde verkoopprijs van nieuwe koopwoningen (MNW 2003) en het aantal woningzoekenden dat bereid is deze prijs of meer te betalen voor een woning (WBO 1998-2002)



De “bijna verdubbeling” van de prijzen heeft de omvang van de dus doelgroep “bijna gehalveerd” – al zijn er natuurlijk nog steeds vele duizenden huishoudens die nog wel bereid en in staat zijn deze bedragen te betalen. Toch mag de doorgesloten prijsontwikkeling gezien worden als een uiterst belangrijke factor voor het feit dat de nieuwbouwproductie zich nog niet herstelt: veel woningzoekenden hebben de prijsstijging van de modale nieuwbouwwoning niet kunnen volgen.

En zoals in hoofdstuk 6 is aangegeven mogen we er niet op rekenen dat bij een herstel van de conjunctuur de verkopen direct omhoog zullen gaan. Met het huidige prijsniveau zal de belangstelling voor de koopsector – ook bij economisch herstel – niet direct toenemen.

9 Hoe ging dat vroeger en hoe nu verder?

In dit hoofdstuk wordt gezocht naar oplossingen. Het ligt voor de hand daarbij achteruit te kijken en lessen uit het verleden te willen leren. We laten eerst zien hoe een aantal problemen in het verleden is opgelost. Daarna komen we tot suggesties voor de manier waarop nu meer beweging op de woningmarkt gebracht zou kunnen worden.

9.1 Kunnen we iets leren uit het verleden?

De centrale conclusie uit de voorgaande hoofdstukken is, dat de koopsector zichzelf behoorlijk uit de markt geprijsd heeft. Dat geldt nadrukkelijk voor nieuwe koopwoningen. Echt jonge mensen (onder de 30 jaar) kunnen een modale nieuwe koopwoning van 200 à 250.000 euro niet betalen. En ook huurwoningen in de nieuwbouw zijn voor weinig jonge mensen weggelegd. Werd in 1986 nog 42% van alle nieuwe huurwoningen betrokken door mensen onder de dertig jaar, in 2002 is dat percentage teruggelopen naar 18%. Blijkbaar geven verhuurders voorrang aan iets oudere leeftijdsgroepen. Voor een deel zal dat overigens te maken hebben met de inkomenseisen die bij de wat duurdere huurwoningen gesteld worden.

Door dit prijsniveau dreigt een omvangrijke doelgroep van jonge mensen voor de nieuwbouw uit beeld te verdwijnen. De vraag is nu of daarvoor in het verleden wellicht goede oplossingen bedacht zijn.

Op dit moment wordt de betaalbaarheid van het wonen voor de laagste inkomensgroepen gegarandeerd via de individuele huursubsidie. In het verleden is ook gebruik gemaakt van objectsubsidies (subsidie op de woningen zelf). De inzet van dat beleidsinstrument wordt hier tegen het licht gehouden. Daarnaast kijken we naar de maatregelen die – met name in het begin van de jaren tachtig – genomen zijn om de woningproductie op een hoger plan te brengen.

9.1.1 Hoe hebben de objectsubsidies gewerkt?

In het verleden heeft men de woonlasten van sommige nieuwe koopwoningen (de zgn. premie A en premie B woningen) kunstmatig laag gehouden. In de jaren tachtig zijn ruim 250.000 premiekoopwoningen op deze manier aan de man gebracht.

De bewoners van deze premiekoopwoningen mochten niet meer verdienen dan een bepaald bedrag (ongeveer 1,5 maal modaal). Gemiddeld lag het jaarinkomen van de huishoudens in een nieuwe premiekoopwoning zo'n 6000 gulden (destijds) per jaar lager dan van huishoudens in een nieuwe koopwoning zonder premie. Ook het opleidingsniveau lag over het algemeen lager hoewel een kwart van deze "premiëkopers" een academische of hbo opleiding had. Maar hun op dat moment nog lage salaris maakte dat ook zij in aanmerking kwamen voor een premie. Dankzij deze jaarlijkse premie bleef de koopquote gemiddeld 5% lager dan van de huishoudens die zonder premie een woning kochten.

Deze objectsubsidie verviel indien men verhuisde naar een andere, betere woning. Toch waren de eigenaren van deze premiekoopwoningen in de praktijk net zo verhuisgeneigd als

ieder ander. Het bezit van een premiekoopwoning leidde dus niet tot een drang om te blijven zitten. Wanneer men toe was aan een betere, meer luxe woning dan liet men zich door de premie daarvan niet weerhouden. Te meer omdat de premie een maximale looptijd had van tien jaar zodat men van te voren wist dat de subsidie ooit op zou houden.

Het WBO laat in zijn opvolgende metingen dan ook zien dat deze groep geleidelijk aan uit deze (eerste) premiekoopwoning vertrokken is; waarschijnlijk naar een betere en duurdere koopwoning. De premiekoopwoning heeft echter wel de eerste stap in de koopsector voor nogal wat mensen makkelijker gemaakt. In hoeverre dat echt nodig was resp. in hoeverre hierbij een aantal (hoog opgeleide) mensen toevalligerwijs heeft kunnen profiteren van een voordeel valt op basis van het WBO (dat daar niet echt op gericht is) moeilijk te zeggen.

De eerlijkheid gebiedt wel te zeggen dat een zeer groot deel van deze premiekoopwoningen destijds gekocht is door dertigers. Dus ook toen waren nieuwe koopwoningen – zelfs met een flinke premie – maar voor weinig echt jonge mensen (onder de 30 jaar) weggelegd.

9.1.2 Hoe is de nieuwbouw gestimuleerd in het begin van de jaren tachtig?

Vanaf het begin van de jaren zeventig maakte de koopsector een hausse mee. Net als in de jaren negentig het geval was, nam de populariteit van de koopsector snel toe. Meer en meer mensen gingen op zoek naar een koopwoning die er (ook toen) onvoldoende waren. Als gevolg daarvan liepen de prijzen flink op. Bovendien speelde mee dat in die tijd de inflatie hoog en de rente laag was waardoor vastgoed de meest voor de hand liggende belegging was. Ook de aanbieders speelden op deze nieuwe vraag in. Daarbij namen ze – meer dan tegenwoordig het geval is – een risico. Plannen werden niet alleen ontwikkeld maar ook gebouwd nog voordat alle woningen verkocht waren.

Eind jaren zeventig bereikten de prijzen een zeker plafond. Kort daarna maakte ons land kennis met de oliecrisis, autoloze zondagen en een scherp oplopende werkloosheid. Doordat er op voorraad en met risico gebouwd was, bleven duizenden koopwoningen ineens leeg staan. Ze waren onverkoopbaar – voor de op dat moment geldende prijzen. Dat werd nog versterkt doordat a) de prijzen van koopwoningen geleidelijk gingen dalen (zeker wanneer de snel oplopende inflatie meegeteld werd) en b) de rente omhoog schoot.

Niet alleen de koopsector zat vast, ook de huursector leed hieronder. De hoge rentestanden maakten immers ook de exploitatie van nieuwe huurwoningen erg moeilijk. Kortom: de nieuwbouw productie dreigde onder de 100.000 woningen te zakken hetgeen uiteindelijk alleen in 1979 gebeurd is. Overigens rekende men in die tijd nog op heel wat omvangrijkere bouwprogramma's; in 1974 werden nog bijna 150.000 nieuwe woningen gebouwd.

Deze dreiging van een instortende bouwproductie is gekeerd door enerzijds de onverkoopbare nieuwe koopwoningen uit de markt te halen en anderzijds de nieuwbouw van (fors) gesubsidieerde huurwoningen aan te moedigen. Corporaties werden in de gelegenheid gesteld om de onverkoopbare koopwoningen tegen gunstige voorwaarden over te nemen van de bouwers en beleggers en ze vervolgens voor acceptabele huurprijzen in de markt te zetten. En met gunstige voorwaarden en met een nieuwe manier van financieren (de dynamisch kostprijs calculatie) werd de bouw van huurwoningen aangemoedigd. Zo liep het aantal nieuwgebouwde sociale huurwoningen op van 25.000 in 1979 naar 75.000 in 1982 en het aantal particuliere huurwoningen liep op van 6000 in 1979 naar 22.000 in 1983.

Mede door deze grote aantallen nieuwe woningen slaagde men erin het woningtekort in de jaren tachtig te fixeren op een aantal van zo'n 130.000 (ongeveer 2% van de woningvoorraad). In een tijd waarin de huishoudengroei nog behoorlijk omvangrijk was, mag

dit gezien worden als een prestatie van formaat. In die jaren groeide het aantal huishoudens immers nog met circa 100.000 per jaar terwijl die groei op dit moment teruggelopen is naar circa 60.000 per jaar. En doordat de spanning op de woningmarkt in die jaren ongeveer gelijk bleef, bleven de prijzen ook redelijk onder controle.

Later in de jaren tachtig trok de koopsector weer aan en werd het aantal nieuwgebouwde huurwoningen weer teruggebracht. Bovendien gebiedt de eerlijkheid hier (opnieuw) te vermelden dat met de dynamische kostprijscalculatie een behoorlijke hypotheek op de toekomst genomen is, die inderdaad later afgelost moest worden. Voor de korte termijn echter werkte de strategie. Het aantal nieuwbouwwoningen schoot omhoog.

9.2 Hoe komt de productie weer op gang?

Met de kennis uit de eerste hoofdstukken omtrent de ontwikkelingen op de woningmarkt en de kennis over de beleidsmaatregelen uit het recente verleden, worden hier voorstellen gedaan voor de toekomst.

Hoge prijzen leiden tot een beperkte huur/koopkrachtige vraag

Het grote probleem van de stagnerende nieuwbouw productie zit in de prijs. Als de woonconsument de huidige prijzen nog in guldens mochten afrekenen en we dus terug zouden gaan naar het prijsniveau van de jaren negentig, dan zouden de onverkochte portefeuilles bij de bouwers ongetwijfeld snel leeg zijn. Dit betekent dat de sleutel voor het aanjagen van de productie gezocht dient te worden in de prijzen en de betaalbaarheid.

Er moeten vooral veel meer huurwoningen gebouwd worden

Gegeven de huidige prijsverhoudingen tussen huren en kopen, is er vooral behoefte aan een forse toename van het aantal nieuw te bouwen huurwoningen. Ongeveer 20% van de nieuwbouw bestaat op dit moment uit huurwoningen en dat zou eigenlijk ongeveer 50% mogen zijn.³⁰

Het bouwen van meer huurwoningen is overigens op de eerste plaats bedoeld ter compensatie van de huurwoningen die verkocht en gesloopt worden; jaarlijks zijn dat er gemiddeld zo'n 35.000: 25.000 worden er verkocht (waarvan 15.000 door de woningbouwcorporaties) en 10.000 worden er gesloopt. Dus alleen al ter vervanging zouden jaarlijks 35.000 huurwoningen gebouwd moeten worden.

Deze vervangende nieuwbouw biedt de huursector de kans een kwaliteitsslag te maken. Door de gunstige renteontwikkeling van de laatste jaren en de goede verkopen van huurwoningen beschikken de corporaties op dit moment op ruim voldoende middelen om te investeren. In een situatie waar er zoveel vraag is naar huurwoningen, is het eigenlijk onbegrijpelijk dat de corporaties jaarlijks zo weinig bouwen en dan ook nog 1/3^{de} deel van hun nieuwbouw in de koopsector realiseren.

Het nieuwe huurbeleid: hogere huren maken investeringen mogelijk

Het nieuwe huurbeleid is erop gericht om investeringen in de woningbouw aantrekkelijker te maken. Zowel woningbouwcorporaties als particuliere verhuurders krijgen bij dit nieuwe huurbeleid een grotere verdien capaciteit. En hoewel er geen harde afspraken gemaakt zijn, is de verwachting dat deze stimulans zal werken.

³⁰ De nieuwe prognoses welke gemaakt zijn op basis van het WBO 2002 geven aan dat voor een evenwicht tussen huur en koopsector, ongeveer de helft van de nieuwbouw in de huursector gerealiseerd zou moeten worden.

Er zitten echter ook risico's aan deze strategie voor de verhuurders zelf. De huren gaan omhoog en zolang de krapte op de woningmarkt voortduurt zal er wel geen leegstand optreden. Maar het risico bestaat wel dat een deel van de huurders op termijn weer overstapt naar de koopsector.

Bovendien leidt dit nieuwe huurbeleid niet tot een beteugeling van de (te hoge) prijzen. Sterker nog: in de huursector wordt de prijs meer gericht op het prijsniveau dat in de koopsector tot stand gekomen is.

Onbalans tussen vraag en aanbod heeft de prijsexplosie in de koopsector veroorzaakt

De prijzen in de koopsector zijn de laatste jaren geëxplodeerd door een bij de vraag achterblijvende productie in combinatie met ruime bestedingsmogelijkheden van de consument (economische voorspoed, hoge inkomens, goede financieringsmogelijkheden en een onbeperkte hypotheekrente aftrek). Door deze onbalans tussen vraag en aanbod, zijn de verkoopprijzen veel te ver doorgeschooten en het is de vraag of het nu verstandig is om dat prijsniveau als uitgangspunt te nemen voor de huursector.

Een echt goed marktprijs kan immers alleen tot stand komen als zowel aan de vraagzijde als aan de aanbodzijde de markt vrijgelaten wordt. Zolang de aanbodzijde van de woningmarkt niet geliberaliseerd is en het woningaanbod achterblijft bij de vraag, lopen de prijzen op tot een niveau dat hoger ligt dan de echte productiekosten van de nieuwbouw. Dit verklaart het gat dat in de loop der jaren in ons land ontstaan is tussen de bestaande voorraad en de nieuwbouw en dat via de residuele grondwaarde bepaling gedicht is; we komen daar direct op terug.

Ook zonder huurverhoging moeten de corporaties meer kunnen doen

Wat voor alternatieven zijn dan denkbaar? Op de eerste plaats zouden de woningcorporaties – ook zonder extra huurverhogingen – gestimuleerd kunnen worden tot een grotere productie. Zoals gezegd hebben de corporaties met hun huidige vermogenspositie ruim voldoende middelen om meer woningen te bouwen.

Daarbij realiseren we ons dat de nieuwbouw van corporaties te maken heeft met een grote onrendabele top. Maar dat mag geen argument zijn om zo weinig te bouwen. De verdien capaciteit elders in de voorraad verlicht dit probleem aanzienlijk. En zeker bij een dynamisch portefeuille beheer – dat erop gericht is goede woningen na 15 a 25 jaar weer af te stoten – is een zodanige winst te realiseren dat de onrendabele top geheel afgevangen wordt. In feite zouden de corporaties net zo kunnen opereren en calculeren als de particuliere beleggers – die inderdaad op deze manier hun onroerend goed exploiteren.

Kunnen de prijzen omlaag?

Maar ook die lijn laat het hoge prijsniveau in de nieuwbouw onaangeraakt. En eigenlijk lijkt daar toch te sleutel te liggen voor een meer duurzame oplossing van het betaalbaarheidprobleem. Vandaar dat het goed is nog eens te overdenken of in de kosten(structuur) geen verandering aangebracht zou kunnen worden.

De grondkosten vormen een cruciale factor

In de nieuwbouw worden de hoge prijzen slechts voor een beperkt deel verklaard uit de opgelopen bouwkosten. Weliswaar zijn de bouwkosten de afgelopen jaren opgelopen, maar het gaat hier om een beperkt effect. De grote prijsopdrijver in de nieuwbouw vormen de grondkosten. En de oorzaak daarachter is gelegen in de gekozen systematiek van residuele grondwaarde bepaling.

Gegeven het feit dat de prijzen in de bestaande voorraad leidend zijn, wordt voor de nieuwbouw een vergelijkbare marktprijs afgeleid. Op deze marktprijs brengt men de bouwkosten in mindering waarna de residuele grondwaarde resteert.

In dit rapport hebben we laten zien dat de residuele grondwaarde per woning is opgelopen van 10.000 euro in 1990 naar bijna 100.000 euro op dit moment. Deze explosie van de grondkosten – met als achterliggend argument dat de nieuwbouw op die manier marktconform wordt aangeboden – heeft ervoor gezorgd dat de nieuwbouw geen enkele matigende invloed heeft kunnen hebben op het prijsniveau. Wanneer men vasthoudt aan deze manier van calculeren, is er geen instrument meer om de prijzen te beïnvloeden.

Mogelijke oplossingen!

Dit betekent dat we een aanpak van de sterk opgelopen “grondkosten” zien als een van de belangrijkste oplossingen om de prijzen te beteugelen en zo de productie weer op gang te krijgen. Hoe is dat te realiseren? We zien twee principiële verschillende mogelijkheden:

1. Creatiever omgaan met de hoog opgelopen grondkosten
2. Omlaag brengen van de grondkosten

Ad 1: creatiever omgaan met de hoog opgelopen grondkosten

De residuele grondkosten benadering is bedacht omdat nieuwbouw woningen anders te goedkoop aangeboden zouden worden. Dit zou de eerste bewoners ten onrechte een financieel voordeel opleveren en op die manier dreigde speculatie en oneigenlijke doorverkoop van nieuwe woningen.

Dat probleem zou beter via creatieve financieringsconstructies opgelost kunnen worden. De voorstellen die Fakton gedaan heeft en die samengevat kunnen worden in het concept van de betaalbare koopwoning, bieden mogelijkheden. In deze constructie worden de maandlasten laag gehouden door een deel van de verkoopprijs te subsidiëren via een renteloos en aflossingsvrij gedeelte van de maandlasten. Periodiek wordt getoetst of de bewoner nog recht heeft op dit prijsvoordeel. Zo niet, dan wordt (een deel van) de renteloze aflossingsvrije lening omgezet in een gewone lening.

In de koopsector

Op die manier wordt voor lage inkomensgroepen een nieuwe koopwoning betaalbaar gemaakt: een nieuwe “premie-grondwoning”. Door periodiek na te gaan of het voordeel dat de nieuwe bewoner heeft weer ingenomen kan worden, zal deze premie in de meeste gevallen afgebouwd kunnen worden. Het voordeel daarvan is dat nieuwe bewoners geleidelijk op marktniveau uitkomen en zich dus niet al te zeer gebonden zullen voelen aan de nieuwe woning. Derhalve hoeft men niet bang te zijn voor een mogelijke verhuisstop bij deze woningen. De ervaring met de premiekoopwoningen uit de jaren tachtig heeft dit uitgewezen.

Het ligt voor de hand het gemeentelijk grondbedrijf – als ontvanger van de opgelopen grondkosten – het renteloze en aflossingsvrije gedeelte van de woning te laten financieren. Natuurlijk is er hierbij sprake van een verlies aan inkomsten voor de gemeente, maar doordat na enkele jaren de renteloze aflossingsvrije lening omgezet wordt, zal dat verlies beperkt zijn. Binnen de huidige grondkosten lijken hiervoor ruime mogelijkheden aanwezig. En als dat leidt tot een vergroting van de nieuwbouwproductie is er zelfs wellicht voordeel mee te behalen.

In de huursector

Verhuurders kunnen op dezelfde manier omgaan met huurwoningen. Een deel van de huurprijs (de onrendabele top) zou men bij eerste bewoning niet in rekening kunnen brengen. Maar na enkele jaren zou men kunnen toetsen of het inkomen inmiddels een hogere huurprijs wel aankan. In dat geval fungeert niet het gemeentelijk grondbedrijf maar de verhuurder als geldverschaffer.³¹

Een beperkt risico

In zekere zin kan deze andere manier van financieren vergeleken worden met de introductie in de jaren tachtig van de dynamische kostprijs berekening. Maar met die manier van financieren werd meer risico naar de toekomst toe genomen. Dat is hier veel minder het geval. Alleen de jaarlijkse rente op een deel van het totale bedrag valt in feite als risicofactor aan te wijzen.

Ad 2: omlaag brengen van de grondkosten

Toch blijven de grondkosten ook met dit soort oplossingen knagen. Want aan de hoogte van de grondkosten wordt met dit soort oplossingen, nog niets gedaan. Gegeven het feit dat de grondkosten zo hoog opgelopen zijn als gevolg van het residuele grondkosten systeem, ligt het voor de hand om nog eens principieel na te gaan in hoeverre deze kosten zelf serieus teruggedrongen kunnen worden.³²

Via de grondkosten worden allerlei zaken betaald

De indruk bestaat dat uit de grondkosten in de loop der jaren steeds meer zaken betaald worden. Zaken die vroeger op een andere manier gefinancierd werden. Dit betekent dat de nieuwe bewoners van een Vinex wijk tegenwoordig meebetalen aan een brug of een afslag op de snelweg. Dat was vroeger natuurlijk niet het geval en wellicht dat dat toch een punt is wat nog een keer ter discussie gesteld kan worden.

Een andere projectopzet kan de kosten omlaag brengen

Zoals gezegd is er weinig publieke informatie te vinden over de wijze waarop gemeenten omgaan met bouw en herstructureringsprojecten. Deze projecten lijken lang te duren en ingewikkeld planproces te doorlopen. Meer concurrentie tussen de plannen onderling en transparantie in de planvorming zouden wel eens een hulpmiddel kunnen zijn om te komen tot meer efficiency en lagere kosten.

Wanneer informatie over plannen tussen gemeenten onderling via publieke kanalen uitgewisseld zou worden, ontstaat ook de mogelijkheid om bepaalde plannen anders in te richten, te sturen en keuzes te maken. Dat kan een bijdrage leveren aan het duurzaam onder controle houden van de kosten die de burger in Nederland uiteindelijk betaalt.

³¹ De indruk bestaat overigens dat particuliere verhuurders door hun manier van calculeren en dynamisch portefeuille beheer in feite al op deze manier te werk gaan.

³² Het is erg lastig om zicht te krijgen op de wijze waarop men bij gemeenten kosten en opbrengsten van gronden financieel waardeert en wat er gebeurt met de opbrengsten en kosten. Gemeenten brengen deze informatie amper naar buiten.

Bijlage A: Toelichting en definities

Algemeen

In dit onderzoek is gebruik gemaakt van de Woningbehoefte Onderzoeken (WBO's) over de periode 1986-2002 alsmede van de onderzoeken Bewoners Nieuwe Woningen (BNW) over de periode 193-2003.

Inflatiecorrectie

In de diverse WBO's zijn zowel inkomens als prijzen (in huur en koopsector) voor inflatie gecorrigeerd en vergelijkbaar gemaakt met het WBO 2002. Dit betekent dat het WBO 1986 is omgerekend in euro's per 1 januari 2002. Daarvoor zijn de navolgende factoren gehanteerd:

- 1986: 1.37
- 1990: 1.37
- 1994: 1.22
- 1998: 1.12

Het inkomen in het WBO 1986 is dus met een factor 1.37 opgehoogd om te corrigeren voor de inflatie over de jaren 1986-2002. Inkomens uit het WBO 1998 zijn met een factor 1.12 opgehoogd (12% inflatie derhalve tussen 1998 en 2002).

Prijzen en prijsgrenzen

Voor de huursector wordt gewerkt met de basishuur (per maand). Voor de koopsector wordt uitgegaan van de verkoopprijs in onbewoonde staat (*1000), zoals in het WBO opgegeven wordt door de bewoner zelf.

In de verschillende WBO's zijn de destijds vastgestelde prijsgrenzen aangehouden. Eerst zijn hier de "originele" prijsgrenzen vermeld (zoals gepubliceerd en tot en met 1998 in guldens en vanaf 2002 in euro's).

Tabel A.1. Originele prijsgrenzen, WBO 1986-2002 (tm. 1998 in guldens; vanaf 2002 in euro's)

	1986	1990	1994	1998	2002
Huur goedkoop	450	490	590	701	tm 358
Huur middelduur	450-600	490-650	590-790	702-939	359-479
Huur duur	600 em	650 em	790 em	940 em	480 em
Koop goedkoop	110	120	145	210	tm 150
Koop middelduur	110-150	120-160	145-205	210-300	150-214.5
Koop duur	150 em	160 em	205 em	300 em	214.5 em

Omrekening van gulden naar euro's levert de navolgende (oorspronkelijke) prijsgrenzen op.

Tabel A.2. Originele prijsgrenzen, WBO 1986-2002 (in euro's)

	1986	1990	1994	1998	2002
Huur goedkoop	tm 200	tm 222	tm 268	tm 318	tm 358
Huur middelduur	201-268	223-295	269-358	319-426	359-479
Huur duur	269 em	296 em	359 em	427 em	480 em
Koop goedkoop	tm 51	tm 55	tm 67	tm 95	tm 150
Koop middelduur	52-66	56-70	68-86	96-136	150-214.5
Koop duur	67 em	71 em	87 em	137 em	214.5 em

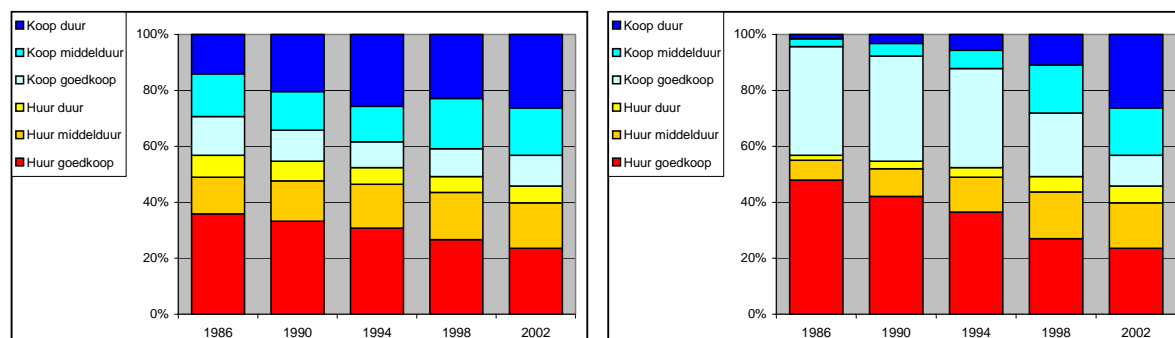
Wanneer ook de inflatie verrekend wordt geeft dat de navolgende prijsgrenzen. In 1986 werden derhalve alleen de huurwoningen die goedkoper waren dan 274 euro's (van 2002) per maand aangemerkt als goedkoop. Tegenwoordig mag een huurwoning tot 358 euro per maand kosten om nog te boek te staan als "goedkoop".

Tabel A.3. Prijsgrenzen, WBO 1986-2002 (in euro's 2002)

	1986	1990	1994	1998	2002
Huur goedkoop	tm 274	tm 303	tm 326	tm 355	tm 358
Huur middelduur	276-368	304-403	327-438	356-476	359-479
Huur duur	369 em	404 em	439 em	477 em	480 em
Koop goedkoop	tm 71	tm 75	tm 82	tm 106	tm 150
Koop middelduur	72-90	76-96	83-105	107-152	150-214.5
Koop duur	91 em	97 em	106 em	153 em	214.5 em

In onderstaande grafieken is een vergelijking gemaakt. Links de opbouw van de Nederlandse woningvoorraad wanneer de "originele" prijsgrenzen aangehouden worden. Rechts de opbouw wanneer de grenzen van 2002 (enkel gecorrigeerd voor inflatie) ook in het verleden gegolden zouden hebben. In dat geval zouden de goedkope huur en koopsector in 1986 verhoudingsgewijs erg groot geweest zijn.

Grafiek A.1: Opbouw woningvoorraad met originele prijsgrenzen (links) en prijsgrenzen 2002 (rechts)



Anders gezegd: doordat de prijsgrenzen in de loop der jaren niet alleen voor inflatie zijn aangepast, is minder goed te zien te zien welke prijsstijging zich in feite voorgedaan heeft en in welk tempo de goedkope voorraad kleiner geworden is. Wel moet daarbij bedacht worden dat uit dit soort informatie de kwaliteitstoename NIET afgelezen kan worden.

Woonuitgaven

De uitgaven van huurders is bepaald op basis van de basishuur.

Voor de eigenaar bewoner is niet alleen gerekend met de zgn. kasuitgaven (de hypotheeklasten onder aftrek van het fiscale voordeel). In dit onderzoek is juist veelal gerekend met een indicator voor de totale woonuitgaven, waarbij ook rekening gehouden wordt met het renteverlies dat een eigenaar bewoner heeft als gevolg van het in de woning geïnvesteerde eigen vermogen. Deze indicator voor de totale lasten van een eigenaar bewoner is bepaald op basis van de waarde van het huis enerzijds en het geldende rentepercentage anderzijds. De hieruit resulterende lasten zijn op maandbasis berekend.

Het gaat daarbij om bruto maandlasten. Met fiscale voordelen is geen rekening gehouden.

Ter indicatie: de gemiddelde bruto maandlasten voor een eigenaar bewoner bedragen anno 2002 circa € 550 per maand. Na verrekening van een fiscaal voordeel van € 130 per maand resulteert op kasbasis een uitgave van circa € 420 per maand. De integrale

kostenberekening die hier gehanteerd wordt, komt op een gemiddelde totale bruto woonuitgave van ruim A 1100 per maand.

Bouwkosten

Uit de standaard CBS publicaties omtrent de bouwvergunningen (zoals onder andere te vinden op internet – Statline) is het aantal nieuwgebouwde woningen bekend als ook de bijbehorende gemiddelde bouwkosten en de gemiddelde inhoud in m³. Door kosten en inhoud op elkaar te delen worden de gemiddelde bouwkosten per m³ duidelijk. In onderstaande tabel staat deze basisinformatie. Hieruit blijkt onder andere dat de bouwkosten per m³ tussen huur en koopsector elkaar weinig ontlopen.

Tabel A.4: Aantal nieuwgebouwde woningen met bijbehorende bouwkosten (*1000) en de inhoud in m3 alsmede de daarvan afgeleid kosten per m3

	Aantal	Kst/woning	Inhoud	Kst/m3	Index Kst/m3 1990=100	Huur Kst/m3	Koop Kst/m3
1990	89745	54.2	404	134	1.00	129	136
1991	82162	55.8	403	137	1.02	133	139
1992	87034	57.4	407	141	1.05	137	143
1993	89534	61.0	416	146	1.09	142	148
1994	107764	63.9	423	151	1.13	148	153
1995	98405	64.9	414	155	1.16	150	158
1996	101116	69.9	433	160	1.20	155	162
1997	101501	73.4	438	167	1.25	161	169
1998	87673	77.7	452	171	1.28	161	174
1999	84201	86.9	484	179	1.34	164	182
2000	78563	92.1	488	187	1.40	173	190
2001	62326	105.2	510	205	1.53	196	207
2002	67183	111.8	504	220	1.65	205	224
2003	72454	118.1	507	233	1.74	235	232

De bouwkosten zijn voor dit rapport opgehoogd met 19% BTW.

Verhuisgedrag

Uit het WBO is bekend hoeveel huishoudens de afgelopen twee jaar verhuisd zijn. Voor deze huishoudens is ook bekend in hoeverre men een woning in de nieuwbouw dan wel in de bestaande voorraad betrokken heeft. Daarbij blijkt dat het aantal en soort verhuizingen naar de nieuwbouw dat het WBO registreert goed overeenkomt met gegevens uit andere bron (CBS statistiek omtrent het aantal nieuwgebouwde woningen; BNW wat betreft soort huishoudens in de nieuwbouw). Dit maakt het mogelijk om binnen het WBO de nieuwbouwbewoners te selecteren en te vergelijken met degenen die naar een bestaande woning verhuisd zijn.

Verhuiswensen

Verder is uit het WBO bekend hoeveel en wat voor soort huishoudens op zoek zijn naar een andere woning. Omdat nogal wat mensen opgeven eventueel wel te willen verhuizen, wordt met een aantal criteria een onderscheid gemaakt tussen urgent woningzoekenden en potentieel woningzoekenden. De urgent zoekenden willen echt verhuizen en ze zijn actief op zoek naar een andere woning (ze doen iets). Bovendien zouden ze direct achter een passende woning aan willen gaan en willen ze binnen een jaar verhuizen. De potentieel

woningzoekenden voldoen niet aan deze criteria. Bijvoorbeeld omdat ze aangeven aan dat ze “eventueel wel willen verhuizen” of dat ze in feite niet actief zoeken op de markt.

Met deze criteria laat het WBO 2002 ruim 500.000 urgent woningzoekenden zien en 1,3 miljoen potentieel verhuisgeneigden.

Daarnaast wordt wel een andere definitie gehanteerd die minder streng is dan de definitie van de urgenten zoals hierboven gegeven is. Ook degenen die opgeven “eventueel wel te willen verhuizen” tellen hier mee. In dit geval spreken we over alle vragers “die in de markt zijn”. Met deze definitie komt het aantal zoekers in de markt volgens het WBO 2002 op 1,1 miljoen uit (600.000 meer derhalve dan het aantal urgent woningzoekenden).

Slaagkansen

De slaagkans is gedefinieerd als de kans (van een urgent woningzoekende) om binnen een jaar een passende woning te vinden. Deze slaagkans wordt berekend door het aantal verhuisden in de afgelopen twee jaar te delen door het aantal huishoudens dat gezocht heeft. Deze laatste groep bestaat uit de verhuisden en de urgent woningzoekenden tezamen (de urgent woningzoekenden hebben immers ook allemaal gezocht).

Regressieanalyses woonvoorkeuren

Gebruik makend van de WBO's 1986-2002 is de voorkeur voor huren versus kopen onderzocht. Daarbij is gekeken naar de voorkeur van alle woningzoekenden: zowel urgent woningzoekenden als potentieel woningzoekenden. De voorkeur voor huren versus kopen is gerelateerd aan:

- het inkomen (voor inflatie gecorrigeerd),
- de huurprijs (de basishuur; eveneens voor inflatie gecorrigeerd),
- de totale koopkosten (zoals hierboven aangegeven berekend op basis van de waarde van de woning vermenigvuldigd met het rentepercentage – zie paragraaf woonuitgaven),
- een indicator voor de regionale verschillen in woonkwaliteit; deze geeft aan dat men in het Westen van het land in het algemeen een minder grote woning kan kopen dan in de andere landsdelen; voor het Westen is een score van 100 aangehouden; voor de overige landsdelen een score van 110.

Deze analyses zijn voor alle woningzoekenden uitgevoerd alsmede voor een viertal inkomensklassen (zoals die binnen het Socrates model worden onderscheiden). Deze indeling is als volgt:

1. Tot 14.000 euro per jaar,
2. 14.000 tot 19.000 euro per jaar,
3. 19.000 tot 40.000 euro per jaar en
4. 40.000 euro per jaar en meer.

Bijlage B: De indeling in woonmilieus

Voor het WBO 2002 – en de daarvan gebruik makende kwalitatieve woningmarkt prognoses die met het Socrates woningmarkt simulatie model worden uitgevoerd – is een nieuwe woonmilieu typologie ontwikkeld. De daarvoor onderscheiden 13 woonmilieus zijn als volgt te typeren.

Om te beginnen wordt een driedeling gemaakt naar

1. Steden,
2. Klein stedelijke woonplaatsen,
3. Dorpse en rurale woonmilieus.

Tot de steden behoren de 6 grootste gemeenten (G4 plus Eindhoven en Groningen). Deze 6 gemeenten worden verderop onderscheiden van de andere stedelijke gemeenten die allen minimaal 27.500 huishoudens tellen.

Tot de kleine steden horen de woonplaatsen met a) meer dan 13000 huishoudens en een dichtheid van meer dan 20 woningen per hectare; b) meer dan 10000 huishoudens en een dichtheid van meer dan 20 woningen per hectare en ofwel een percentage meergezinswoningen groter dan 10% ofwel de dichtheid van het centrum meer dan 20 woningen per hectare.

De overige woonplaatsen behoren bij de dorpen.

Ad 1: De steden: zes woonmilieutypen

Binnen de stedelijke woonplaatsen zijn zes woonmilieutypen onderscheiden. Het eerste stedelijke woonmilieutype is centrum-stedelijk. Deze categorie bevat de centra van steden, maar ook een aantal centraal gelegen wijken net buiten het centrum. In elke stedelijke plaats is in eerste instantie één postcodegebied als centrum aangewezen. Vervolgens is een aantal andere wijken als centrum-stedelijk aangeduid op basis van de afstand tot het centrum, het percentage werkgelegenheid in horeca, detailhandel en zakelijke diensten, de dichtheid, aanwezigheid van meergezinswoningen en de aanwezigheid van (groot)stedelijke voorzieningen (bioscoop, theater, museum). Het woonmilieu centrum-stedelijk is vervolgens uitgesplitst in twee typen. De centra van de grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht, Groningen en Eindhoven) zijn als centrum-stedelijk-plus aangeduid. De plus staat hier voor het voorzieningenniveau van de stad.

- 1 / 2 centrum-stedelijk en centrum-stedelijk-plus

Na het onderscheiden van de centra van de steden zijn de overige wijken ingedeeld in stedelijke wijken en groenstedelijke wijken. De wijken met een hoge dichtheid zijn stedelijk genoemd, de wijken met een lage dichtheid groenstedelijk.

Binnen de stedelijke wijken zijn drie subtypen onderscheiden:

De wijken die overwegend voor de oorlog gebouwd zijn, zijn stedelijk vooroorlogs genoemd. De wijken die overwegend na de oorlog gebouwd zijn, zijn onderscheiden in wijken met een groot aandeel meergezinswoningen (stedelijk naoorlogs compact) en wijken met voornamelijk grondgebonden woningen (stedelijk naoorlogs grondgebonden).

- 3 stedelijk vooroorlogs;
- 4 stedelijk naoorlogse compact;

- 5 stedelijk naoorlogs grondgebonden.

De wijken met een lage dichtheid en relatief veel groen leveren dan het 6e woonmilieu type op binnen de steden

- 6 groen stedelijk

Ad 2: Kleinstedelijke woonplaatsen

Voor de kleinstedelijke woonplaatsen is de driedeling gehandhaafd die de stedelijke woonplaatsen kennen in de vijfdeling. De milieus zijn:

- 7 centrum kleinstedelijk (in de vijfdeling is dit centrum-stedelijk),
- 8 kleinstedelijk (in de vijfdeling is dit het buitencentrum milieu) en
- 9 groen kleinstedelijk (in de vijfdeling is dit groenstedelijk).

Ad 3: Centrum-dorpse en dorpse milieus

Binnen de dorpen is onderscheid gemaakt tussen woonplaatsen met veel voorzieningen en woonplaatsen met relatief weinig voorzieningen resp.

- 10 centrum dorps en
- 11 dorps

De landelijke woonmilieus zijn onderverdeeld in bereikbare en perifere gebieden. De bereikbare milieus liggen binnen 20 minuten reisafstand van een centrumstedelijk milieu.

- 12 landelijk bereikbaar
- 13 landelijk perifeer

Tabel A.1: Kenmerken van de 13 woonmilieutypen

	N	voor- oorlogse won.	een- gezins- won.	vrij- staande won.	gemidd. WOZ- waarde	dichtheid woon- gebied	dichtheid totaal	winkels per 1000 huish.	gezinnen	lage inkomens
Centrum-stedelijk-plus	34	63,3%	16,7%	1,8%	66,8	77,8	59,3	49,2	16,0%	39,5%
Centrum-stedelijk	37	31,9%	53,2%	4,1%	67,1	42,0	27,2	96,6	18,1%	39,8%
Stedelijk VO	115	65,0%	38,2%	2,1%	60,4	65,8	36,6	18,7	25,6%	42,2%
Stedelijk NO compact	238	17,1%	37,8%	2,1%	61,1	46,6	20,4	10,8	29,6%	43,8%
Stedelijk NO grondgebonden	166	15,7%	76,1%	5,9%	73,2	32,7	11,6	9,6	38,8%	40,1%
Groen-stedelijk	196	16,7%	64,0%	11,1%	86,2	23,0	5,5	8,6	34,4%	38,1%
Centrum-kleinstedelijk	78	20,8%	68,3%	9,7%	80,8	28,1	11,1	68,8	28,1%	40,9%
Kleinstedelijk	202	12,0%	70,9%	6,2%	80,1	32,6	8,6	8,4	39,5%	37,9%
Groen-kleinstedelijk	204	12,3%	80,8%	15,1%	88,9	21,1	4,6	8,6	39,7%	38,9%
Centrum-dorps	358	15,4%	88,3%	18,2%	90,7	23,2	2,9	20,6	40,8%	38,9%
Dorps	488	18,0%	94,6%	34,4%	91,9	20,6	1,1	16,3	42,8%	39,7%
Landelijk bereikbaar	1473	27,1%	91,7%	50,8%	99,1	19,9	0,4	9,4	43,8%	39,1%
Landelijk perifeer	427	33,3%	93,5%	54,4%	70,1	19,5	0,3	12,4	42,0%	43,0%
totaal	4016	22,1%	71,0%	16,6%	80,4	27,7	2,1	18,4	36,1%	40,0%