

Het wonen overwogen

*De resultaten van het
WoonOnderzoek Nederland
2009*



Inhoud

Woord vooraf	03
Samenvatting	05
1 Inleiding en leeswijzer	09
1.1 WoON 2009 – uniek?	09
1.2 Leeswijzer	10
2 Kerncijfers over wonen	11
2.1 Huishoudens	11
2.2 De woningen	14
2.3 Wie woont waar?	24
3 De dynamiek op de woningmarkt	29
3.1 Gerealiseerde verhuizingen	29
3.2 Gewenste verhuizingen	35
3.3 Doorstroming	42
4 De gevolgen voor bewoners	49
4.1 Kosten en betaalbaarheid van wonen	49
4.2 Leefbaarheid	59
5 Hoe overleeft de woningmarkt de crisis?	71
Bijlage: Begrippenlijst	77
Voetnoten	85
Colofon	88

W:

Woord vooraf

De economische crisis heeft een grote invloed op de woningmarkt. De vraag naar woningen is sterk teruggelopen, met alle gevolgen van dien voor de bouwproductie. Uit het WoON2009 blijkt echter dat de wens van Nederlanders om te verhuizen in 2008 en 2009 op peil is gebleven, maar dat zij vanwege de crisis hun verhuisplannen uitstellen. Dit betekent dat de vraag naar het aantal woningen na de crisis weer zal toenemen.

Verder zijn Nederlanders over het algemeen tevreden met hun woning en woonomgeving. Tegelijkertijd willen in 2009 bijna 2 miljoen huishoudens (waarvan 600.000 starters) verhuizen. Veel mensen verhuizen vanwege de woning of de woonomgeving. Dat kan zijn omdat men een ruimere woning wenst of omdat er sprake is van overlast of onveiligheid in de directe woonomgeving. Meer dan de helft van de mensen verhuist echter om persoonlijke redenen zoals vanwege werk, gezondheid, samenwonen of scheiding.

Deze inzichten – en nog vele andere – blijken uit het nieuwe WoonOnderzoek Nederland (WoON). Deze publicatie beschrijft de huidige woonsituatie van de Nederlanders, hun woonwensen en woonbeleving. Het WoON wordt om de 3 jaar herhaald, zodat trends gevolgd kunnen worden.

Het WoON 2009 is een initiatief van de Minister voor Wonen, Wijken en Integratie (WWI) en is in samenwerking met het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) uitgevoerd.

Alhoewel het WoON een traditie heeft die terug gaat tot de jaren 60, is de onderzoeksmethodiek modern. Webinter-

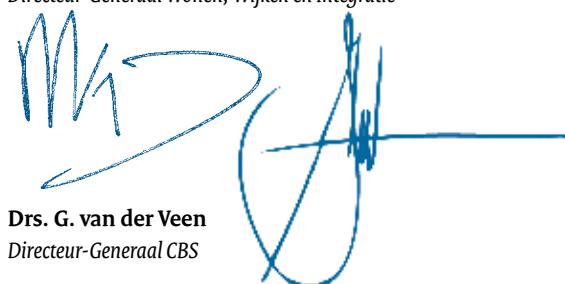
viewing wordt gecombineerd met telefonische en persoonlijke interviews. In totaal zijn er tussen september 2008 en mei 2009 ruim 78 duizend mensen geïnterviewd over hun woonsituatie en –wensen. De enquêtegegevens worden gecombineerd met informatie die via registers beschikbaar is. De enquêtedruk voor burgers is afgenomen en de betrouwbaarheid van de gegevens is vergroot.

Het WoON 2009 zit boordevol informatie over de actuele situatie op de woningmarkt. Niet alle informatie kan in één keer worden ontsloten. Deze kernpublicatie geeft u een overzicht van de uitkomsten op de belangrijkste thema's. Er volgen nog verschillende deelpublicaties waarin dieper op onderwerpen zal worden ingegaan.

Verder verwijzen wij u graag naar www.cbs.nl en het www.vrom.nl/kennispleinwwi. WWI streeft ernaar om met maatschappelijke partijen vanuit een gedeelde kennisbasis naar oplossingsrichtingen te zoeken. De nieuwe WoON-gegevens en deze kernpublicatie kunnen hierin een belangrijke rol spelen.

Drs. M.M. Frequin

Directeur-Generaal Wonen, Wijken en Integratie



Drs. G. van der Veen

Directeur-Generaal CBS



Samenvatting

1 Breuk in de tijd

Het WoonOnderzoek Nederland 2009 (WoON2009) staat in een traditie van meer dan tien onderzoeken die sinds 1964 zijn gehouden. Dit onderzoek meet bij personen van 18 jaar en ouder een groot aantal aspecten van het wonen: onder andere verhuishwensen en feitelijk verhuisgedrag.

De enquête is gehouden van september 2008 tot en met mei 2009. In deze periode werd duidelijk dat de omvang van de kredietcrisis groot is en dat ook de reële economie erdoor geraakt is. Vergeleken met eerdere woononderzoeken blijkt echter dat slechts een deel van de ontwikkelingen op de woningmarkt gevoelig is voor het economisch tij. Mensen veranderen, zo blijkt, niet direct hun woonvoorkeuren en verhuishwensen. Wel passen ze hun verhuisplannen aan. Hierdoor loopt het aantal woningzoekers dat op korte termijn wil verhuizen scherp terug. Gevolg: het aantal woningverkoppen en ook de productie van nieuwe woningen zijn sterk gedaald.

In deze samenvatting gaan we in op een aantal actuele beleidsthema's en op de vraag hoe de woningmarkt de crisis zal overleven.

2 Beleid in beweging

Het huidige kabinet heeft het woonbeleid gewijzigd. Deze publicatie geeft een eerste indruk van de stand van zaken op de woningmarkt van dit moment. Maar we kunnen nog geen inzicht bieden in de effecten van de wijzigingen in het beleid; daarvoor zijn verdergaande analyses nodig.

a. Huren beter betaalbaar – vooral bijkomende woonuitgaven gestegen

Het kabinet heeft ingezet op inflatievolgend huurbeleid; daardoor werden huren beter betaalbaar. De netto huurquote is afgenomen van 24% in 2006 naar 23% in 2009, doordat het gemiddelde, besteedbare inkomen van de huurders met meer dan de inflatie is gestegen.

De totale woonquote van huurders is door bijkomende woonuitgaven wél gestegen. De energierekening was op jaarbasis in 2009 ongeveer 400 euro hoger dan in 2006. Hoewel de uitgaven voor OZB, rioolrecht, reinigingsheffing, waterschapslasten e.d. maar een klein deel uitmaken van de bijkomende woonlasten, zijn deze wel relatief sterk gestegen.

b. Energielabels niet in trek, isolatie wel

Vanaf 1 januari 2008 zijn verhuurders en verkopers van woningen ouder dan 10 jaar verplicht een energielabel te overhandigen aan de nieuwe bewoners. Navraag bij huishoudens die na die datum een woning hebben verkocht, laat zien dat slechts één op de tien verkopers daadwerkelijk een energielabel beschikbaar heeft gesteld. Men gaf vooral aan dat kopers er geen behoefte aan hadden en dat makelaars het laten opstellen van een energielabel afraadden. Dat wil niet zeggen dat energiebesparing niet op de agenda van de eigenaar-bewoners staat. In maar liefst 20% van alle koopwoningen, gebouwd voor 1990, zijn in de 12 maanden voorafgaand aan dit onderzoek isolatievoorzieningen aangebracht.

Het lijkt erop dat de positieve prikkels die uitgaan van investeringen in isolatievoorzieningen (meer leefcomfort en

besparingen op de energie-uitgaven) beter werken dan niet-afdwingbare, wettelijke verplichtingen.

c. **Wijkaanpak en leefbaarheid**

In de WoonOnderzoeken Nederland meten we sinds 2002 de leefbaarheid van wijken. De drie indicatoren die we daarvoor onderzoeken zijn: verloedering, overlast en sociale cohesie. Uit de reacties van de respondenten blijkt dat de aandachtswijken in het algemeen vooruitgaan en een beter toekomstperspectief hebben, maar dat ze op dit moment slechter scoren dan de overige wijken. Maar ook de score van de overige wijken in de vier grote steden (G4) is lager dan die van de overige wijken buiten de G4.

Verloedering zet door

Na een aanvankelijke verbetering in de periode 2002-2006 krijgt verloedering in 2009 in heel Nederland een slechtere score dan in 2006.

Vooraf in de aandachtswijken buiten de vier grote steden is de verloedering sterker toegenomen dan het landelijk gemiddelde.

In de G4 is de verloedering over de gehele linie toegenomen. Waar het gaat om "schoon" (rommel en hondenpoep) verslechtert het in de G4 minder dan gemiddeld in Nederland. Ten aanzien van "veilig" (bekladding en vernieling) is de ontwikkeling in de G4 juist negatiever dan voor Nederland als geheel.

Overlast stabiliseert

De overlast is in Nederland gemiddeld vrij stabiel gebleven. In de aandachtswijken is vooral in 2002-2006 veel winst geboekt en daarna vastgehouden.

Sociale cohesie: stijgende lijn in aandachtswijken

Het oordeel van de bewoners van verschillende wijken over sociale cohesie (het zich thuis voelen in de buurt en saamhorigheid) loopt niet zo veel uiteen als hun oordeel over de twee eerder genoemde indicatoren. In de aandachtswijken, waar de score op deze indicator het laagst is, is de meeste vooruitgang te zien.

Leefbaarheid: positieve verwachtingen

Bewoners geven aan dat de buurt het afgelopen jaar over het algemeen per saldo vooruit is gegaan. Ook het komende jaar verwachten ze een positieve ontwikkeling. Met name de bewoners van de aandachtswijken zien de toekomst hoopvol tegemoet.

Dit is in lijn met de Leefbaarometer 2008 waarin ook geconstateerd wordt dat de leefbaarheid in de aandachtswijken vooruit gaat.

d. **Krimp en leefbaarheid: geen eenduidig verband**

Het Actieplan Bevolkingsdaling moet toekomstige leefbaarheidsproblemen in krimpgebieden voorkomen. Met het WoON 2009 is onderzocht of zich op dit moment al leefbaarheidsproblemen voordoen. En ook of die problemen in de nu bekende krimpgebieden groter zijn dan gemiddeld. Daarvoor is de tevredenheid met voorzieningen gemeten (scholen, winkels, groen, openbaar vervoer, parkeren en voorzieningen voor kinderen en jongeren).

Of men wel of niet tevreden is met voorzieningen heeft geen eenduidig verband met de krimpgebieden. De ontevredenheid in Parkstad-Limburg en Oost-Groningen is wel groter dan gemiddeld, maar dat geldt niet voor Delfzijl of voor Zeeuws-Vlaanderen.

Ook als we kijken naar een kenmerk als verloedering ervaren alleen bewoners van Parkstad-Limburg dit meer dan gemiddeld als een probleem. Tegelijk vragen ook andere gebieden aandacht, zoals Amsterdam en Zaanstad; daar dreigt geen bevolkingsdaling, maar zijn bewoners wel minder tevreden over de voorzieningen.

e. **Zelf bouwen? Animo stuk minder!**

Het huidige kabinet legt veel minder nadruk op het zelf (laten) bouwen van woningen (particulier opdrachtgeverschap) dan eerdere kabinetten. Er zijn wel regionale woningbouwafspraken hierover gemaakt; het kabinet bewaakt de nakoming ervan.

In 2009 haakt de woonconsument in belangrijke mate af. In 2006 had nog 36% van de verhuisgeneigde huishoudens met een bovenmodaal inkomen belangstelling voor het zelf laten bouwen van een eigen huis. In 2009 is dat percentage gedaald naar 28%.

In 2006 was de helft (van die 36%) bereid om 20% extra te betalen voor de zeggenschap over de bouw. In 2009 is dat nog maar een kwart (van 28%).

f. **Stijging huizenprijzen weerhoudt koopstarters niet**

In de afgelopen jaren zijn de huizenprijzen sterk gestegen. Met tal van maatregelen is geprobeerd de positie van starters op de woningmarkt te verbeteren. Veel van die maatregelen vonden hun beslag na 2005.

We hebben een vergelijking gemaakt van de verhuisstromen in het jaar voorafgaand aan de meting in 1998, 2002, 2006 en 2009. Ten opzichte van 1997 was er aanvankelijk sprake van een daling van het aantal koopwoningen die door starters (en doorstromers!) werden betrokken, maar het aantal koopstarters lag in 2004 alweer op het oude niveau en in 2007 zelfs daarboven.

3 Effecten van de crisis: (nog) geen kopersstaking, maar uitstelgedrag

Vraag niet onder druk, transacties wel

Het WoON2009 meet zowel de gerealiseerde verhuizingen in de twee jaar voorafgaand aan de enquête als de woonwensen op het moment van enquêteren zelf. Gezien de periode van ondervraging (september 2008 – mei 2009) is het mogelijk om de eerste effecten van de crisis op de vraag naar (koop)woningen te meten. Voor de effecten van de crisis op de werkelijke transacties in de markt is dat in deze meting nog niet mogelijk.

We zien dat de verhuiscapaciteit (verhuizen binnen twee jaar) vrijwel op een even hoog niveau ligt als in 2006 het geval was (een kwart, 1,9 miljoen huishoudens). Ook vragen potentiële doorstromers, net als in 2006, meer naar koopwoningen dan huurwoningen en zijn starters zelfs iets meer geneigd om te gaan kopen.

Verder was er geen daling in de koopcapaciteit tussen september 2008 en april 2009. Op het eerste gezicht lijkt de vraag naar koopwoningen niet sterk onder druk te staan. Toch is in 2009 het aantal transacties sterk afgenomen en ontwikkelden de prijzen van koopwoningen zich negatief. Hoe kan dat?

Verandering in vraag

Een verdergaande analyse laat zien dat er wel degelijk iets is veranderd aan de vraagzijde. Het aantal mensen dat daadwerkelijk zoekactiviteiten heeft ondernomen (1.060 duizend) is circa 4% lager dan bij de vorige meting. En hoewel het totaal aantal verhuiscapaciteit niet daalt, is wel het aantal mensen dat van plan is binnen een half jaar te verhuizen sterk afgenomen: van 400 duizend in 2006 naar 340 duizend in 2009.

Dat er nog steeds veel mensen willen verhuizen, betekent nog niet dat ze dat in de praktijk ook doen.

Het WoON meet de vraag en niet de belemmeringen die zich in de markt voordoen. Zo zou het kunnen zijn dat veel mensen die willen verhuizen dat nu niet kunnen, omdat ze eerst hun huidige woning verkocht moeten hebben. Ook zouden huishoudens meer moeite kunnen hebben om hun hypotheek rond te krijgen.

De voorzichtige conclusie luidt dat er niet zozeer sprake is van een kopersstaking, maar van uitstelgedrag. De toekomst laat zich op dit punt lastig voorspellen. Veel zal afhangen van de ontwikkeling van de hypotheekrente, de inkomensontwikkeling en de beschikbare kredietfaciliteiten.

Risico op verlies bij verkoop

Tot nu toe staat de betaalbaarheid niet echt onder druk. De reële inkomens zijn het afgelopen jaar niet gedaald en de hypotheekrente beweegt zich na de (lichte) stijging in de afgelopen periode weer richting de 4%.

Wel zal door het steeds grotere aandeel van de aflossingsvrije hypotheek het opbouwen van waarde in de eigen woning worden geremd. Van de bijna 3 miljoen eenvoudige hypotheeklen was in 2009 50% aflossingsvrij (tegen 40% in 2006) en bij de 1,3 miljoen combinatiehypotheeklen is in driekwart van de gevallen een deel aflossingsvrij.

Verder overschatten eigenaren de verkoopwaarde van hun woning met gemiddeld 10% ten opzichte van de WOZ-waarde. Men beseft nog te weinig dat de WOZ-waarde de laatste jaren veel dichterbij de reële marktprijs is komen te liggen. In tijden van dalende marktprijzen zal de teleurstelling bij degenen die willen verkopen navenant toenemen.

De risico's op werkelijk verlies bij verkoop nemen toe. Van degenen die de laatste 5 jaar een woning hebben gekocht, heeft 40% meer voor zijn woning betaald dan de WOZ-waarde in 2009. Bij een daling van de WOZ-waarde met 10% stijgt het percentage kopers dat de laatste 5 jaar meer betaald heeft dan de WOZ-waarde, tot 60%.

Een nieuwe 'jaren-tachtig-crisis'?

Hoe verhoudt zich de huidige ontwikkeling tot die van begin jaren tachtig? De koopwoningenmarkt stortte toen dramatisch in. Deze ineenstorting tekende zich al voor de crisis af. Het aantal huishoudens dat binnen twee jaar wilde doorstromen, daalde van 18,5% in 1976 tot 12,5% in 1980 (26% in 2009).

Vooral de markt voor eengezinskoopwoningen kreeg het zwaar te verduren. Het aantal actief zoekenden daalde van 320 duizend in 1976 naar 180 duizend in 1981 (320 duizend in 2009). Het resultaat was een enorme prijsval (30%) die pas 10 jaar later werd ingehaald. In 1982 betrokken slechts 5 duizend huishoudens een nieuwbouwkoopwoning. Dat zijn heel andere cijfers dan het WoON2009 oplevert. De omstandigheden waren in 1981 ook radicaal anders. De hypotheekrente steeg in die periode van 4% naar 12% en de inkomens daalden reëel met 4%.

De conclusie moet dan ook zijn dat de gevolgen van de crisis voor de vraagkant van de woningmarkt vooralsnog niet groot zijn. De situatie is duidelijk anders dan in het begin van de jaren tachtig. Wel zijn de risico's voor de koopsector tussen 2006 en 2009 aanzienlijk toegenomen.

Intermezzo

Bloemlezing uit WoON2009

De gezinsverdunding gaat steeds verder: de gemiddelde huishoudengrootte is nu 2,2. Dit komt vooral door de groei van het aantal alleenstaanden in de leeftijd 35-65. Het verschil in woonoppervlakte tussen een- en meergezinswoningen is weliswaar nog groot, maar is in de nieuwbouw van na 2000 kleiner dan daarvoor.

De perifere delen van Nederland blijven qua waardeontwikkeling verder achter bij de Randstad en de intermediaire zone. Van de 2,2 miljoen huishoudens die in een appartement wonen, hebben er 150.000 geen eigen buitenruimte.

Jongeren van 18-25 jaar wonen steeds vaker in het goedkope deel van de huurvoorraad. Driekwart van hen woont in een huurwoning onder de aftoppingsgrens. Sinds jaar en dag was het te klein wonen de belangrijkste verhuisreden. Dat is niet meer het geval. De belangrijkste reden is nu huwelijk of samenwonen.

Na correctie voor woonplaats en sociaal-economische positie blijken allochtonen dezelfde voorkeur te hebben voor eengezins- en koopwoningen als autochtonen. Het totaal aantal eigenaren met een hypotheek is met 320.000 toegenomen. Het aantal met een hypotheekgarantie steeg tussen 2006 en 2009 met 120.000.

De top van de wooncarrière (in waarde gemeten) wordt rond het 50ste levensjaar bereikt. De gemiddelde huizenbezitter van 65 jaar of ouder heeft bijna 300.000 euro aan overwaarde in het huis zitten.

1:

Inleiding en leeswijzer

1.1 WoON 2009 – uniek?

In 2009 is een bijzonder onderzoek gehouden naar het gedrag en de voorkeuren van de woonconsument (WoON 2009). Tenminste, dat verwachten nogal wat mensen. Het bijzondere van dit onderzoek is NIET dat het helemaal nieuw is of voor het eerst gehouden wordt. Juist niet. Het onderzoek past in een rijke traditie die teruggaat naar de klassieke regionale Woningbehoefte Onderzoeken die vanaf 1964 gehouden zijn. Ook de nieuwe opzet volgens het Woon Onderzoek Nederland (WoON) kan inmiddels op ervaring terugvallen.

Het bijzondere van dit onderzoek is erin gelegen dat de consument bevroegd is op een moment dat de financiële crisis van eind 2008 steeds verder “uitbrak”. Aanvankelijk leek het een crisis te zijn die vooral de spaarders en later de banken aan zou gaan, maar geleidelijk aan drong het besef door dat de woningmarkt hierdoor hard geraakt zou worden (“prijzen dalen” en “productie stort in”). Voor sommige woningmarkt “watchers” was dat zelfs aanleiding om ervoor te pleiten de enquêtering voor WoON 2009 maar stop te zetten: “als er niets gebouwd of verkocht wordt, waarom doe je dan nog onderzoek?”

Juist als er zaken plotseling en massief veranderen, is “meten” van groot belang. Dat zijn immers bij uitstek de momenten waarop de grenzen van het systeem in beeld gebracht kunnen worden. Tegelijk leeft het besef dat de woningmarkt een voorraadmarkt is, een markt waarop processen geleidelijk en in zekere zin langzaam verlopen – maar wel gestaag. Vanuit dat perspectief is het dan ook de

vraag of het WoON 2009 nu wel zo’n heel andere woonconsument zal laten zien dan enkele jaren terug.

In het licht van de crisis

De resultaten blijken behoorlijk in lijn te zijn met voorgaande edities van het WoON; hele grote verschuivingen doen zich niet voor. Natuurlijk zijn de uitkomsten “anders” dan in 2006, maar niet zodanig dat deze meting volledig uit de toon valt.

Tegelijkertijd kan natuurlijk afgevraagd worden of het ontbreken van grote verschuivingen wel plausibel is. De neiging is om op die vraag “ja” te zeggen. Aan de respondenten is namelijk de vraag voorgelegd: “Wilt u binnen 2 jaar verhuizen?” en “Gaat uw voorkeur uit naar een huurwoning of koopwoning?”. In beide gevallen wordt gevraagd naar wat de consument wil; niet wat hij kan of denkt te kunnen. In dat opzicht lijkt het logisch dat dit onderzoek (nog) geen grote verschuivingen laat zien. Het is dus afwachten om te zien of de consument de komende jaren deze wensen ook daadwerkelijk kan vervullen. Dit verschil tussen wens en werkelijkheid heeft altijd bestaan. Echter, als de effecten van de crisis lang doorwerken, zal de discrepantie tussen de plannen van de consument en de realisatie daarvan vanzelfsprekend groter worden. Dergelijke bespiegelingen over de gevolgen van de crisis – op lange en korte termijn – zijn verzameld in het afsluitende hoofdstuk 5.

1.2 Leeswijzer

Deze publicatie over het Woon Onderzoek Nederland 2009 geeft primair de stand van zaken op de woningmarkt weer. Hoe staat de Nederlandse woningmarkt er voor en welke richting gaat zij op?

De woningmarkt wordt in dit rapport vanuit drie invalshoeken bekeken. De eerste invalshoek is de “verschijningsvorm” van de woningmarkt: wie woont waar. Als tweede worden de dynamische processen en het gedrag van de bewoners onder de loep genomen. Hoe zijn we gekomen waar we nu zijn en welke plannen maken woonconsumenten? Vanuit het derde en laatste perspectief worden de gevolgen op de woningmarkt in de vorm van woonlasten en leefbaarheid voor de bewoners belicht. In het rapport hebben alle invalshoeken een eigen hoofdstuk gekregen, waarbij de effecten van en op de woningmarkt elk een apart hoofdstuk toebedeeld zijn.

Hoofdstuk 2: Kerncijfers over wonen

Het “hart” van de woningmarkt bestaat uit een relatief rechttoe rechtaan overzicht van “wie woont waar”. Dit beginpunt van het rapport (Hoofdstuk 2) besteedt aandacht aan de huishoudens, de woningvoorraad en de combinatie van beide. Vragen die in dit hoofdstuk aan bod komen zijn bijvoorbeeld “Hoeveel en wat voor huishoudens zijn er anno 2009?”, “Hoeveel en wat voor huishoudens zijn er bijgekomen in de afgelopen jaren?” en “Wat voor soort huishoudens wonen in wat voor soort woningen?”. Het onderdeel over de woningvoorraad is aangevuld met andere kenmerken van de woningvoorraad, zoals de woningwaarde, de duurzaamheid en de situatie rondom vereniging van eigenaren.

Hoofdstuk 3: De dynamiek op de woningmarkt

De kern van de woningmarkt is voortdurend in beweging en wordt enerzijds aangestuurd door marktomstandigheden en het aanbod op de woningmarkt. Huishoudens veranderen, de woningvoorraad verandert en huishoudens verhuizen. Dit proces is van groot belang voor de woningmarkt en staat centraal in Hoofdstuk 3. Zowel de voorgenomen woonvoorkeuren als het feitelijk verhuisgedrag komen daarbij aan bod. Het hoofdstuk wordt afgesloten met het raakvlak van beide: de slaagkansen die bepaald worden door verhuiscriteria enerzijds en verhuismogelijkheden anderzijds. Parallel daar aan wordt gekeken naar de achtergronden van het verhuisproces: wie vraagt wat, waarom en in hoeverre verandert dat in de loop der jaren?

Hoofdstuk 4: De gevolgen voor bewoners

De woningmarkt heeft effect op het dagelijks bestaan van mensen, zowel waar het gaat om hun financiële positie (woonlasten) als waar het gaat om hun omgeving (leefbaarheid). Deze onderwerpen geven een verdieping aan hoofdstuk 3 omdat het de processen laat zien die schuilgaan achter de dynamiek op de woningmarkt, zowel in termen van oorzaken als gevolgen.

Hoofdstuk 4 behandelt de woonlasten en de leefbaarheid. Speciale aandacht gaat daarbij uit naar de financiële situatie van huiseigenaren en de ontwikkeling van de leefbaarheid in aandachtswijken en krimpregio's.

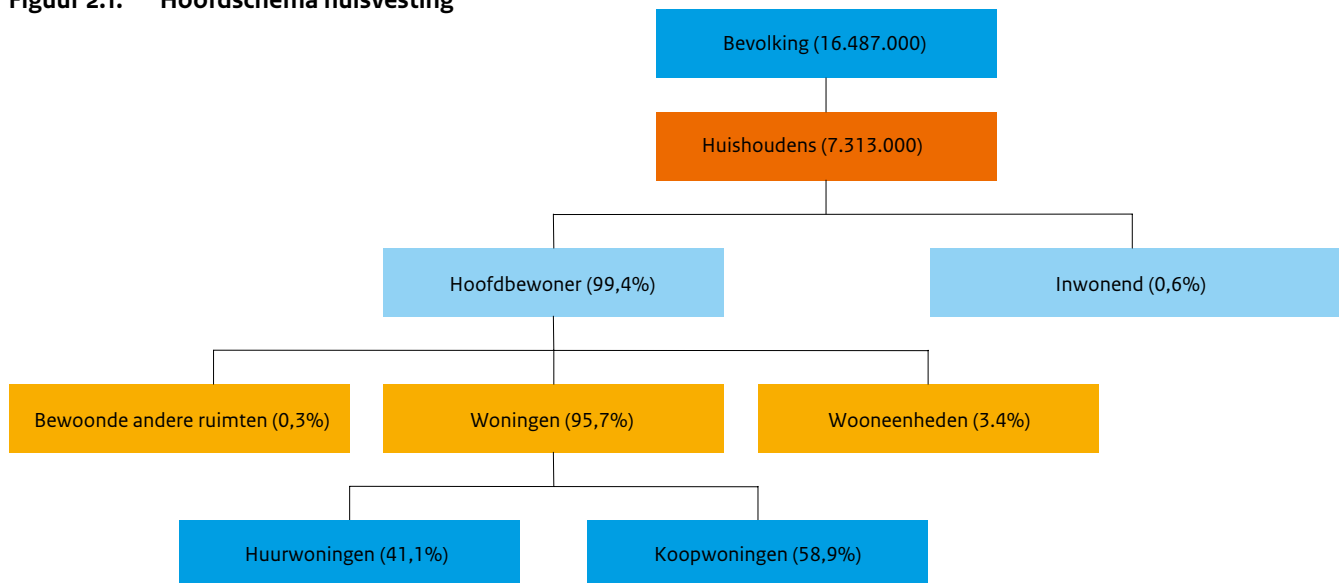
Hoofdstuk 5: Hoe overleeft de woningmarkt de crisis?

Het afsluitende hoofdstuk bespreekt de consequenties van de economische crisis voor de woningmarkt op korte en lange termijn. Dit wordt gedaan aan de hand van reflecties en bespiegelingen, waarbij gebruikt gemaakt wordt van informatie uit eerdere hoofdstukken (zoals de waargenomen verhuisbewegingen en -plannen en de achterliggende processen op de woningmarkt). Hoofdstuk 5 heeft een sterk verkennend karakter, waarbij vooral de *mogelijke* gevolgen in beeld gebracht worden.

2:

Kerncijfers over wonen

Figuur 2.1: Hoofdschema huisvesting



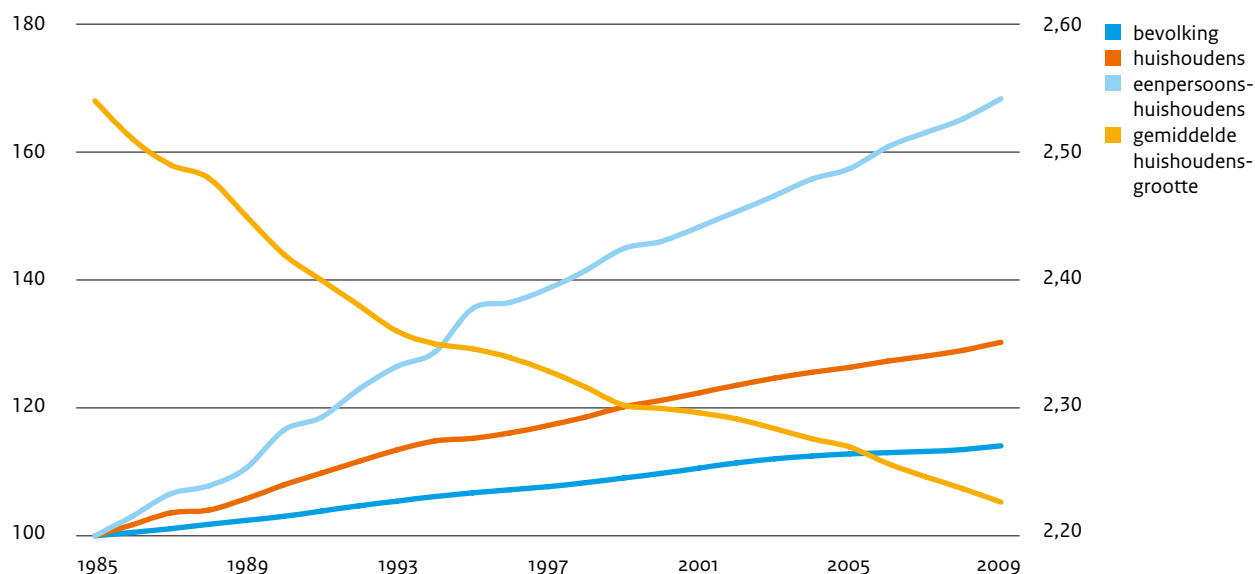
2.1 Huishoudens

Op 1 januari 2009 woonden er bijna zestien en een half miljoen mensen in Nederland. Deze vormden, tezamen of alleen, meer dan 7,3 miljoen huishoudens. De overgrote meerderheid hiervan (96%) bewoont een zelfstandige woning. Een miniem deel van de huishoudens woont bij een ander huishouden in huis (0,6%; ongeveer 45 duizend huishoudens). Tenslotte is er nog een kleine groep huis-

houdens die wel hoofdbewoner zijn, maar niet beschikken over een zelfstandige woning. Hieronder vallen onder andere huishoudens die onder één dak wonen met andere huishoudens en daarbij bijbehorende voorzieningen als badkamer en keuken delen (bijvoorbeeld studentenhuizen).

Personen die verblijven in instellingen zijn niet onderzocht in het WoON en maken dan ook geen deel uit van de analyses. De teksten en beschouwingen in dit rapport gaan

Figuur 2.2: Ontwikkeling bevolkingsomvang, huishoudens, eenpersoonshuishoudens (linker as, index) en gemiddelde huishoudengrootte (rechter as, gemiddelde), 1985-2009 (bron: CBS, bewerking ABF Research)



over de grootste groep, de “zelfstandig wonende” huishoudens^{1*}.

Een huishouden in Nederland heeft anno 2009 een gemiddelde grootte van 2,2 personen. Hiermee zijn huishoudens in Nederland, ten opzichte van de vorige peiling (WoON2006), wederom kleiner geworden. Verschillende trends bepalen deze ontwikkeling. Eén daarvan is het teruglopende aantal kinderen per gezin. Daarnaast speelt de groei van het aantal alleenstaanden een belangrijke rol. De lichtblauwe lijn (figuur 2.2) die de groei van de alleenstaanden beschrijft, loopt sinds 1985 in een gelijkmatig tempo op.

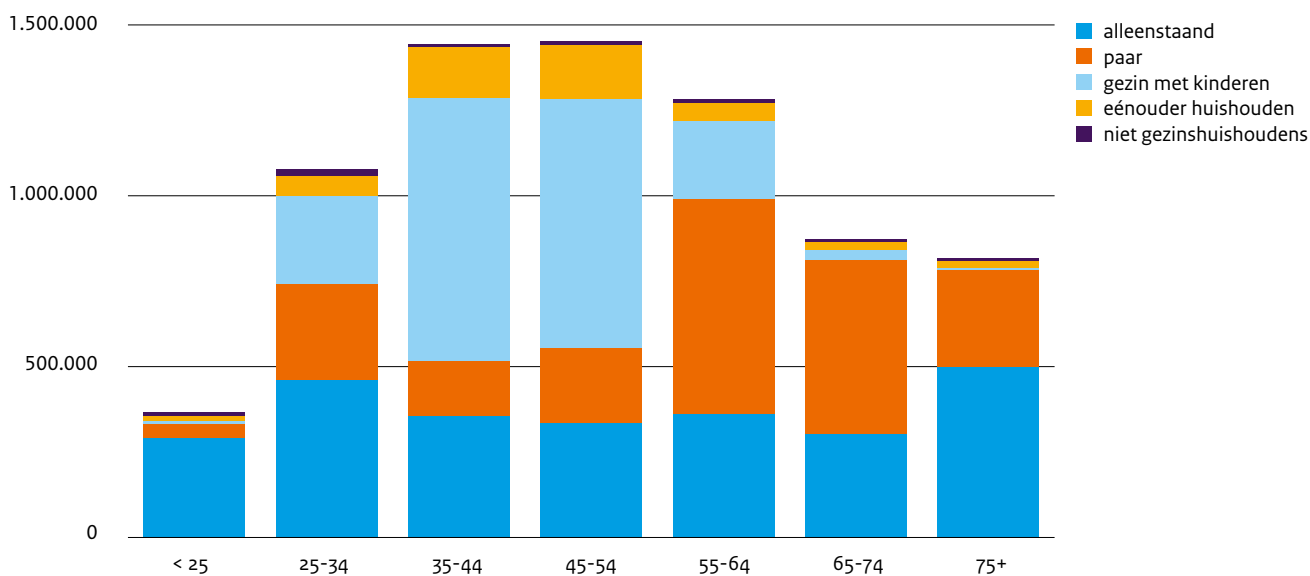
Er lijkt geen rem te staan op de toename van het aantal alleenstaanden. Dit heeft belangrijke implicaties voor de woningmarkt. Het antwoord op de vraag op welke leeftijd men alleen woont, zal menigeeen verrassen. Dit is namelijk op alle leeftijden. De tijd dat voornamelijk jongeren (nog) en senioren (weer) alleen door het leven gingen is voorbij. Uiteraard zijn bij jong en oud de singles nog steeds het sterkst vertegenwoordigd, maar in vergelijking met pakweg 25 jaar geleden is er een opvallende verschuiving opgetreden. Meer dan de helft van alle alleenstaanden zijn nu tussen de 35 en 70 jaar oud.

Het aantal kinderen per gezin neemt niet alleen af, mensen krijgen ook steeds later kinderen. Tegenwoordig is het normaal dat één op de twee stellen van tussen 25 en 34 jaar kinderen heeft. Een kwart eeuw geleden lag dit aandeel nog aanmerkelijk hoger. Toen was de kans dat je achter de voordeur van een huishouden in die leeftijd een box of kinderkwagen aantrof bijna 20% groter. Dit is niet zozeer het gevolg van afstel, maar vooral van uitstel; de gemiddelde leeftijd waarop vrouwen kinderen krijgen is namelijk behoorlijk toegenomen. Een logisch gevolg hiervan is dat ouders op steeds latere leeftijd de kinderen het huis zien verlaten. Dit wordt bevestigd door de forse toename van het aantal 45- tot 55-jarigen dat nog één of meerdere kinderen thuis heeft wonen.

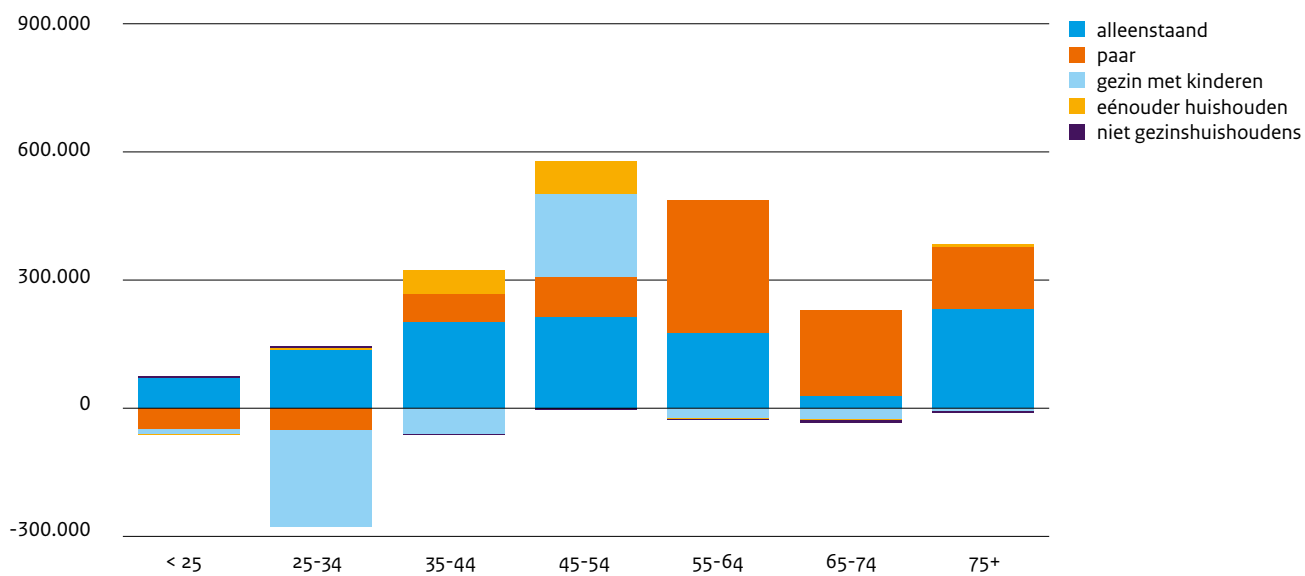
De ontwikkeling door de tijd (figuur 2.4) laat ook twee andere fenomenen zien: 1) Huishoudens worden steeds ouder; 2) De aanwas van jongeren neemt af. De figuur in de publicatie van het WoON 2018 is daarmee voorspelbaar. Dan hebben de naoorlogse babyboomers de pensioengerechtigde leeftijd bereikt en zullen de balkjes aan de rechterkant van de figuur nog hoger uitvallen. Ook het aantal alleenstaanden zal dan nog verder toegenomen zijn, aangezien senioren na het overlijden van hun partner meestal alleen blijven.

* Voetnoten staan vermeld op pagina 85 e.v.

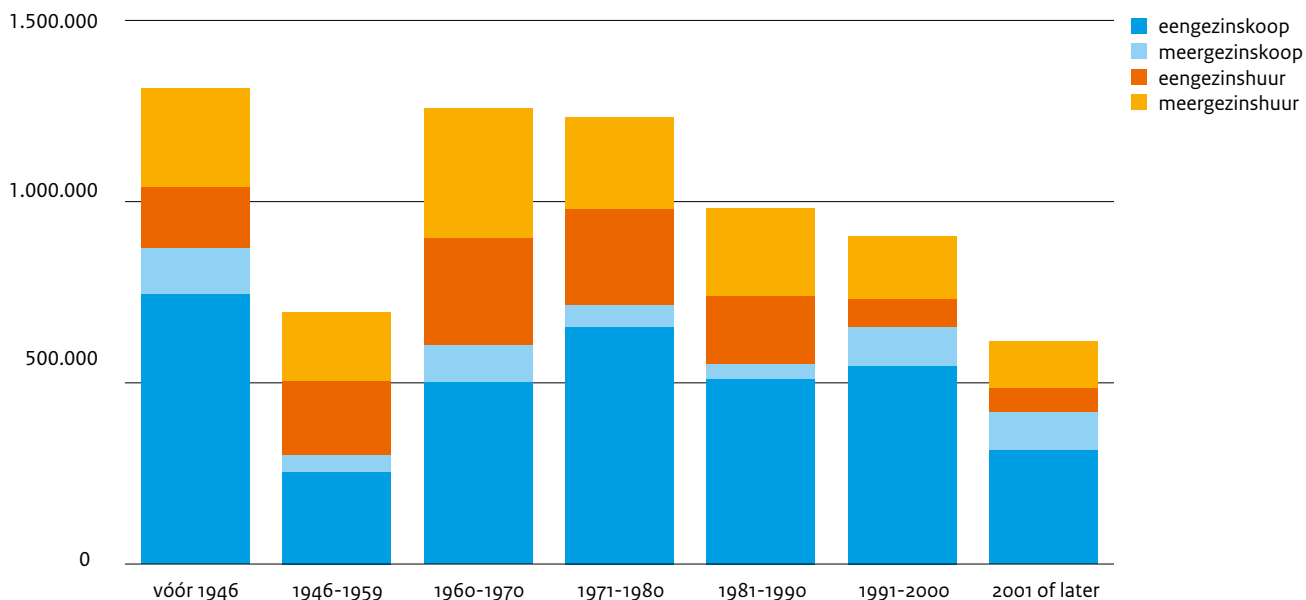
Figuur 2.3: Samenstelling huishoudens naar leeftijd hoofdbewoner en huishoudensamenstelling (absoluut)



Figuur 2.4: Ontwikkeling samenstelling huishoudens 1986-2009 (absoluut)



Figuur 2.5: Samenstelling woningvoorraad naar eigendom, vorm en bouwperiode (absoluut)



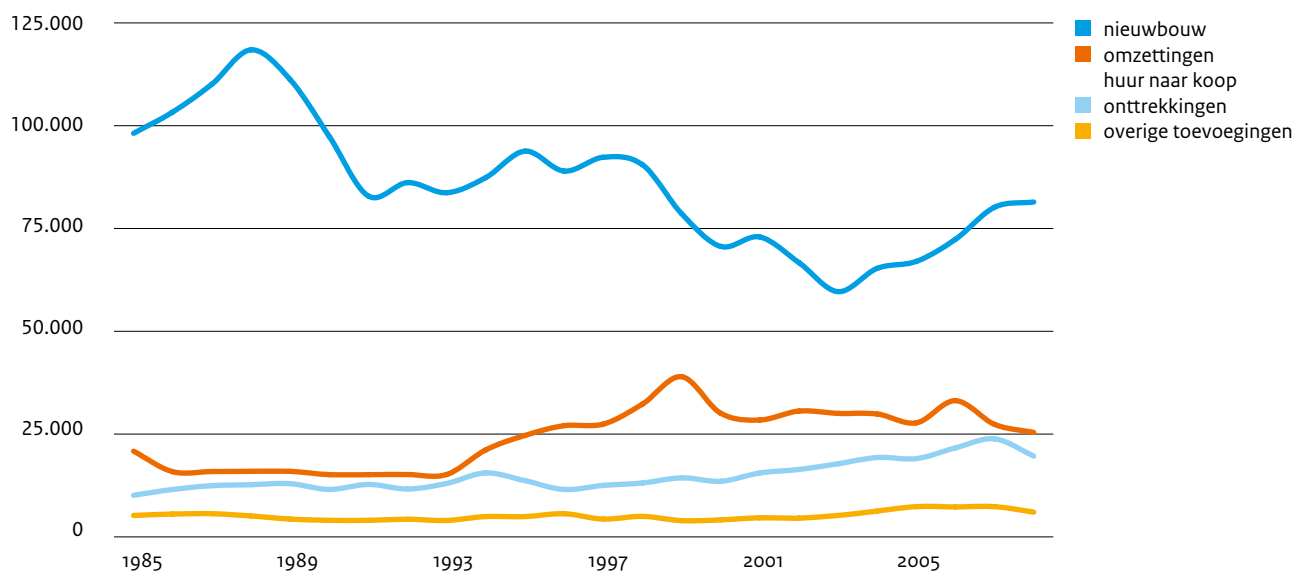
2.2 De woningen

In Nederland staan er ongeveer zeven miljoen zelfstandige woningen. Hiervan is bijna de helft gebouwd voor 1960. Dit aandeel neemt af. Dat is niet alleen het resultaat van het toevoegen van nieuwe woningen, maar ook van het slopen en samenvoegen van bestaande woningen. Sinds 1998 zijn er circa 197.000 woningen aan de voorraad onttrokken, waarbij het tempo in de jaren 2006, 2007 en 2008 is

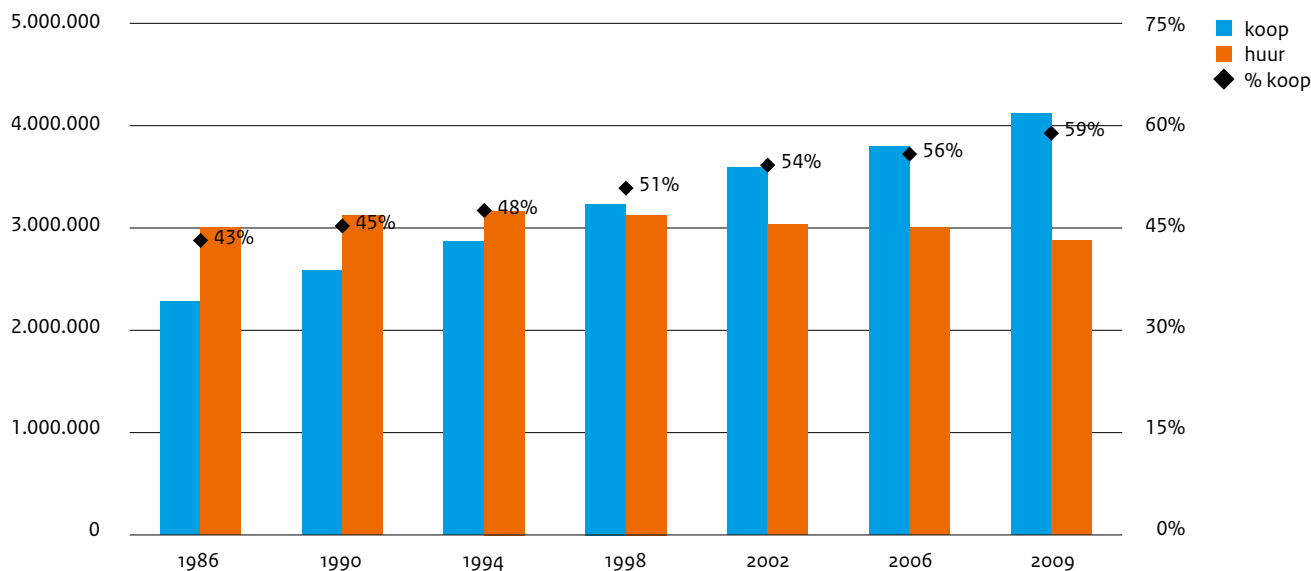
opgeschroefd tot meer dan 20.000 per jaar (bron: CBS). Een groot deel hiervan (bijna een kwart) komt voor rekening van vroeg-naoorlogse woningen²; woningen die doorgaans niet uitblinken in bouw- en woonkwaliteit.

Het refrein van de hit uit 1989 “Alles kan een mens gelukkig maken”³, begon met de regel “Een eigen huis, een plek onder de zon”. Inmiddels kan in meer dan vier miljoen huiskamers deze regel uit volle borst meegezongen worden, wat

Figuur 2.6: Mutaties woningvoorraad naar aard, 1985-2008 (absoluut) (bron: Syswov, ABF Research)



Figuur 2.7: Ontwikkeling woningvoorraad naar huur en koop, 1986-2009
(linker as, absoluut en rechter as, percentage)



neerkomt op een toename van ongeveer anderhalf miljoen huishoudens in twintig jaar tijd. Sinds het vorige WoON is het eigenwoningbezit⁴ gegroeid met bijna een procent per jaar. Figuur 2.7 laat verder zien dat de gewijzigde huur-koop verhoudingen niet enkel het gevolg zijn van een uitbreiding van de koopvoorraad. Het aantal huurwoningen neemt vanaf 1990 ook af. Daarbij speelt naast de eerder genoemde sloop van woningen ook de verkoop van huurwoningen een belangrijke rol.

De kwaliteit van de woningvoorraad

De kwaliteit van een woning kan op verschillende manieren gemeten worden. Vraag een willekeurige woningzoekende naar waar hij of zij op let en er zullen verschillende antwoorden volgen. Deze kunnen bijvoorbeeld betrekking hebben op de onderhoudstoestand, de gebruikte materialen, het type douche of de kleur van de keuken. Dit zijn kwaliteitsaspecten die op zich plausibel zijn, maar vanwege hun subjectiviteit niet goed te gebruiken zijn om de ontwikkeling van de kwaliteit in de beeld te brengen. Onderzoekers hebben het daarom liever over objectieve eenheden; cijfers die voor iedereen toegankelijk én vergelijkbaar zijn. De twee meest gebruikte zijn de woonoppervlakte van de woning en de woningwaarde. Toegegeven, ook deze maten hebben hun tekortkomingen – een groot huis is immers niet perse ruim als het veel kamers en gangen heeft en de prijs is een kwestie van “loven en bieden”. Desalniettemin bieden ze voldoende houvast om de kwaliteit van woningmarktsegmenten naast elkaar te leggen en de ontwikkeling door te tijd te volgen.

De woonoppervlakte

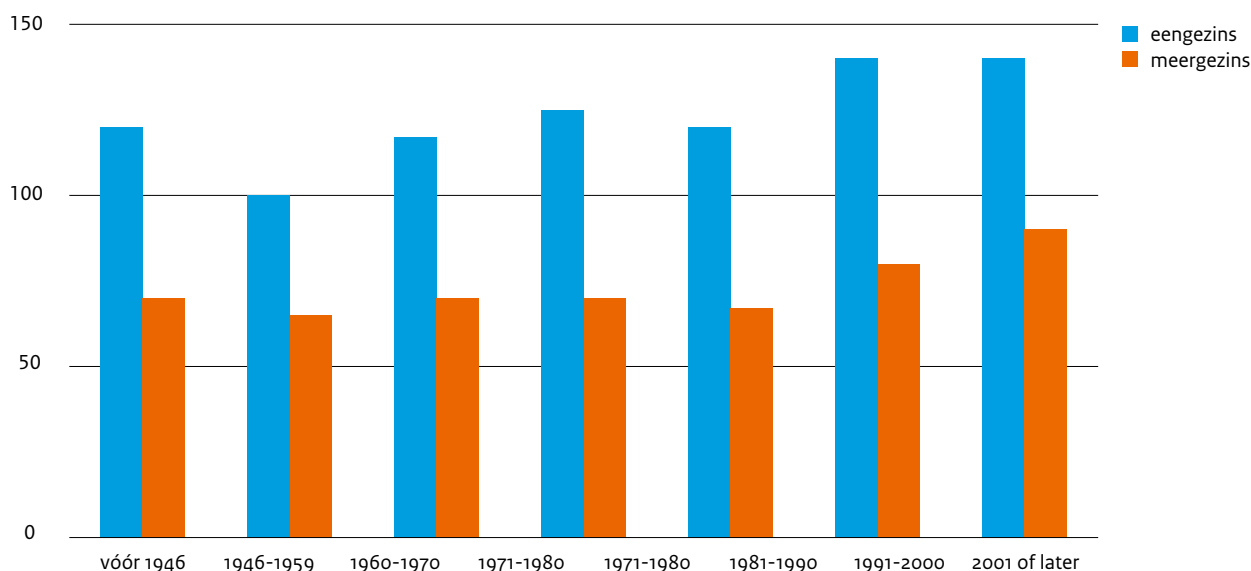
De woonoppervlakte die een Nederlands huishouden tot zijn beschikking heeft is de afgelopen decennia flink toegenomen. Zowel een- als meergezinswoningen zijn er qua oppervlakte op vooruit gegaan. Nieuwbouwwoningen hebben in belangrijke mate bijgedragen aan deze ontwikkeling. Echter, ook de bestaande voorraad is behoorlijk verbeterd. Zo zijn vooral kleine woningen gesloopt en zijn door samenvoegingen van doorgaans vroeg-naoorlogse woningen ruimere woningen ontstaan.

Opmerking: De woonoppervlakte is in het WoON door de ondervraagde zelf opgegeven. Hierdoor is er sprake van een overschatting ten opzichte van de werkelijke Bruto Vloeroppervlakte (BVO) die vaak gehanteerd wordt. Uit de WoON-module Energie blijkt dat respondenten hun eigen woning gemiddeld zo'n 20% groter inschatten dan wat een getrainde opnemer meet. Met name het woonoppervlak van eengezinswoningen wordt overschat, wat erop duidt dat definitiekwesties als “welk deel van de zolder mag meegeteld worden?” doorslaggevend zijn voor het verschil tussen opgave (door een bewoner) en opname (door een professional).

De waarde van koopwoningen: verkoopwaarde en WOZ

De verwachte verkoopwaarde⁵ van koopwoningen is gedurende de afgelopen zeven jaar met meer dan een kwart gestegen. Anno 2009 verwacht meer dan de helft van alle eigenaar-bewoners zo'n 275.000 euro of meer te kunnen krijgen voor zijn eengezinswoning. In 2002 lag dit bedrag op nog 220.000 euro. De verwachte verkoopwaarde van meergezinswoningen is nog meer gestegen: van 150.000 euro naar bijna twee ton. Ongeveer een tiende deel van de

Figuur 2.8: Woonoppervlakte woning in vierkante meter naar bouwperiode volgens opgave respondent (mediaan)

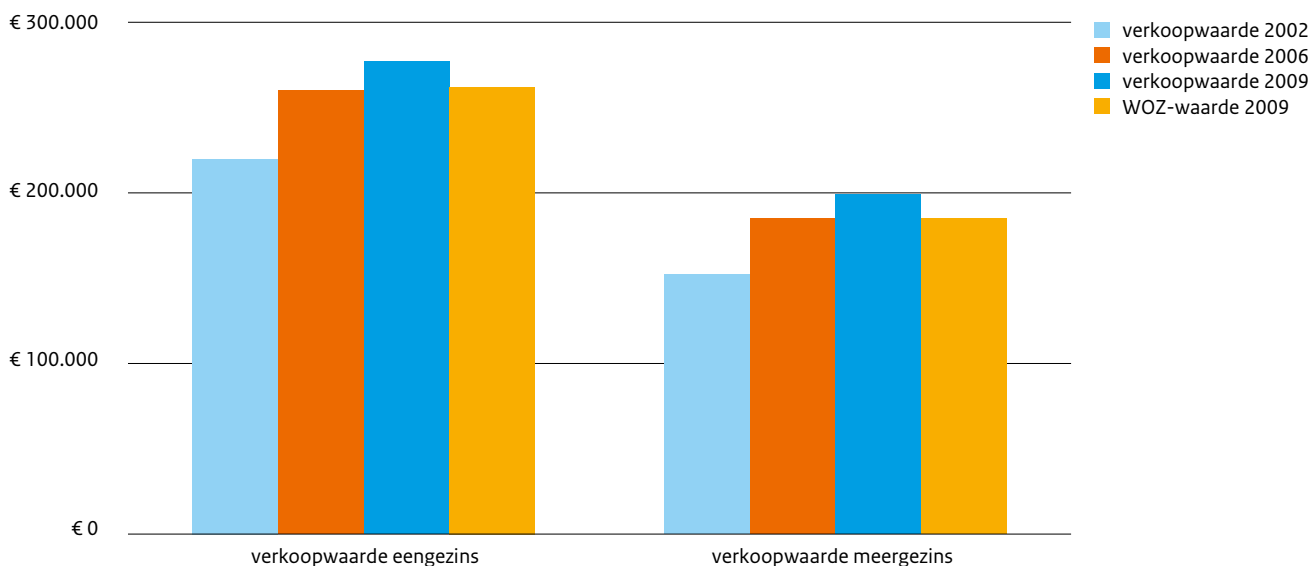


waardevermeerdering wordt verklaard door kwaliteitsverbeteringen aan de voorraad.

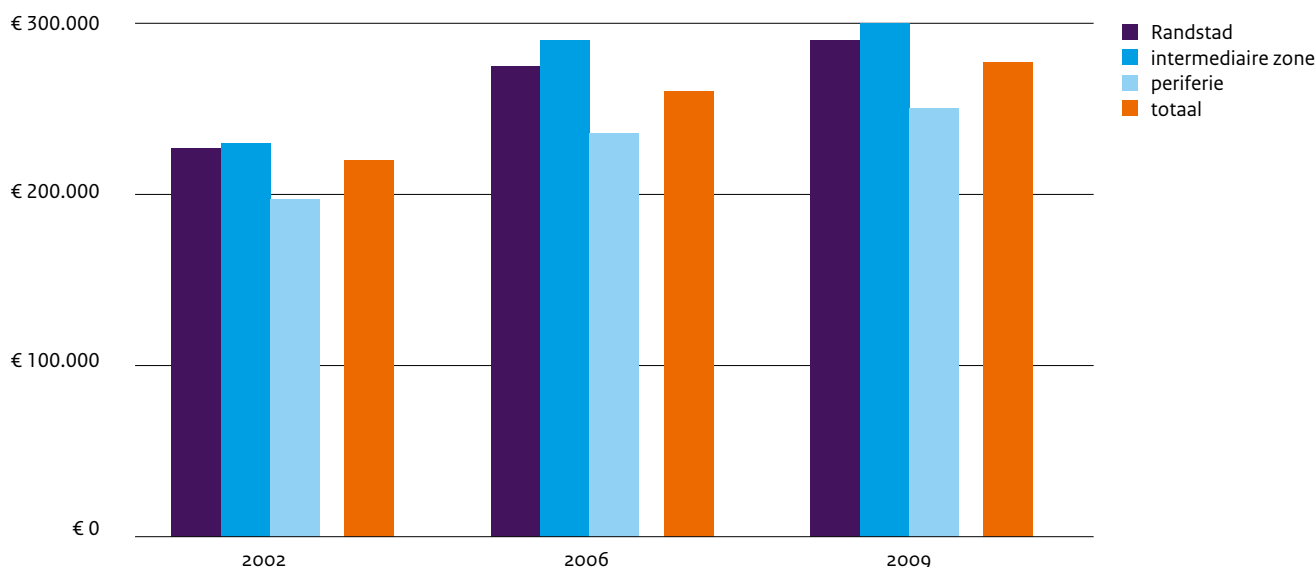
Overigens is er sprake van een aanzienlijk verschil tussen wat de eigenaar-bewoner zelf denkt voor de woning te krijgen wanneer hij deze te koop zet (de hierboven gebruikte verwachte verkoopwaarde) en het bedrag waarover onroerendezaakbelasting betaald moet worden (WOZ-waarde). Vroeger werd deze discrepantie grotendeels veroorzaakt

door het feit dat de WOZ-waarde slechts eens per vier jaar werd vastgesteld door de gemeente⁶. Hierdoor liep deze achter op de “werkelijke” marktwaarde. Tegenwoordig wordt de WOZ-waarde jaarlijks vastgesteld, waardoor het een actuelere graadmeter is geworden van de objectieve woningwaarde. Desalniettemin verwachten huishoudens nog steeds meer te krijgen voor hun woning dan de WOZ-waarde aangeeft; gemiddeld zo’n 10 procent meer.

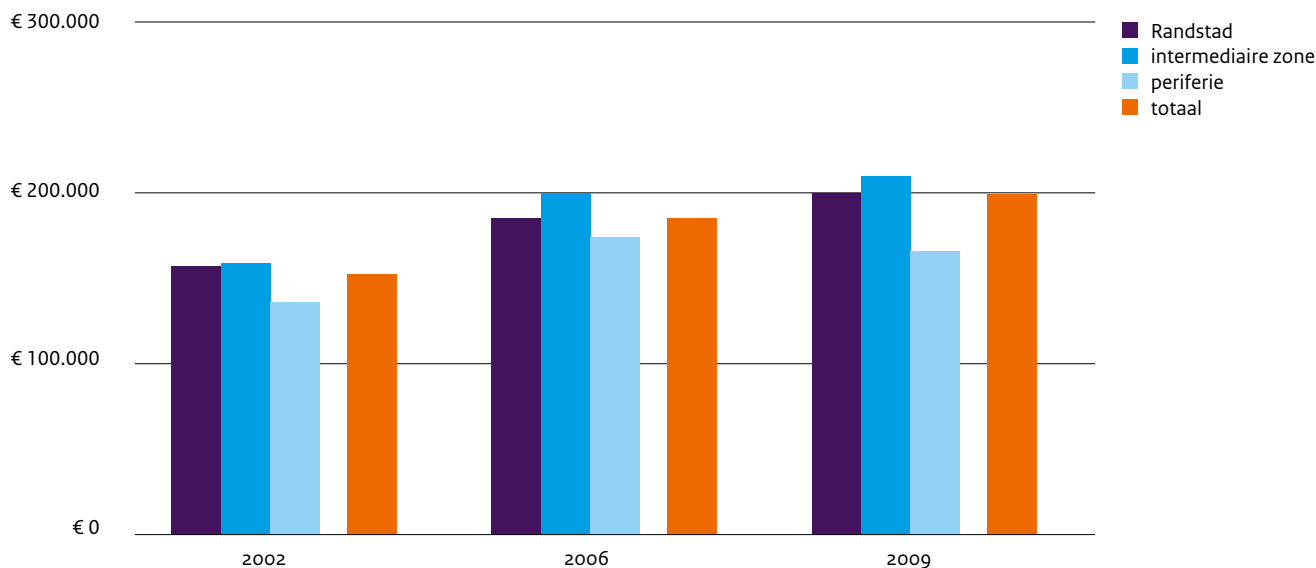
Figuur 2.9: Ontwikkeling verwachte verkoopwaarde en WOZ-waarde naar vorm, 2002-2009 (mediaan)



Figuur 2.10: Verwachte verkoopwaarde van eengezinskoopwoningen naar regio, 2002-2009 (mediaan)



Figuur 2.11: Verwachte verkoopwaarde van meergezinskoopwoningen naar regio, 2002-2009 (mediaan)



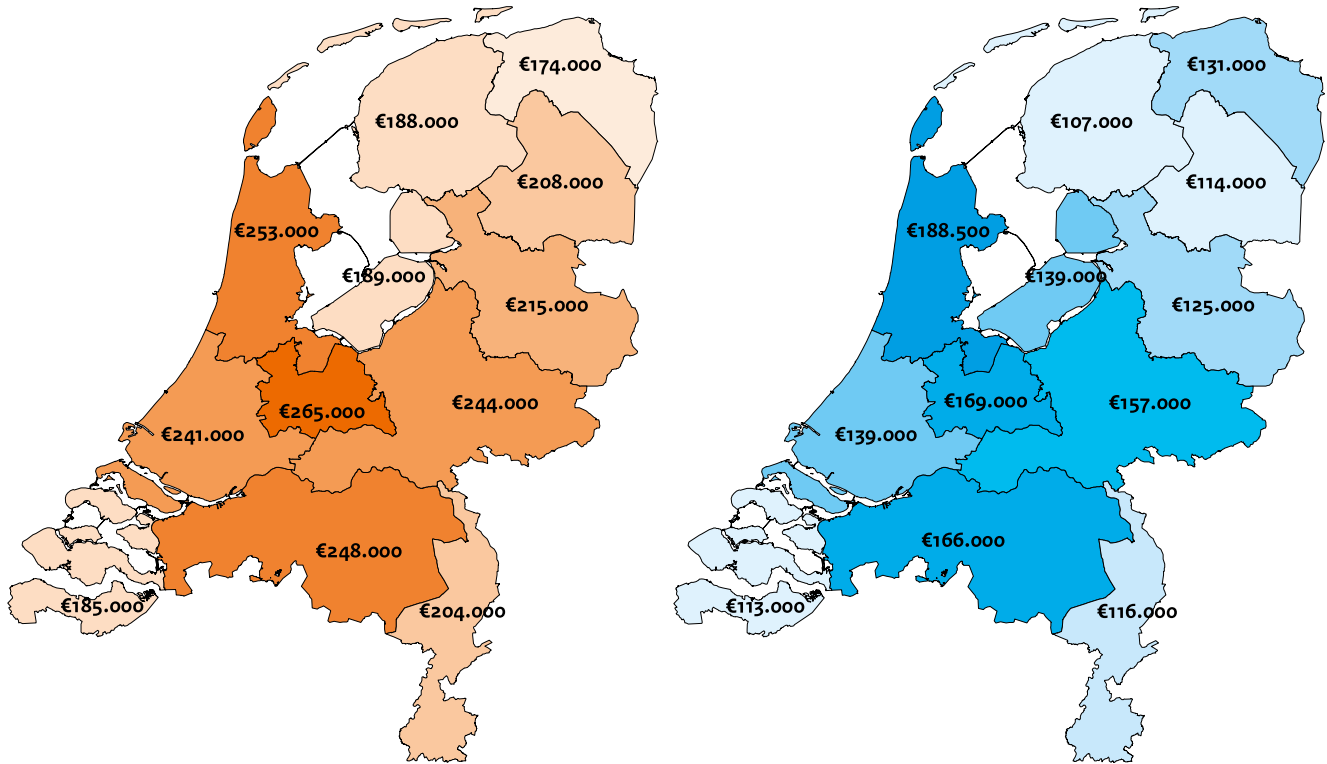
Regionale ontwikkelingen in de waarde van koopwoningen

De prijzen van koopwoningen hebben de afgelopen jaren niet in alle regio's dezelfde ontwikkeling doorgemaakt. Om de regionale verschillen in beeld te brengen zijn de verwachte verkoopwaarde afgebeeld voor drie gebieden: de Randstad, de intermediaire zone (ook wel overgangsgebied genoemd) en de periferie (het "buitengebied")⁷. Aangezien de samenstelling van de woningvoorraad verschilt per

gebied, is tevens onderscheid gemaakt naar twee woningtypen: een- en meergezinswoningen.

Eengezinswoningen zijn het duurst in de intermediaire zone en de Randstad. Het waardeverschil (in euro's) tussen deze twee gebieden is betrekkelijk gering. Het verschil met de periferie is groter en dat verschil is tussen 2002 en 2009 iets toegenomen.

Figuur 2.12: WOZ-waarde van koop- en huurwoningen naar woningtype, per provincie (mediaan, links: eengezins en rechts: meergezins)



De waardeontwikkeling van *meergezinskoopwoningen* vertelt een soortgelijk verhaal. Alleen is het verschil in waarde tussen de periferie en het westen van het land iets kleiner dan bij *eengezinskoopwoningen*. Verder valt op dat de Randstad de afgelopen drie jaar het verschil in waarde met de intermediaire zone verkleind heeft. Dit komt waarschijnlijk door de nieuwbouw op centrumstedelijke locaties van vooral appartementen in het bovenste deel van de koopmarkt.

Prijverschillen tussen provincies

In de vorige paragraaf is de prijsontwikkeling naar drie landsdelen gegeven. Daaruit bleek dat huizenbezitters in de intermediaire zone verwachten het hoogste bedrag te kunnen krijgen wanneer ze hun woning te koop zetten, direct gevolgd door eigenaar-bewoners in de Randstad. Ter verdieping zijn in deze paragraaf de actuele prijsniveaus per provincie gegeven, wederom naar woningtype.⁸

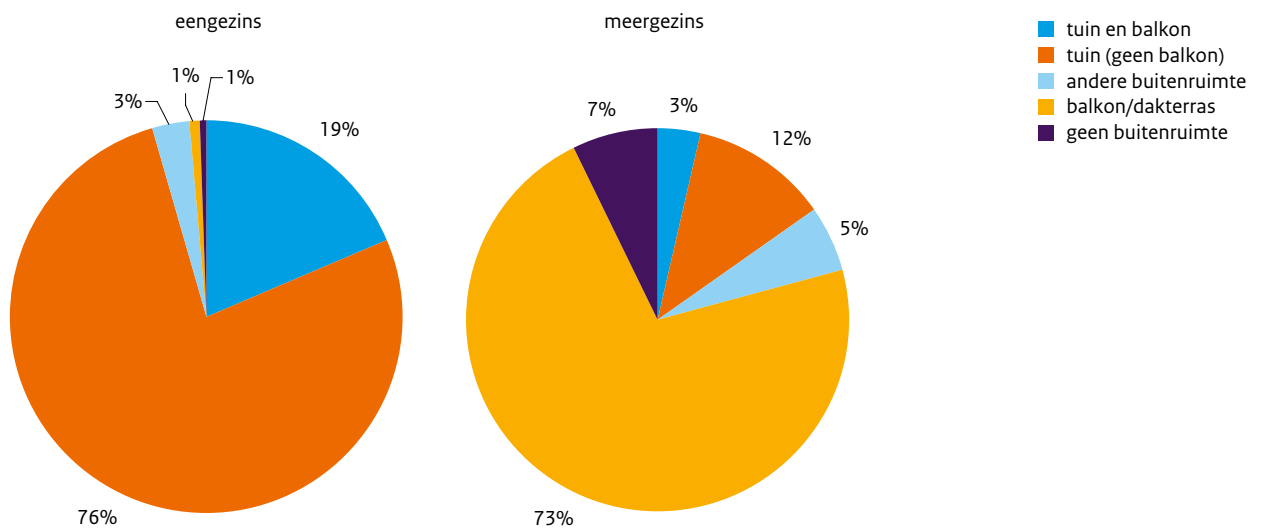
Het kaartbeeld van de WOZ-waarden per provincie komt overeen met de eerder geschetste niveaus van de driedeling van Nederland naar verkoopwaarde. Woningen in Utrecht en Noord-Holland zijn het meeste waard, gevolgd door de meer landelijke provincies Noord-Brabant en Gelderland. Zuid-Holland staat op de vijfde plek. Het grote aandeel kleine woningen in de dichtbebouwde gebieden van met name Rotterdam en Den Haag drukt de waarde aanzienlijk. De perifeer gelegen provincies (Groningen, Friesland en Zeeland) nemen een bescheiden plaats in. Woningen zijn hier het goedkoopst. Limburg onderscheidt zich door de aanwezigheid van relatief grote eengezinswoningen op ruime percelen. Deze huizen tillen het prijspeil naar een hoger niveau.

Buitenruimte

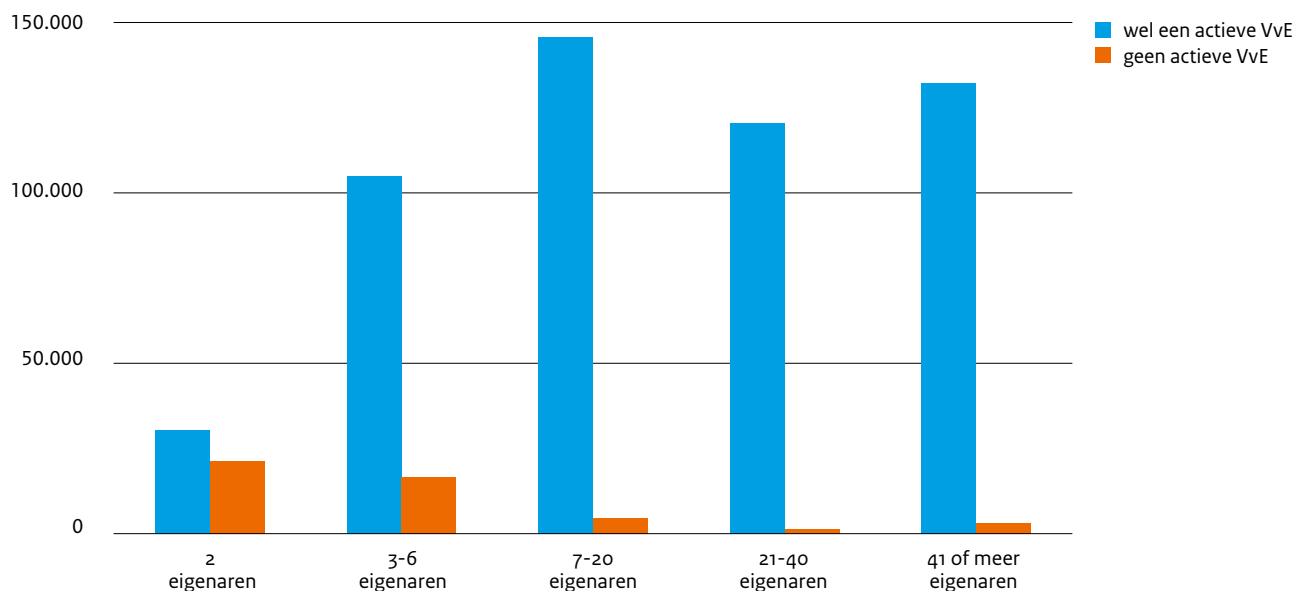
Het zal niemand verbazen dat het overgrote deel (95%) van de eengezinswoningen over een tuin beschikt. Van de resterende vijf procent heeft meer dan de helft een buitenruimte die minder gebruikelijk is, zoals binnenplaatsen, gemeenschappelijke tuinen en erven.

Bij meergezinswoningen is er meer differentiatie in buitenruimte. Appartementen met een balkon of een dakterras voeren hier de boventoon (bijna driekwart van alle meergezinswoningen). Daarnaast beschikt iets meer dan 15 procent van alle meergezinswoningen over een tuin, de zogenaamde parterrewoningen. Circa 7 procent van de meergezinswoningen heeft geen buitenruimte, wat neerkomt op ongeveer 150 duizend woningen. Dit zijn vooral huurwoningen in oude stadscentra of in compact gebouwde, naoorlogse wijken.

Figuur 2.13: Woningvoorraad naar type buitenruimte per vorm (verdeling)



Figuur 2.14: Woningvoorraad meergezinswoningen met (niet) actieve VvE naar aantal eigenaren in complex (absoluut)



Vereniging van eigenaren

Wanneer meerdere eigenaar-bewoners onder één dak wonen, is een Vereniging van Eigenaren (VvE) verplicht. Een VvE behartigt de gemeenschappelijke belangen van de eigenaren en regelt dat het onderhoud aan (gemeenschappelijke delen van) het gebouw wordt uitgevoerd. Een VvE kan actief of niet-actief zijn. Bij een actieve VvE is er een bestuur, leggen de eigenaren periodiek geld in de onderhoudspot en vergadert men minimaal eens per jaar over het onderhoud. Een niet-actieve VvE kent een bestuur noch een geldelijke afdracht. Onderhoud aan deze woningen wordt meestal ad hoc uitgevoerd. Doordat er geen gezamenlijk budget opgebouwd is, kan de verrekening van de kosten bij een niet-actieve VvE een probleem zijn.

In totaal zijn zo'n 600.000 huishoudens lid van een VvE. Het grootste deel van deze huishoudens geeft aan dat "hun" VvE actief is (meer dan 90%). Met name bij grote appartementencomplexen, wanneer er meer dan twintig eigenaar-bewoners onder één dak wonen, is een actieve VvE gemeengoed. Niet-actieve VvE's zijn vooral te vinden onder de klassieke beneden- en bovenwoningen van de grote steden die meestal gebouwd zijn voor 1945.

Energie

Een woonkwaliteit die de laatste jaren steeds meer aandacht krijgt is duurzaamheid. Met name het energieverbruik is veelvuldig onderwerp van gesprek. In deze paragraaf komen drie met energie samenhangende thema's aan bod. Als eerste is bekeken hoe woningen in Nederland verwarmd

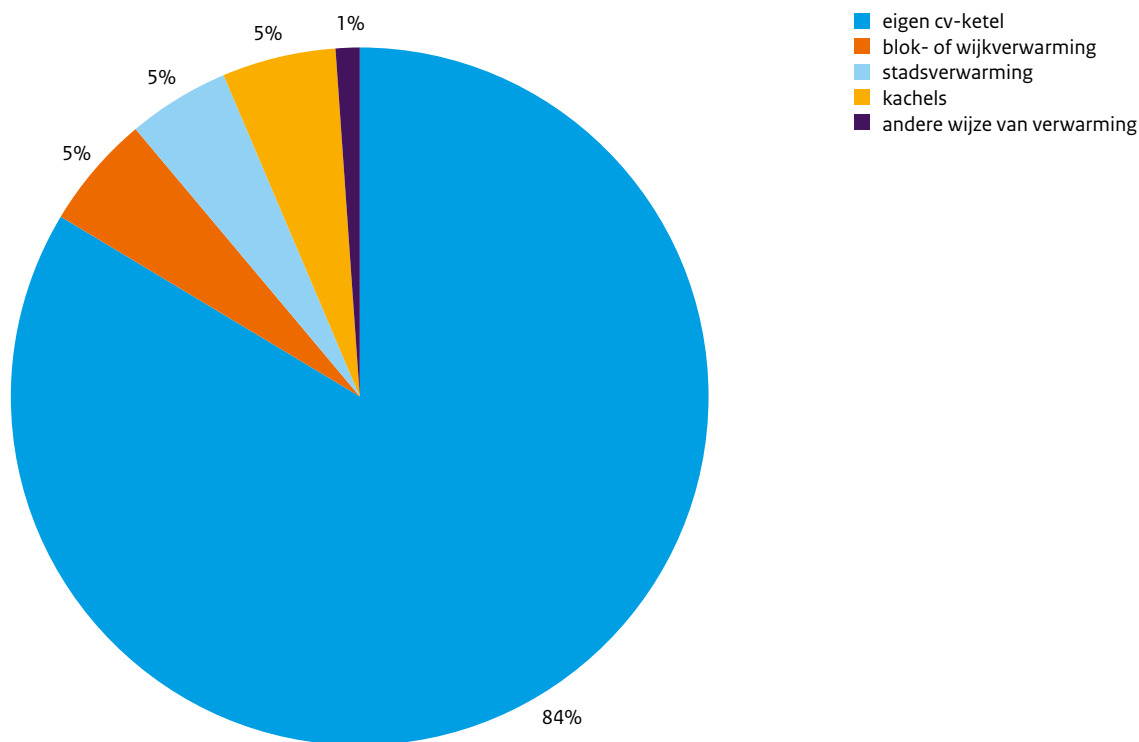
worden. Vervolgens wordt stilgestaan bij de invoering van de verplichting om een energielabel te kunnen tonen bij de verkoop van een woning. Ten slotte volgt een overzicht van de energetische verbouwingen die huishoudens gedurende de afgelopen twaalf maanden aan hun woning hebben uitgevoerd. Het energieverbruik komt aan bod in Hoofdstuk 4, bij de bespreking van de woonlasten⁹.

Verwarming

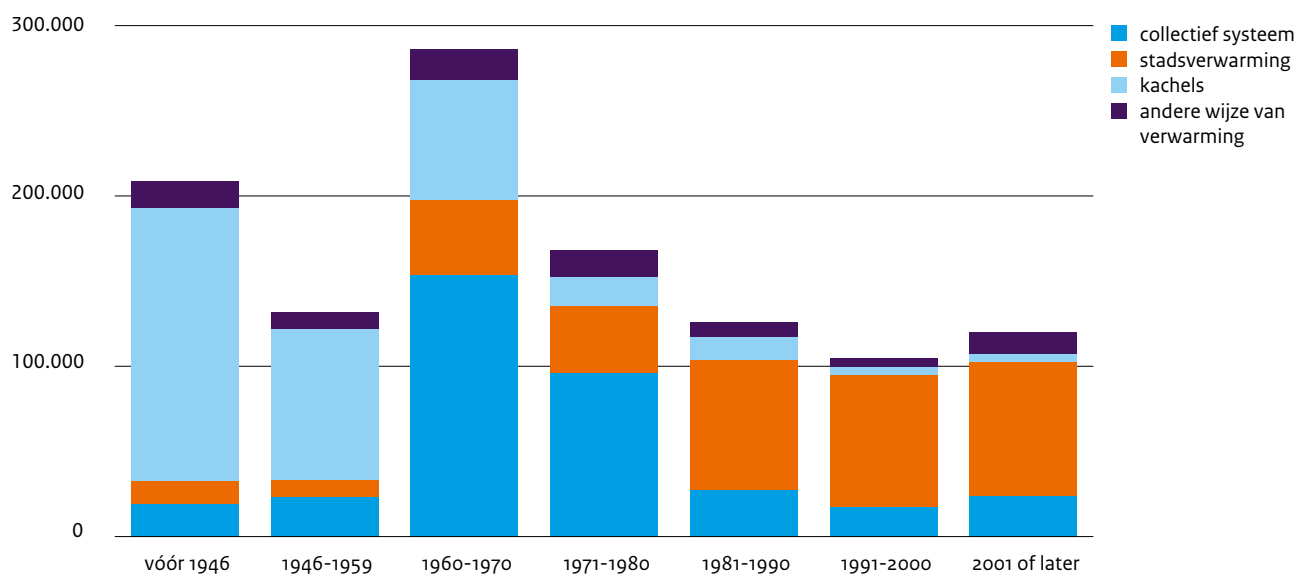
De meeste Nederlandse woningen worden opgewarmd door middel van een centrale verwarming (84%, bijna 5,9 miljoen woningen). Collectieve systemen als blok-, wijk- en stadsverwarming verwarmen tien procent van de woningen. Ouderwetse (gas)kachels doen dit voor vijf procent, een aandeel dat geleidelijk aan afgenomen is. Het restant (1%) van de woningen wordt hoofdzakelijk verwarmd door installaties die draaien op hout, olie of grondwarmte.

Het type verwarming is sterk gekoppeld aan de bouwperiode van de woning. Gaskachels worden vrijwel alleen (nog) aangetroffen in woningen van voor 1970. Het verwarmen van woningen in een flat met één grote installatie is geen succesvol concept gebleken en vanaf de jaren '80 nauwelijks meer toegepast. Stadsverwarming is dankzij financiële en milieutechnische voordelen in opkomst, zowel bij meer- als eengezinswoningen.

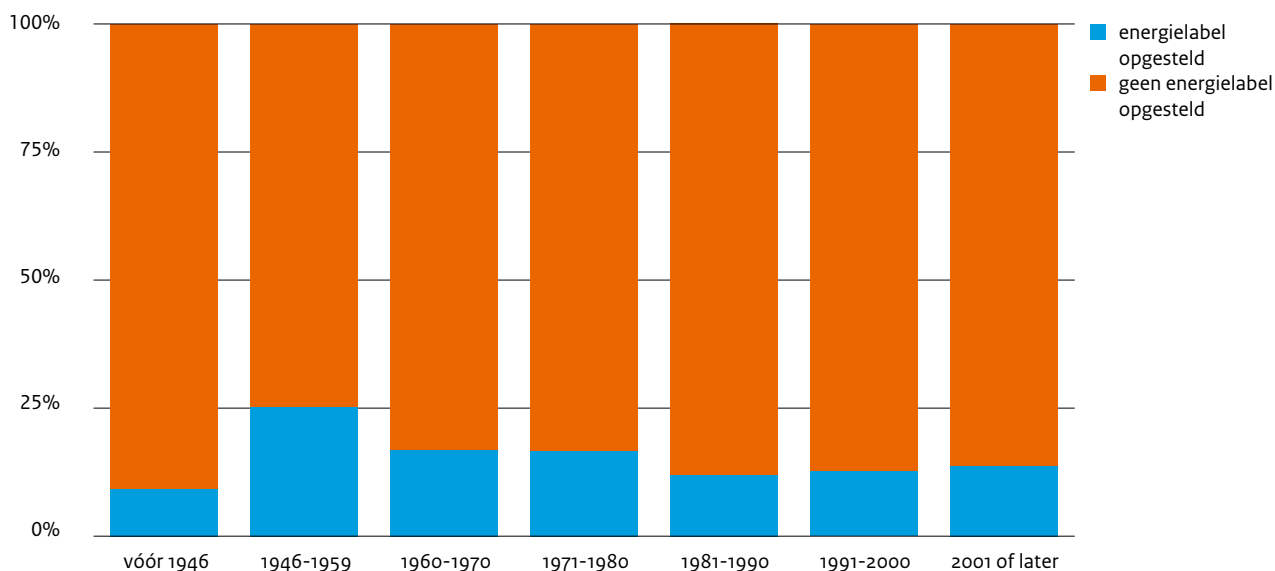
Figuur 2.15: Woningvoorraad naar type verwarming (verdeling)



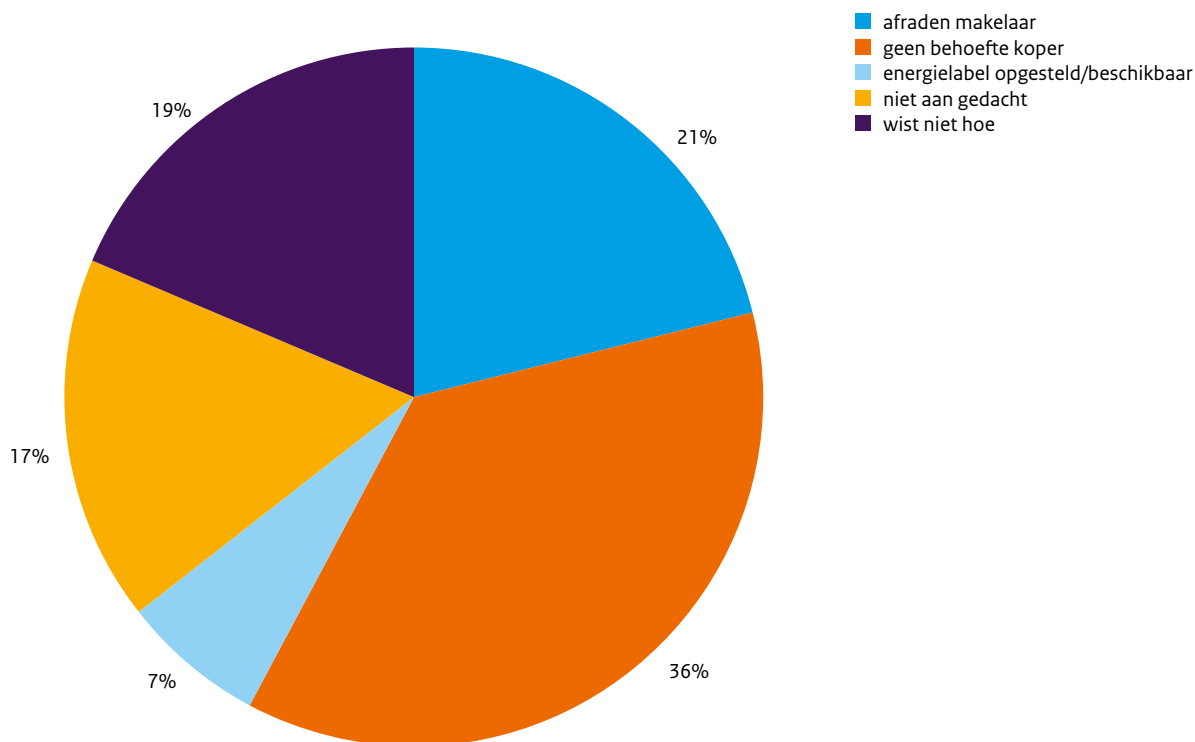
Figuur 2.16: Woningvoorraad naar bouwperiode en type verwarming exclusief eigen cv (absoluut)



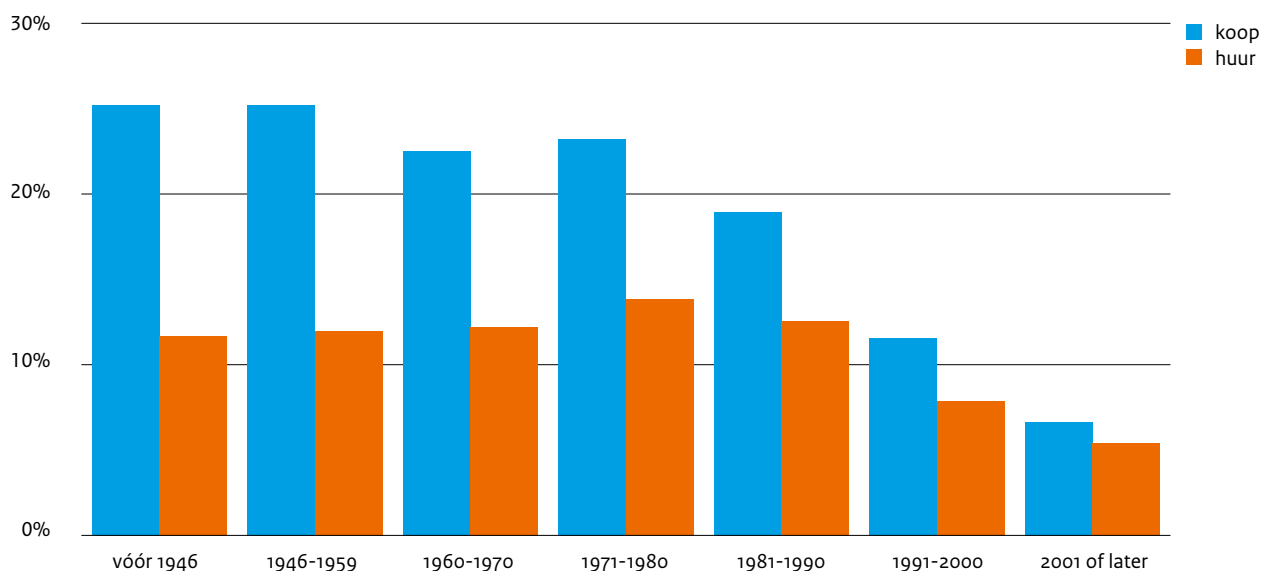
Figuur 2.17: Verkoop van woningen met of zonder energielabel (verdeling)



Figuur 2.18: Reden om bij verkoop geen energielabel op te laten stellen (verdeling)



Figuur 2.19: Deel van de woningvoorraad waaraan de afgelopen 12 maanden isolatievoorzieningen zijn aangebracht, naar bouwperiode en eigendom (percentage)



Energielabels en woningverkoop

Vanaf 1 januari 2008 zijn eigenaren van woningen verplicht een energielabel te overhandigen aan (potentiële) nieuwe bewoners. Dit maakt het voor geïnteresseerden eenvoudiger om de energiekwaliteit mee te nemen in het kiezen van een woning. Een zuinige woning betekent immers lagere energielasten. Het opstellen van het energielabel moet gedaan worden door een gecertificeerd bedrijf. Een energielabel kost gemiddeld 150 euro. Woningen jonger dan tien jaar hoeven geen energielabel te hebben omdat zij al energiezuinig gebouwd zijn.

Ongeveer vier op de vijf verhuisde huishoudens geeft aan op de hoogte te zijn van dit energetische keurmerk voor woningen. Toch wordt de verplichting om een energielabel op te leveren bij de verkoop maar incidenteel nagekomen, namelijk bij een op de tien woningverkoop in 2008. Ook bij oudere woningen wordt vaak afgezien van het energielabel, ondanks het feit dat dit juist bij deze woningen waardevolle informatie oplevert voor de koper vanwege de grote verschillen in energetische kwaliteit.

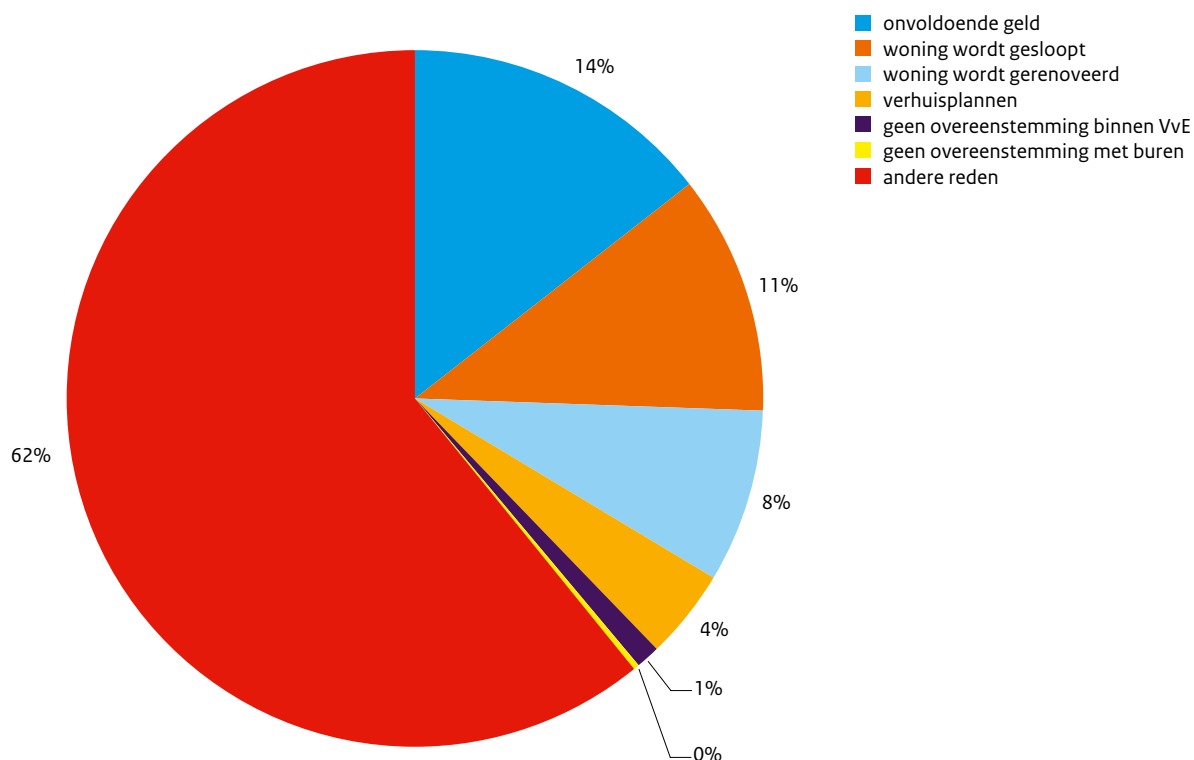
De meest genoemde reden voor het achterwege laten van het energielabel is dat de kopende partij er geen behoefte aan had. Naar de achterliggende motieven is niet gevraagd, maar twee mogelijke verklaringen zijn dat bij de aankoop andere zaken doorslaggevend zijn en dat de kopende partij tijdens de bezichtiging(en) al een indruk heeft opgedaan van de energetische kwaliteit. Een andere, veelgenoemde reden om geen energielabel op te stellen is dat de makelaar dit afgeraden heeft. Mogelijk spelen kostenoverwegingen

en de verwachte reacties van potentiële kopers hierbij een rol. De overige twee redenen ("Wist niet hoe" en "Niet aan gedacht") zijn samen goed voor ruim een derde van de verklaringen. Dit geeft aan dat de regeling en de uitvoering ervan nog niet door verkopers en kopers omarmd is.

De duurzaamheidsdiscussie is naar aangenomen mag worden bekend bij de Nederlandse huishoudens. De vraag is nu: wat betekent dit voor de ingrepen die een eigenaar kan doen om de woning energiezuiniger te maken? De laatste 12 maanden zijn er in elk geval flink wat woningen verbouwd. In totaal gaat het om meer dan 1,1 miljoen woningen die met kleine of grote ingrepen energetisch verbeterd zijn. Het betreft hier vooral oudere woningen van vóór 1960; de tijd dat er geen of minder hoogwaardig isolerend materiaal in gebouwen verwerkt werd.

Verder lijkt het dat eigenaar-bewoners vaker energetische verbeteringen aan hun woning uitvoeren dan verhuurders. Of dit ook betekent dat het volume van de investeringen hoger ligt, is lastig te zeggen. Het ligt namelijk voor de hand dat onderhoud aan huurwoningen grootschalig uitgevoerd wordt en omvangrijk is (renovatie op complex niveau), terwijl een eigenaar-bewoner elke kleine aanpassing meerekent. Bovendien worden ingrijpende verbouwingen aan huurwoningen vaak uitgevoerd wanneer de woning (tijdelijk) leeg staat. Informatie hierover ontbreekt in het WoON, omdat de enquêtes afgenomen zijn onder huurders van woningen (die dus niet leeg staan).

Figuur 2.20: Reden geen onderhoud aan de woning in de afgelopen 12 maanden terwijl dit nodig was (verdeling)



Verbouwingen

Behalve de energetische verbeteringen zijn de deelnemers aan het WoON ook bevestigd over andere verbouwingen aan hun woning in de afgelopen twaalf maanden. Hieruit blijkt dat aan bijna driekwart van alle woningen wel iets van onderhoud – groot of klein – gepleegd is. Huishoudens die wonen in een huis dat niet verbouwd is, zijn gevraagd naar de achterliggende reden hiervoor. Het meest gegeven antwoord is even plausibel als voor de hand liggend, namelijk dat de woning in goede staat verkeert. Wanneer deze – mogelijke subjectieve – reden buiten beschouwing gelaten wordt, blijven de woningen over die men wel had willen verbouwen maar waar huishoudens om de een of andere reden niet aan toegekomen zijn.

Geldgebrek lijkt, ondanks de financiële crisis, niet het grootste obstakel. Dit argument wordt namelijk door “slechts” 14% van de huishoudens genoemd als belangrijkste reden. Hiermee is dit aandeel zelfs lager dan drie jaar geleden, toen nog een op de vijf huishoudens toegaf dat ze niet voldoende geld hadden om de woning te verbouwen. Daarnaast weerhouden sloop- of renovatieplannen huurders er ook regelmatig van om (nog) geld en moeite in hun woning te steken (ongeveer 14% van alle huurwoningen).

Wanneer men van plan is binnenkort te verhuizen, wordt de hand eveneens op de knip gehouden; dit speelt mee in circa vier procent van de gevallen. Het gebrek aan eensgezindheid bij eigenaar-bewoners die lid zijn van een VvE staat onderhoud maar zelden in de weg (redenen “Geen overeenstemming met VvE of met burens”).

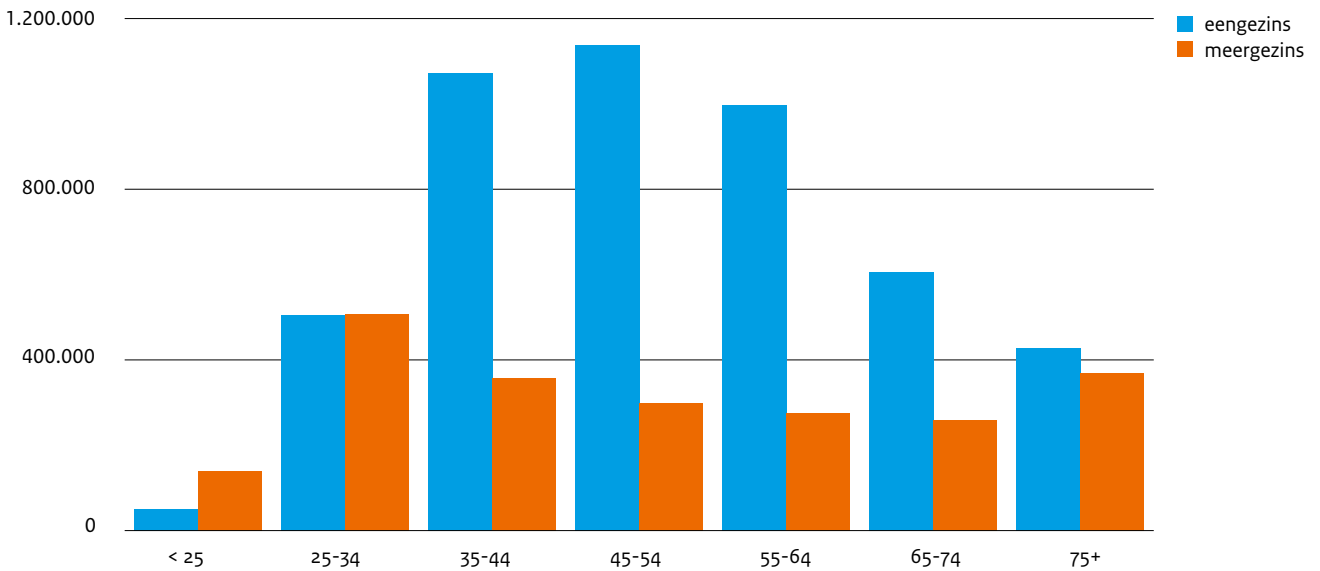
2.3 Wie woont waar?

Nu er een goed beeld is van de woningvoorraad en de samenstelling van de huishoudens, is het tijd om te kijken naar waar het in de woningmarkt feitelijk om draait: welke huishoudens wonen in welke woningen?

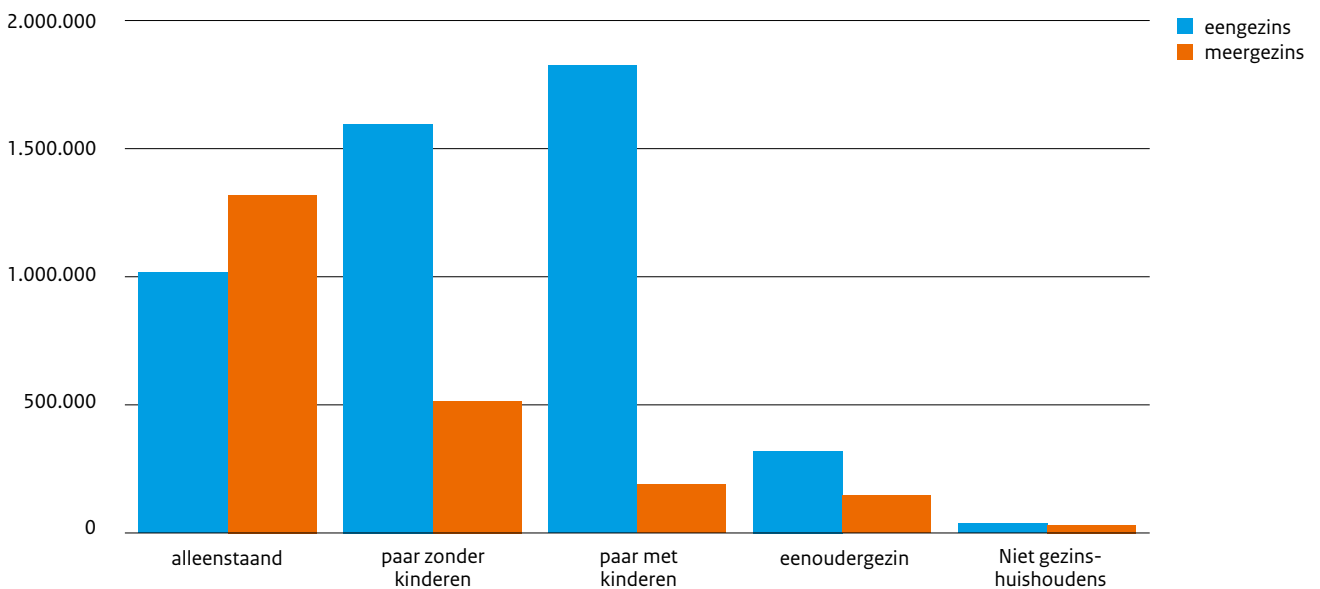
Huishouden – woningtype

Anders dan de naam doet vermoeden, wonen niet alleen gezinnen in eengezinswoningen. Sterker, in 2009 werd meer dan de helft van deze woningen bewoond door huishoudens zonder kinderen. Van deze huishoudens bestaat maar een deel uit (mogelijk) aanstaande ouders. Dat blijkt uit van de leeftijdsamenstelling van deze groep die voor meer dan de helft uit paren van 55 jaar of ouder bestaat (61%).

Figuur 2.21: Woningtype per leeftijdscategorie hoofdhuishoudens (absoluut)



Figuur 2.22: Woningtype per huishoudenssamenstelling (absoluut)

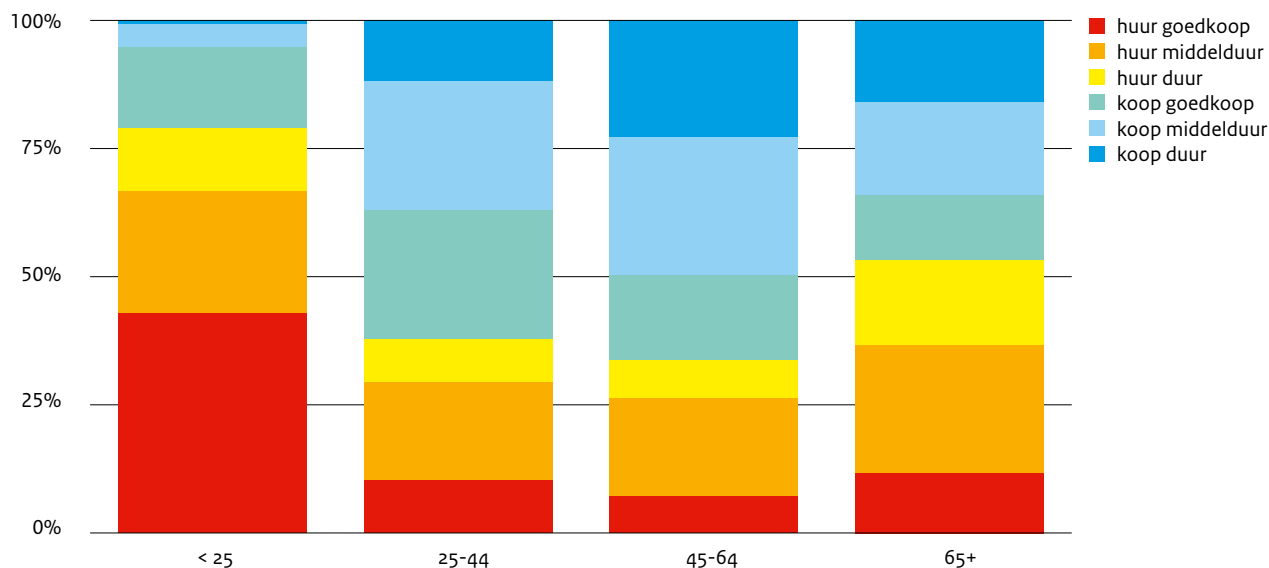


Verder blijkt dat vanaf 35 jaar het merendeel van de huishoudens in een eengezinswoning woont. Zelfs op (zeer) hoge leeftijd (75+) woont de meerderheid van de huishoudens nog in een eengezinswoning, ondanks dat in deze huizen traplopen vaak onvermijdelijk is. Blijkbaar zijn voor deze senioren de gezondheidsproblemen nog niet zo groot dat ze genoodzaakt zijn om een kleinere, nultredenwoning te betrekken. Overigens is het wel zo dat een kwart van de

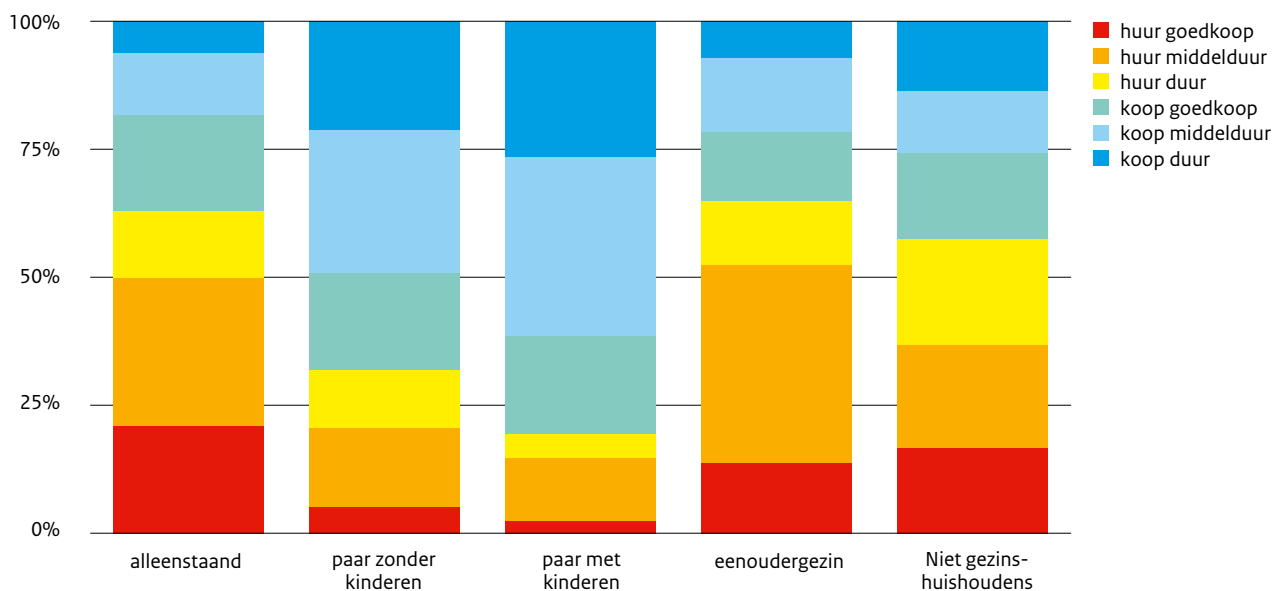
75+'ers van plan is binnen nu en twee jaar te verhuizen naar een verzorg- of verpleegtehuis.

Appartementen blijven het domein van de alleenstaanden. De meerpersoonshuishoudens die wonen in een meergezinswoning zijn over het algemeen vrij jong (tot en met 34 jaar) of vrij oud (65+). De kans dat je in een appartement

Figuur 2.23: Eigendom en prijsklasse woning per leeftijdscategorie hoofdhuishouden (verdeling)



Figuur 2.24: Eigendom en prijsklasse woning per huishoudenssamenstelling (verdeling)



een stel of gezin van middelbare leeftijd (35 tot 64 jaar) aantreft is dan ook niet groot, namelijk één op vijf.

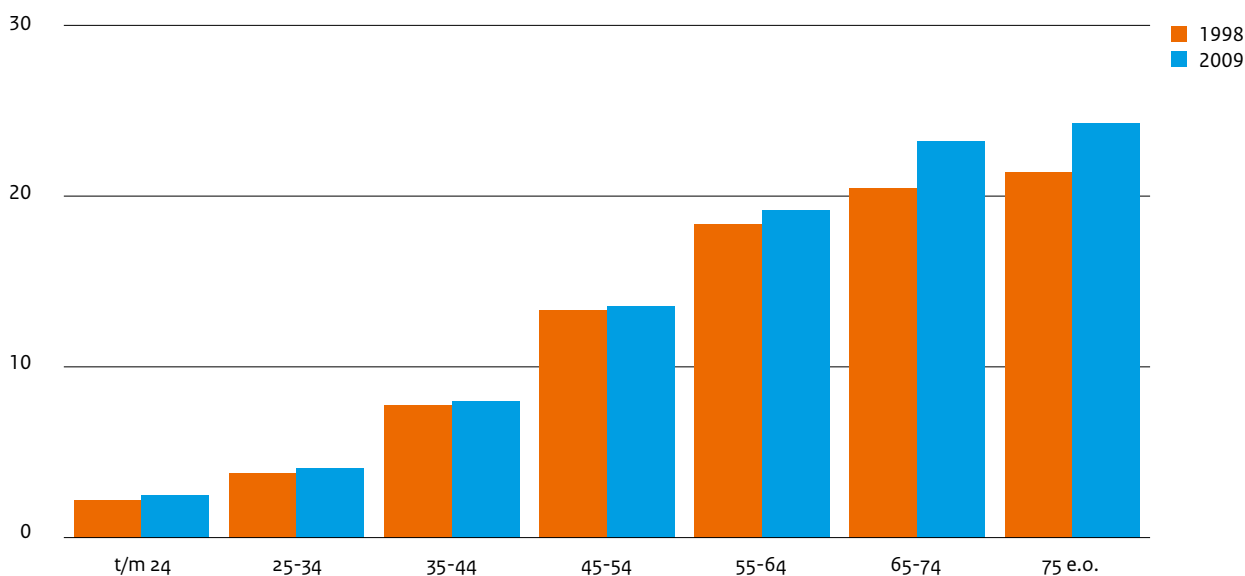
Huishouden – prijsklasse/eigendom

De voorgaande paragraaf maakte duidelijk wie in een eengezinswoning woont en wie in een appartement. Bovenstaande figuren geven een aanvullend beeld van de ver-

deling over huur en koopsector met daarbinnen een verdeling over het prijsniveau.

Er is een sterk verband tussen woningtype aan de ene kant en prijs en eigendomsvorm aan de andere. Bijna driekwart van de eengezinswoningen wordt bewoond door een eigenaar-bewoner, terwijl driekwart van de meergezinswoningen gehuurd wordt. Daarnaast geldt in het algemeen:

Figuur 2.25: Woontijd van huishoudens naar leeftijd (gemiddelde)



hoe groter een woning, des te duurder. Met deze wetenschap is het eenvoudig te begrijpen waarom huishoudens waarvan bekend is dat zij veelal in eengezinswoningen wonen – paren en gezinnen – oververtegenwoordigd zijn in de koopsector. Van alle koopwoningen behoort bijna de helft van het dure segment (met een prijs vanaf € 350.000) toe aan gezinnen met kinderen. Zij beschikken blijkbaar over de financiële middelen om deze huizen te kopen en zijn daarnaast bereid – of genoodzaakt? – om meer te betalen voor de extra ruimte.

Van de huishoudens die hoofdzakelijk in meergezinswoningen wonen, zoeken de jongeren voornamelijk hun heil in het laaggeprijsde huursegment. De meest voor de hand liggende verklaring is het geringe inkomen. Bovendien hebben jongeren nog geen eigen vermogen op kunnen bouwen, mede doordat zij aan het begin staan van hun wooncarrière. Hierdoor verschillen zij van de ouderen (65-plussers). Die hebben eveneens geen hoog maandelijks inkomen meer, met name niet de alleenstaanden. Echter, doordat sommigen al lang geleden een woning tegen een gunstige prijs hebben gekocht, kunnen ze daar nu goedkoop in blijven wonen of van de opbrengst van de verkoop een andere woning aanschaffen. Door dit alles wordt het goedkope huursegment steeds meer het domein van de jonge, net op de woningmarkt gestarte huishoudens.

Woontijd

Zolang mensen niet verhuizen, neemt hun woontijd (de tijd dat ze op één adres wonen) toe. Los van de overwegingen achter het verhuisproces, focussen we hier op de woon-

duur. In het volgende hoofdstuk komen de verhuisredenen aan bod.

Het zijn de grote gebeurtenissen in een leven van een mens die de wooncarrière bepalen. Denk hierbij aan volgen van een opleiding, eerste baan, samenwonen, promotie, kinderen krijgen, uit huis gaan van het laatste kind, scheiden en met pensioen gaan. Voor of na deze “life events” verhuist men nogal eens naar een andere woning, één die beter past bij de nieuwe levensfase.

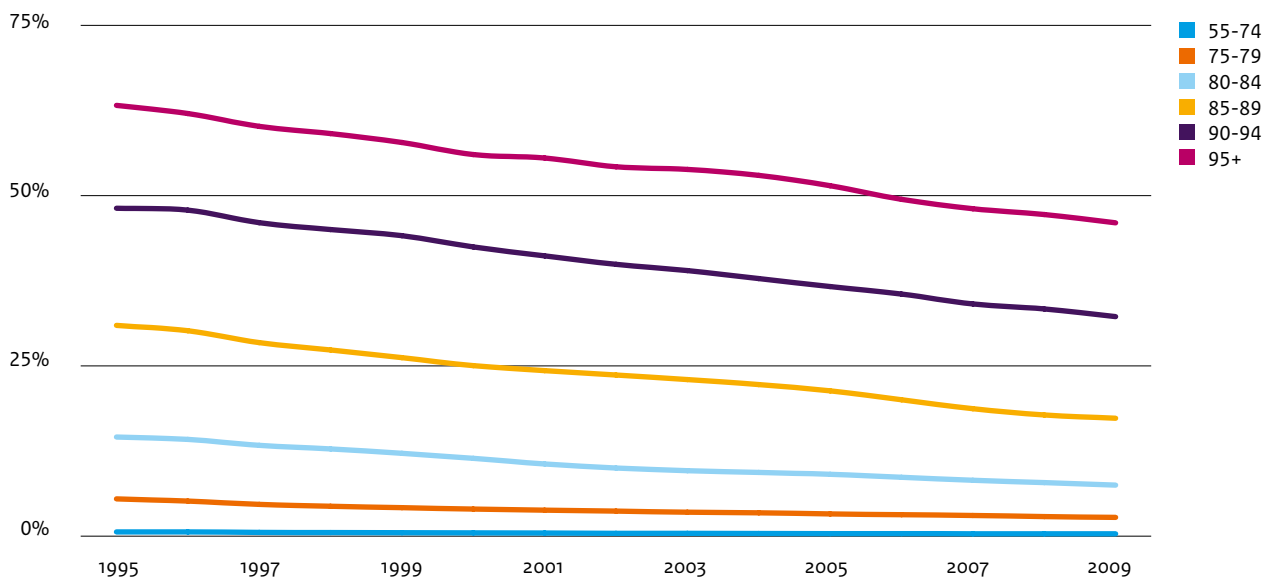
Veel van deze gebeurtenissen vinden plaats in de turbulente levensjaren voor de (pakweg) vijfendertigste verjaardag en verklaren waarom jonge mensen gemiddeld korter blijven wonen in hun huis (figuur 2.25). In de betrekkelijk rustige levensperiode (tussen ongeveer 35 en 60 jaar) neemt de woontijd het snelst toe. Het is in deze fase dat een huishouden zogenoemd “gesettled” is en niet zo snel verhuist, behalve wanneer er iets onverwachts gebeurt als een echtscheiding. Bij het bereiken van de pensioensgerechtigde leeftijd (vanaf 60 á 65 jaar) neemt de gemiddelde woontijd nog steeds toe, maar minder snel. Hier speelt mee dat op latere leeftijd meer mensen verhuizen vanwege gezondheidsredenen of om kleiner en/of goedkoper te gaan wonen.

In vergelijking met elf jaar geleden (1998) hebben de grootste veranderingen in de woontijd zich voorgedaan bij de senioren, huishoudens vanaf 60 jaar. Ouderen blijven steeds langer in hun huidige woning wonen, gemiddeld wel zo’n tweeënhalve tot drie jaar langer dan in 1998. Dit lijkt een indicatie te zijn dat het beleid om ouderen langer zelfstandig te laten wonen, onder andere door financiële steun

bij bouwkundige aanpassingen aan de woning en bij zorg aan huis, zijn vruchten begint af te werpen (zie ook het volgende intermezzo). Naar de gevolgen van het langer blijven wonen van ouderen voor de woningmarkt kan enkel gegist worden, maar naar verwachting zal het de doorstroming op de woningmarkt niet bevorderen (zie ook paragraaf 3.3). De woningen die de huidige en komende generatie senioren bezitten komen immers minder snel vrij voor

anderen (zoals huishoudens met kinderen). Een andere verschuiving, die minder goed zichtbaar is in de figuur, is de toename van de woontijd onder huishoudens jonger dan 35 jaar. Deze bedraagt 7%; een verlenging van drie maanden op een gemiddelde woontijd van een vier jaar.

Figuur 2.26: Personen in verzorging- en verpleeghuis naar leeftijd, 1995-2009 (percentage)
(bron: CBS, bewerking ABF Research)



Intermezzo

Ouderen en verzorgd wonen

De tijd dat het vanzelfsprekend was dat senioren (toen nog oneerbiedig “bejaarden” genoemd) en masse in een verzorgings- of verpleeghuis (“bejaardentehuis”) werden gestopt, ligt achter ons. Dit blijkt uit het overzicht van het aantal ouderen dat verblijft in een verzorgings- of verpleeghuis. Waar in 1995 nog een op de drie personen tussen de 85 en 90 jaar in een

tehuis woonden, is dat in 2009 nog maar een op de zes. Deze afname is deels te verklaren uit de betere gezondheid van ouderen.

Verder spelen het uitgebreide aanbod van woonvormen en de toegenomen mogelijkheden om de eigen woning aan te passen hierbij een rol. Deze verruiming van het aanbod is mede tot stand gekomen door het Rijksbeleid ten aanzien van de “extramuralisering”.

3:

De dynamiek op de woningmarkt

De woningmarkt is constant in beweging. De afstemming tussen vraag en aanbod vindt continu plaats. De aanbodzijde van de markt wordt gevormd door de woningvoorraad, waarvan de dynamiek wordt bepaald door nieuwbouw, sloop, samenvoegingen, splitsingen en omzettingen van eigendomsvorm.

Achter de vraagzijde van de woningmarkt gaat een wereld schuil van wensen en mogelijkheden van bewoners. Hierin is het onderscheid van belang tussen een geplande en een “opgelegde” verhuizing. In het eerste geval geven (veranderde) woonwensen of behoeften de doorslag, bijvoorbeeld wanneer de huidige woning door gezinsuitbreiding te klein geworden is of wanneer de buurt niet meer bevalt. De aanleiding voor een “opgelegde” verhuizing is vaak een onverwachte gebeurtenis, zoals een echtscheiding, een plotse linge ziekte of een sterfgeval.

Voor de mogelijkheden op de woningmarkt geldt hetzelfde als voor alle andere belangrijke beslissingen in het leven, namelijk dat willen en kunnen twee verschillende dingen zijn. Met andere woorden: de gewenste woning kan niet beschikbaar zijn of kan (qua budget en locatie) buiten het bereik liggen. In dat geval stellen veel huishoudens een verhuizing uit en wachten ze tot er een woning beschikbaar komt die beter past bij hun wensbeeld – of tot hun mogelijkheden verruimd zijn (bijvoorbeeld door een salarisverhoging of door te sparen). Niet alle huishoudens die op zoek zijn naar een woning verkeren in de luxe situatie dat ze kunnen afwachten. Dit geldt bijvoorbeeld voor mensen die per direct een andere woonruimte nodig hebben – de zogenaamde urgente woningzoekenden – en in mindere mate

ook voor starters op de woningmarkt. In de praktijk blijkt dat in deze gevallen huishoudens eerder geneigd zijn om hun eisen bij te stellen. Vanuit hun nieuwe (veelal tijdelijke) huisvesting kunnen ze dan op zoek gaan naar een meer permanente woning.

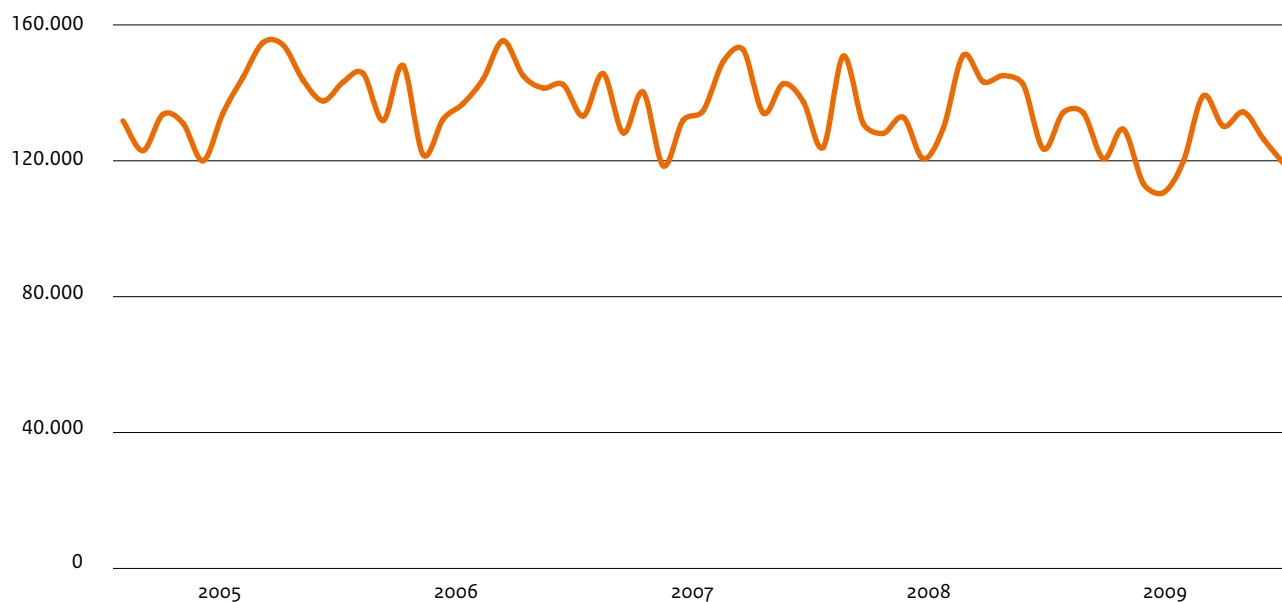
Dit hoofdstuk gaat over de dynamiek op de woningmarkt. De eerste helft bespreekt de gerealiseerde veranderingen op de woningmarkt: welke verhuizingen hebben er de afgelopen twee jaar plaatsgevonden en welke invloed hebben ze gehad op de huidige stand van zaken? Het tweede deel gaat in op de woonwensen en de verhuisplannen die mensen hebben voor de komende twee jaar. Aan het einde van het hoofdstuk worden de voornemens van het WoON2006 naast de realisaties uit het WoON2009 gelegd. Het doel hiervan is na te gaan welke groepen hun plannen hebben kunnen waarmaken (en welke niet).

3.1 Gerealiseerde verhuizingen

Uit de meest recente CBS cijfers blijkt dat in het voorjaar van 2009 een dieptepunt bereikt is in het aantal verhuizingen. Het aantal verhuizing in april 2009 lag maar liefst 15 procent lager dan het jaar ervoor. De daaropvolgende zomer en najaar lieten minder grote verschillen met het voorgaande jaar zien, maar van een sterk herstel was geen sprake.

Waar de CBS statistieken het aantal personen laten zien dat verhuisd is, laat het WoON zien hoeveel huishoudens er verhuisd zijn. In 2007 zijn in heel Nederland bijna 500 duizend huishoudens verhuisd¹⁰. Dit zijn er meer dan in 2000 en

Figuur 3.1: Alle verhuizingen binnen Nederland per maand, 2005-2009 (exclusief december 2009, absoluut)
(bron: CBS, bewerking ABF Research)



2004. Afgezet tegen het totaal aantal huishoudens zit 2007 met één verhuizing op de 14 huishoudens op het niveau van 2000. Dat niveau zal in 2008 en 2009 niet gehaald zijn. Gezien de daling van het aantal verhuisde personen in 2008 en 2009 is de verwachting dat het aantal verhuisde huishoudens ook lager ligt. Met het WoON kan er echter alleen terug worden gekeken wat betreft realisaties naar de verhuisperiode voor de crisis.

Het aantal verhuisbewegingen is niet eenvoudig te vatten in enkele verklaringen. Het is namelijk de uitkomst van de complexe dynamiek op de woningmarkt. Drie van de krachten die een rol spelen zijn de ontwikkeling van de hypotheekrente, de samenstelling van de nieuwbouw en natuurlijk de demografische veranderingen. Ten eerste maakte de relatief lage rentestand van 2007 kopen aantrekkelijker. Hierdoor konden meer huishoudens verhuizen naar een koophuis. Daarnaast werd door nieuwbouw de woningvoorraad uitgebreid, waardoor voor mensen die wilden verhuizen de kans groter was hun gewenste woning te vinden. Met name de bouwspanningen in de (binnen)steden maakte het mogelijk dat – inmiddels voor de vierde keer op rij (sinds 1996) – meer huishoudens naar meergezins-koopwoningen konden verhuizen. Tenslotte is het aantal huishoudens in Nederland toegenomen; een ontwikkeling die voornamelijk gestuurd wordt door het nog altijd toenemende aantal alleenstaanden, zoals we eerder gezien hebben.

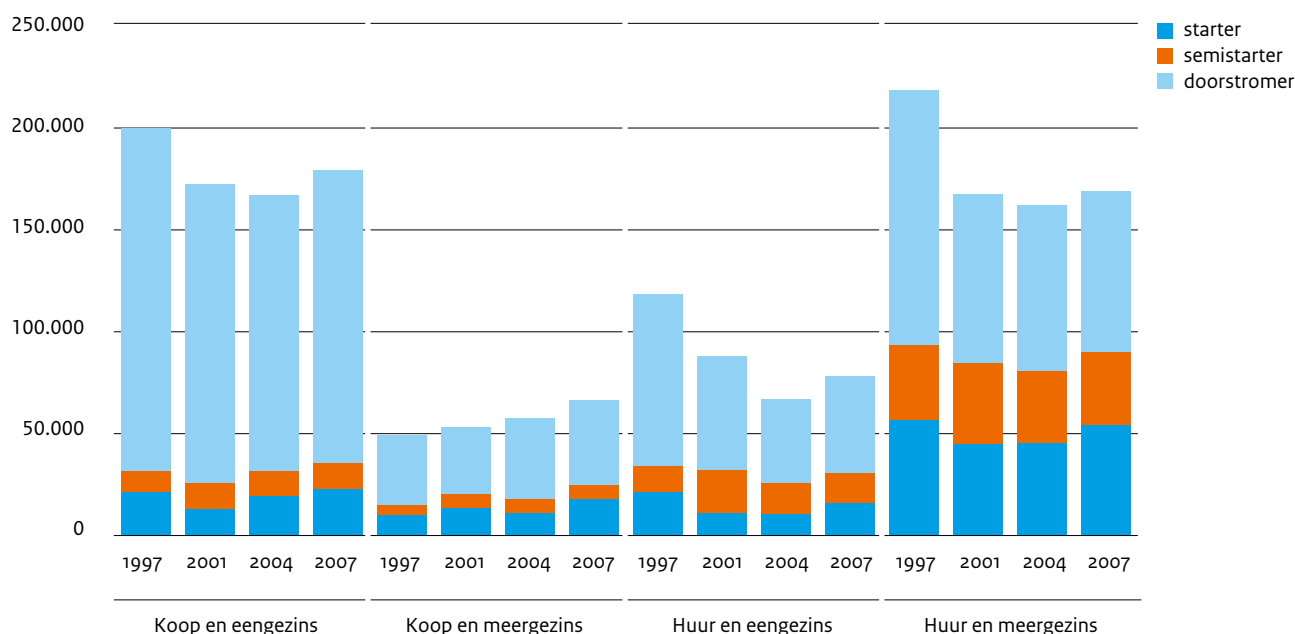
Veel van de genoemde verklaringen vallen buiten de invloedssfeer van een individueel huishouden en staan los van individuele woonvoorkeuren en persoonlijke mogelijkheden. Een goed voorbeeld is het verloop van de hypotheekrentestand. Een huishouden kan daar weinig aan veranderen, maar voor het huishouden bepaalt het de mogelijkheden op de woningmarkt.

Verhuizingen van starters

Starters worden in twee groepen verdeeld. Ten eerste zijn er de “echte starters”; een huishouden dat voor het eerst hoofdbewoner van een zelfstandige woning wordt. Het meest bekende voorbeeld hiervan is de zoon of dochter die een huis voor zichzelf betreft. Daarnaast zijn er “semi-starters”; huishoudens die al hoofdbewoner waren maar waarvan de vorige woning niet is vrijgekomen. Dit is bijvoorbeeld het geval bij een echtscheiding en de ex-partner in het oude huis blijft wonen, maar ook wanneer de vorige woning gesloopt wordt.

Starters (zowel echte als semi-) vonden in bijna de helft van de gevallen hun thuis in een meergezins-huurwoning. Ongeveer de helft van alle verhuizingen naar dit woningtype in 2007 is gedaan door een (semi-)starter. In de andere segmenten domineren de doorstromers. Vooral eengezins-koopwoningen zijn het terrein van de gevorderden op de woningmarkt: stellen en gezinnen die al verder in hun wooncarrière zijn en over meer financiële middelen beschikken. Toch lijkt er sprake te zijn van een trend dat steeds meer (semi-) starters een eigen eengezinswoning

Figuur 3.2: Betrokken woningen naar positie op de woningmarkt, vorm en eigendom, 1997-2007 (absoluut)



betrekken, dit is namelijk sinds 2001 gegroeid van ruim 15 procent naar 20 procent. Deze groep is al weer voor de derde achtereenvolgende periode gegroeid.

Kwalitatieve doorstroming

De figuur van de betrokken woningen vertelt maar de helft van het verhaal van doorstromers. De andere helft – waar komen mensen vandaan en wat laten ze achter – is minstens zo interessant. Wanneer daar ook nog de prijsstappen – uitgedrukt in de ver- en aankoopwaarde of oude en nieuwe huurprijs – aan toegevoegd worden, vormt zich een goed beeld van de doorstroming op de markt. Een beeld wat beschreven staat in de cirkels van figuur 3.3¹¹.

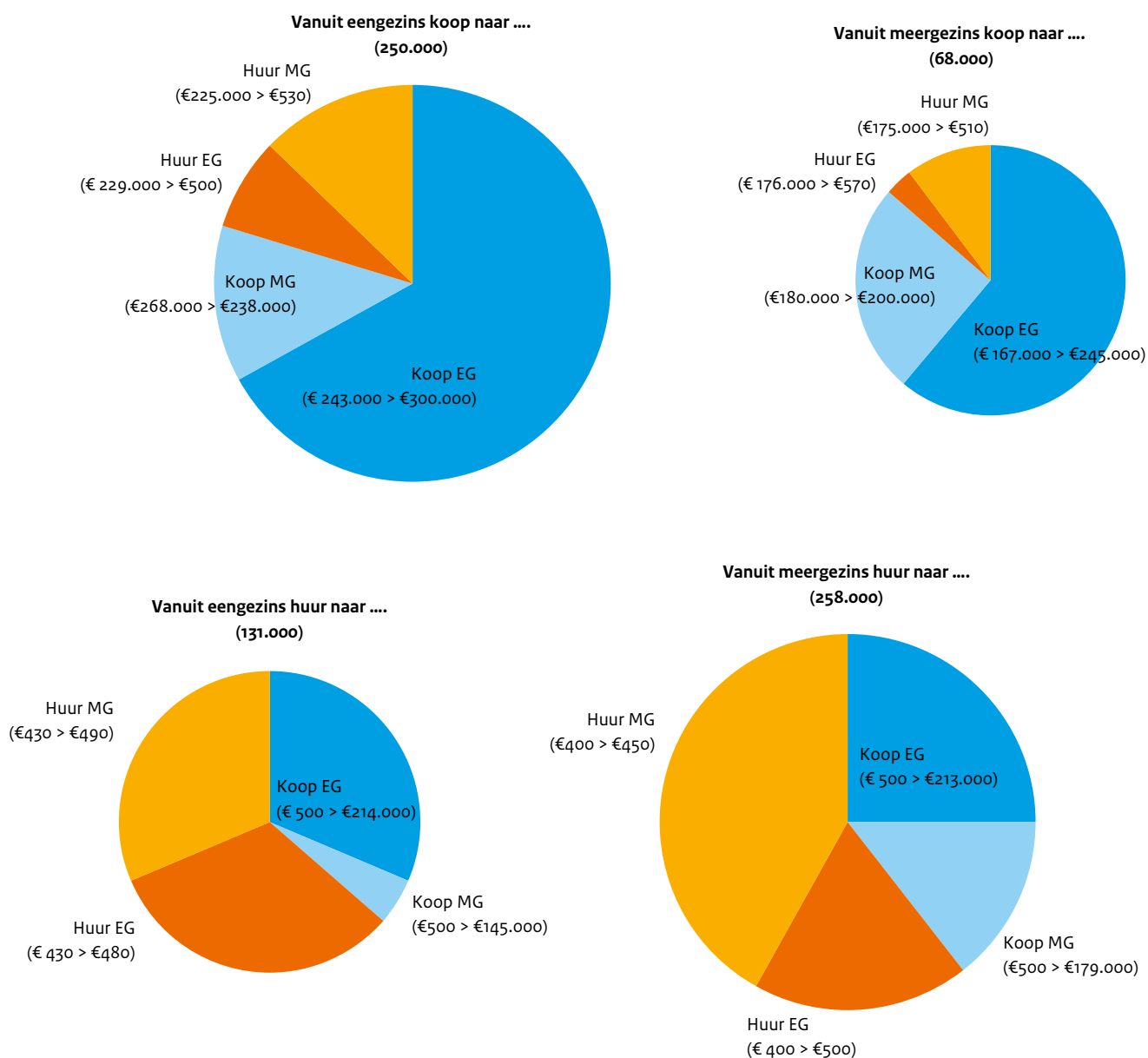
De grootte van een cirkel staat voor de omvang van de groep doorstromers vanuit een bepaald woningmarktsegment; dit aantal is tevens weergegeven achter elk segment (tussen haakjes). Elke cirkel is opgedeeld in vier taartpunten die aangeven waar de huishoudens naar toe verhuisd zijn. Voor elk van deze overgangen is tenslotte aangegeven welke prijsstap men daarbij doorgaans maakt.

Ter illustratie: in de twee jaar voorafgaand aan de enquête zijn in totaal 68.000 huishoudens verhuisd uit een meergezins-koopwoning (figuur 3.3, cirkel rechtsboven). Hiervan is ongeveer tweederde terecht gekomen in een eengezins-koopwoning. De doorsnee waarde van de woning die men daarbij achter liet bedroeg 167.000 euro. Het prijskaartje van de nieuwe koopwoning was in de helft van de gevallen hoger dan 245.000 euro.

De grootste verhuisstromen vinden plaats binnen één eigendomsvorm: huurders blijven vaak huren en het volgende huis van eigenaar-bewoners is over het algemeen weer een koopwoning. Bij verhuizingen waar de eigendomsvorm gelijk blijft, is de volgende woning doorgaans duurder dan het huis waar men vandaan kwam. Een verschil dat op kan lopen tot zo'n 25 procent. Kopers krijgen hiervoor meestal wel meer ruimte (in vierkante meters) tot hun beschikking. De balans bij huurders is min of meer in evenwicht, wat wil zeggen dat er evenveel mensen zijn die groter gaan wonen als kleiner.

Huishoudens die de stap van huur naar koop maken, beproeven hun geluk meestal in het goedkopere deel van de koopmarkt. De huurwoning die zij achterlaten is daarentegen meestal duurder dan van hen die binnen de huurmarkt verhuizen. Wanneer een eigenaar-bewoner het besluit heeft genomen om te gaan huren komt hij vaak uit in het duurdere huursegment. De nieuwe woning is dan in zeven van de tien gevallen kleiner (dit is niet in de figuur opgenomen). Het gaat hier vooral om mensen die het eind van hun wooncarrière naderen. Iets wat bevestigd wordt door hun hoge gemiddelde leeftijd (rond de zestig jaar).

Figuur 3.3: Gerealiseerde doorstroming gedurende de twee jaar voorafgaan aan de enquête naar vorm, eigendom (verdeling) en prijsstappen (mediaan)



De afgebeelde figuren geven enkel de stappen van doorstromers op de woningmarkt weer. Starters en semistarters zijn hier niet in opgenomen. Hun woningkeuze, in tabel 3.1 afgebeeld naar prijs en woningtype, laat zien dat deze groep “netjes aansluit in de rij”. Zij vullen de gaten op die de doorstromers achter laten. Daarbij zijn semistarters gemiddeld iets ouder en hebben zij doorgaans ook meer te besteden dan de gewone starters.

Tabel 3.1: Gerealiseerde instroom gedurende de twee jaar voorafgaan aan de enquête naar vorm, eigendom (absoluut) en prijs (mediaan)

		Starter		Semi-Starter	
		Instroom	mediane prijs	Instroom	mediane prijs
Koop	EG	50000	€ 189000	31000	€ 211000
	MG	36000	€ 142000	21000	€ 160000
Huur	EG	32000	€ 430	36000	€ 470
	MG	126000	€ 370	86000	€ 420

Verhuismotieven

Iedereen heeft zijn eigen redenen om te verhuizen. In de vorige editie van het WoON was de vorige woning de meest genoemde aanleiding. Dit aandeel is echter sterk teruggelopen ten faveure van motieven uit de "huiselijke sfeer", zoals scheiden, het huis verlaten en samenwonen. De tussen 2006 en 2009 landelijk toegenomen populariteit van trouwen¹² lijkt zijn weerslag te hebben gehad op de verhuiskriebels van mensen. Voor één op de zeven huishoudens was huwen of samenwonen namelijk het belangrijkste verhuismotief.

Het belang van een verhuisreden hangt voor een groot deel samen met de levensfase waarin men zich bevindt. Hiervoor kunnen drie leeftijdscategorieën onderscheiden worden.

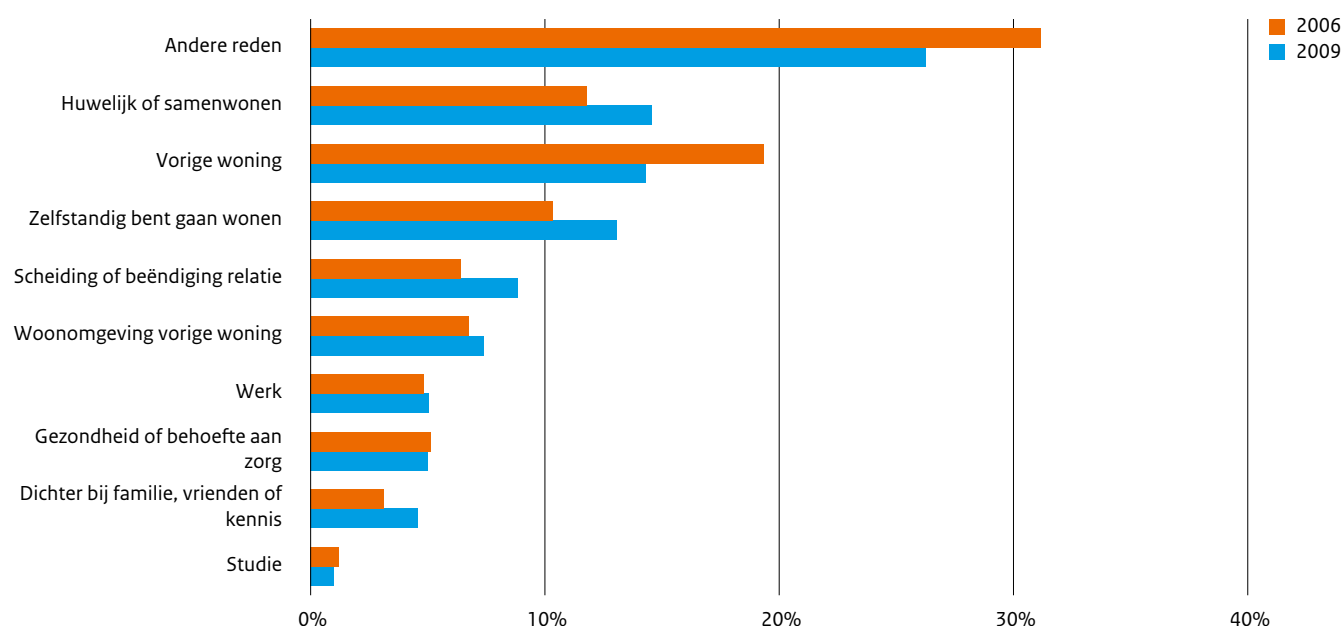
Ten eerste zijn er de jonge, dynamische twintigers en dertigers. Zij verhuizen voornamelijk vanwege samenwonen, gezinsuitbreiding, studie of werk. Hun verhuisafstand is doorgaans groter, met name bij verhuizingen die vallen onder de twee laatstgenoemde motieven. Veertigers en vijftigers verhuizen hoofdzakelijk vanwege de woning, de woonomgeving of vanwege een (echt-)scheiding. Laatstgenoemde reden staat bij huishoudens tussen de 45 en 55 jaar zelfs op de eerste plaats.

Ouderen (vanaf 60 jaar) hebben andere motieven. Het meest geven ze aan dat hun gezondheid het niet meer toelaat in de huidige woning te blijven wonen. Daarnaast verkiest men vanaf deze leeftijd steeds meer het gemak van een kleinere (en nultreden) woning. Een derde argument dat veel bijval krijgt onder senioren is de nabijheid van familie, vrienden of kennissen.

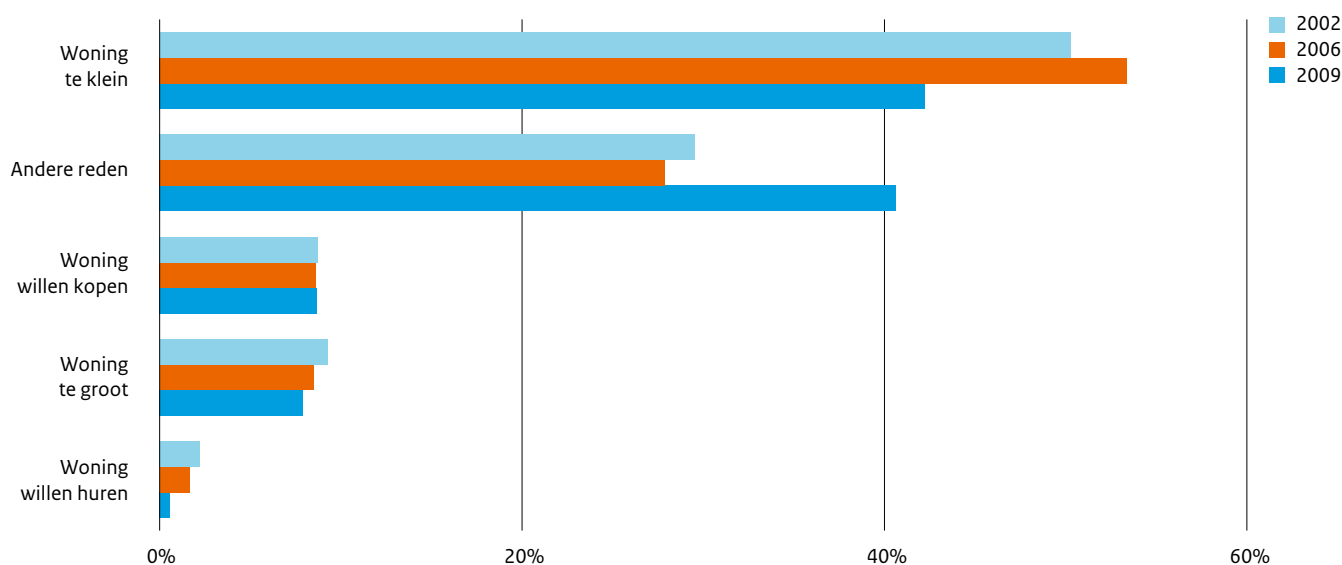
Overigens hangen verhuisredenen onderling meestal samen. Het is aan de respondent om de omschrijving te kiezen die hij of zij het best bij zijn situatie vindt passen. Wanneer een senior bijvoorbeeld dichterbij zijn dochter gaat wonen opdat zij hem kan verzorgen, is het aannemelijk dat deze beslissing voor een groot deel ingegeven is door gezondheidsaspecten.

Wanneer de vorige woning de belangrijkste verhuisreden was, bedoelt men meestal dat men een grotere woning wilde (figuur 3.5). Dit past in het beeld dat we hebben van de wooncarrière: een trap die bestegen wordt en waarbij elke verhuizing je een trede hoger brengt.

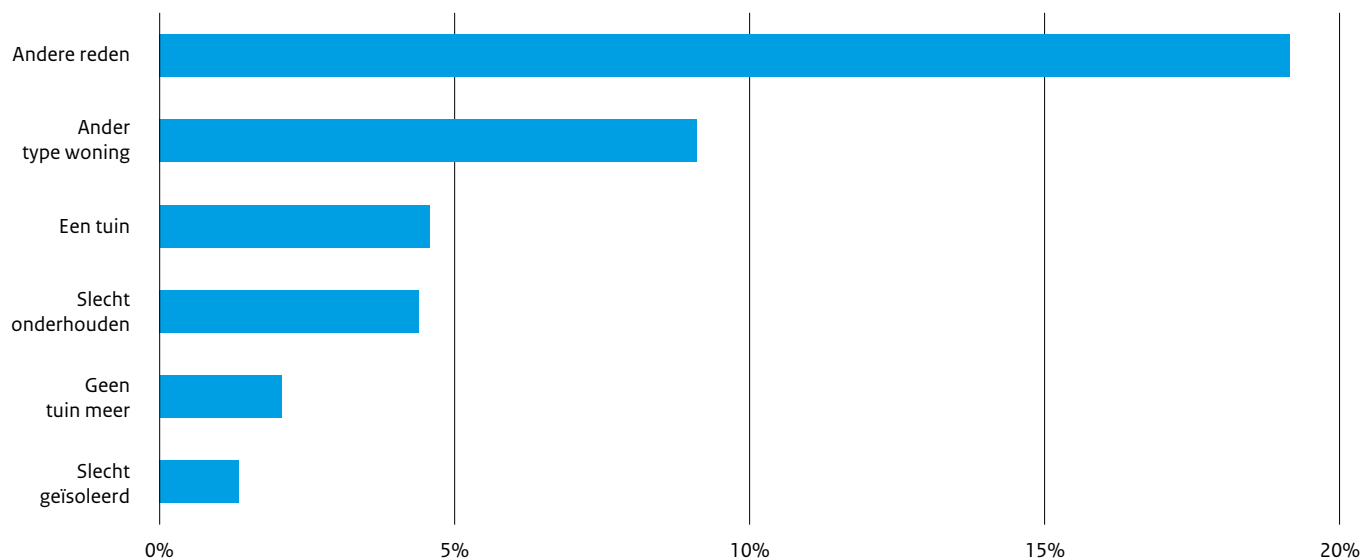
Figuur 3.4: Belangrijkste verhuismotieven van mensen die de afgelopen twee jaar zijn verhuisd, 2006-2009 (percentage)



Figuur 3.5: Verhuismotieven van mensen die de afgelopen twee jaar zijn verhuisd indien belangrijkste verhuisreden vorige woning, 2002-2009 (percentage)



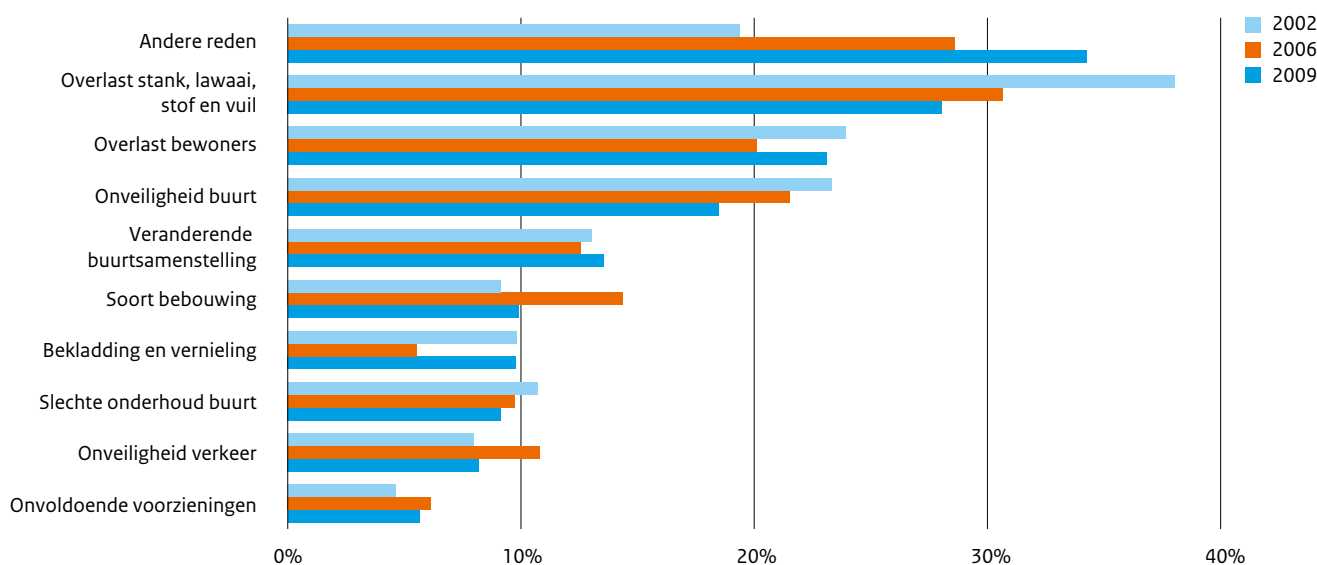
Figuur 3.6: Uitsplitsing verhuismotief “Andere reden” indien belangrijkste verhuisreden vorige woning (percentage)



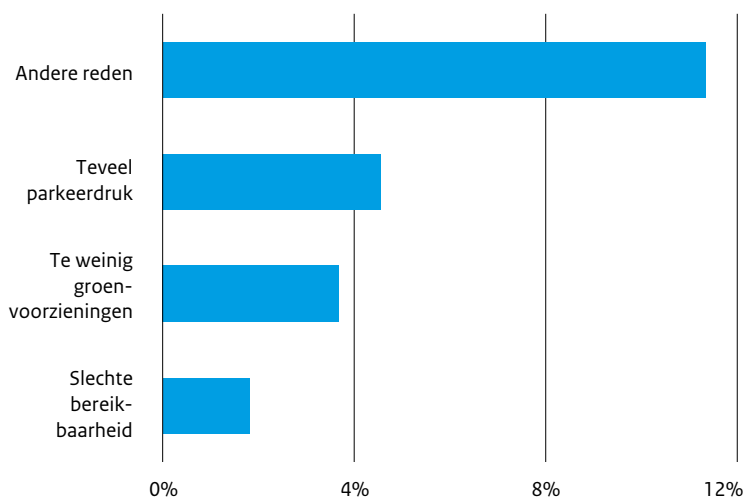
Het aandeel van alle huishoudens die aangeven vanwege de woning te zijn verhuisd om te gaan huren of kleiner te wonen is gedaald. Deze redenen horen bij hen die een stapje terug doen in de wooncarrière. Circa 80 procent van de huishoudens die deze reden opgeven is dan ook ouder dan 60 jaar.

Kopen om het kopen lijkt relatief weinig voor te komen: in minder dan 10% van alle verhuizingen geven huishoudens aan dat dit de belangrijkste woninggerelateerde reden was. Dit suggereert dat de beslissing om een woning aan te schaffen niet ingegeven wordt door de – veelal financiële – bijkomstigheden die een eigen woning met zich meebrengt, zoals waardeontwikkeling en vermogensopbouw.

Figuur 3.7: Verhuismotieven van mensen die de afgelopen twee jaar zijn verhuisd indien belangrijkste verhuisredenen woonomgeving¹³, 2002-2009 (percentage)



Figuur 3.8: Uitsplitsing verhuismotief “Andere reden” indien belangrijkste verhuisredenen woonomgeving (percentage)



De kleine groep die verhuist vanwege de woonomgeving (8% van alle verhuisden), doet dit vooral vanwege overlast. Overlast van stank (2%), lawaai (9%), stof (2%) en vuil (4%) is voornamelijk een drijfveer van huishoudens die woonden in dichtbebouwde wijken van steden met meer dan 100 duizend inwoners. De overlast die men ondervond van andere (buurt-)bewoners speelde vooral een rol bij mensen die uit de aandachtswijken verhuisd zijn.

Het gevoel van onveiligheid wordt ook regelmatig genoemd als verhuismotief. Hierbij kan het gaan over gevaren in het verkeer of op straat. Andere zaken als vandalisme, het onderhoud van de buurt en de aanwezigheid van voorzieningen lijken een minder grote rol te spelen.

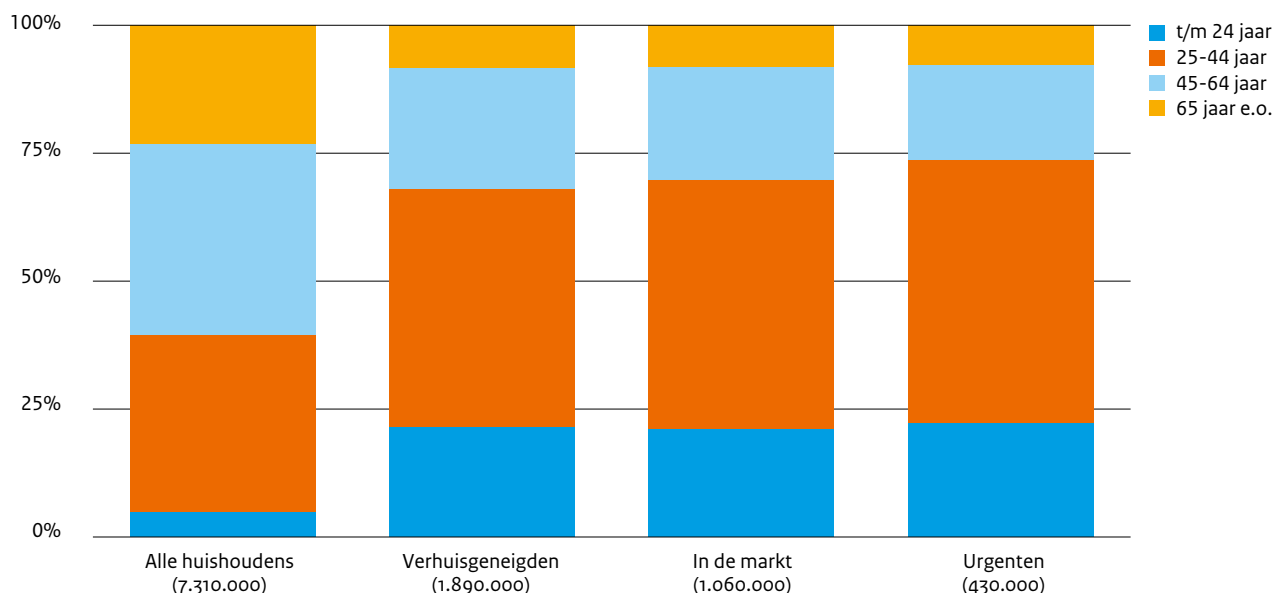
Om de motieven door de tijd te kunnen vergelijken, zijn de antwoordmogelijkheden die in het WoON2009 voor het eerst voorgelegd zijn, in voorgaande grafiek bestempeld als “anders”. Wanneer deze antwoorden voor 2009 nader uitspitst worden, blijkt er nog steeds een grote hoeveelheid aan niet benoemde motieven over te blijven. Van de nieuwe categorieën krijgt de toegenomen parkeerdruk de meeste bijval.

Wanneer alleen de respondenten beschouwd worden die verhuisd zijn vanuit een huurwoning naar een koopwoning, dan blijkt ruim twee op de vijf verhuizingen gestuurd te zijn door een “zuivere” koopwens. Overigens is het lastig te achterhalen waarom mensen per se wilden kopen. Iemand die op zoek is naar een (ruime) eengezinswoning komt namelijk vaak uit in de koopsector.

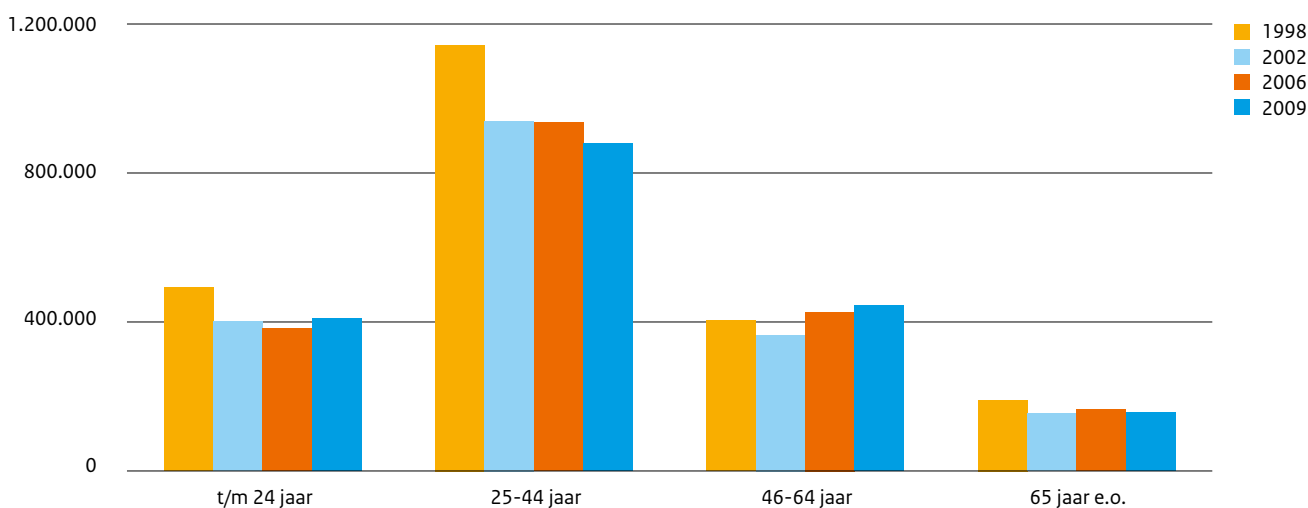
3.2 Gewenste verhuizingen

De Vlaamse schrijver en dichter Willem Elsschot (1882-1960) schreef in 1910: “Tussen droom en daad staan wetten in den weg en praktische bezwaren”. Het gedicht waaruit dit fragment afkomstig van is had een nogal macabere lading¹⁴, maar de wijsheid geldt eigenlijk voor alle wensen en plannen, klein of groot. Woonwensen mogen zeker onder de

Figuur 3.9: Samenstelling alle huishoudens en verhuiscandidate (in de markt) naar leeftijd (verdeling)



Figuur 3.10: Verhuiscandidate huishoudens naar leeftijd, 1998-2009 (absoluut)



laatste categorie geschaard worden. Iedereen heeft zijn eigen beeld van het droomhuis, maar bij het verwezenlijken van de droom loopt men vaak op tegen aardse zaken als de prijs, de plek of de beschikbaarheid.

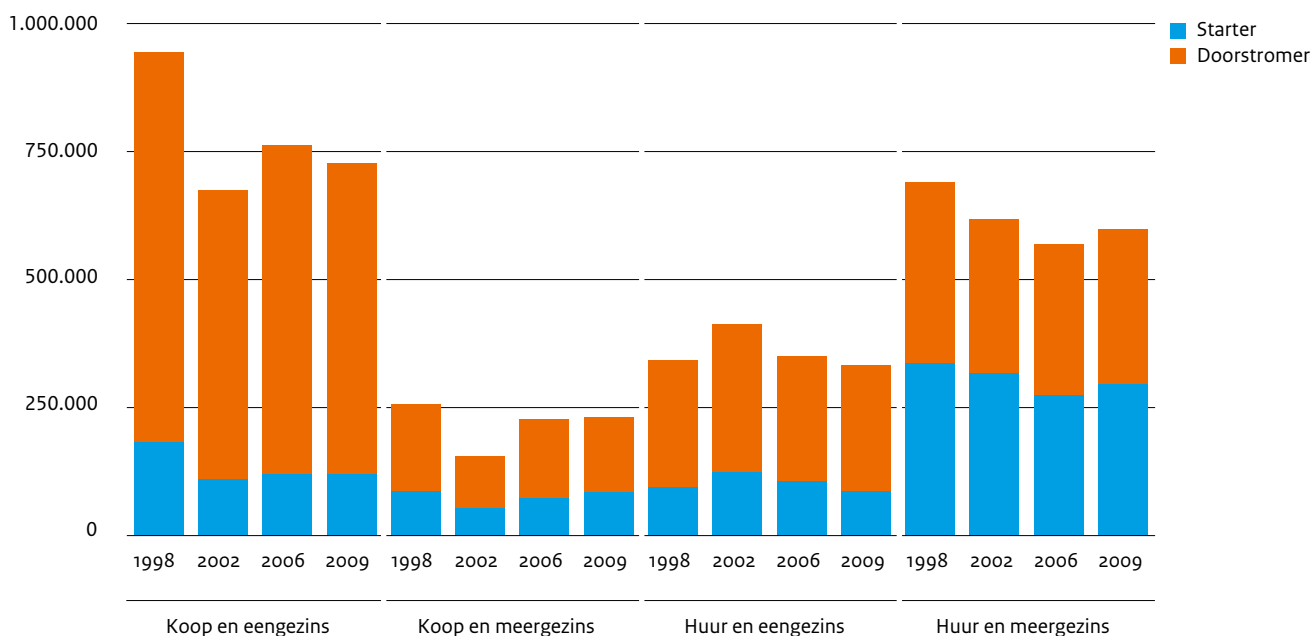
In navolging van de eerste helft van het hoofdstuk, dat de gerealiseerde verhuizingen beschreef, wordt vanaf nu gekeken naar de verhuisplannen. Hierover is een aanzienlijk aantal vragen gesteld aan respondenten die aangege-

ven hebben binnen nu en twee jaar te willen verhuizen. Deze huishoudens worden in het vervolg verhuiscandidate of woningzoekend genoemd.

Woningzoekenden

Evenveel huishoudens als drie jaar geleden zijn op zoek naar een woning, namelijk 1.9 miljoen. Het aantal verhuiscandidate huishoudens in de leeftijdscategorie 25 tot 44 jaar is – voor de vierde keer op rij – afgenomen. Het aantal ver-

Figuur 3.11: Gewenste woningen naar positie op de woningmarkt, vorm en eigendom, 1998-2009 (absoluut)



huishoudens jongeren (tot 25 jaar) en jonge senioren (45-65 jaar) is daarentegen licht toegenomen. Een groot deel van deze verschuivingen is terug te leiden tot de demografische ontwikkelingen binnen elk van de onderscheiden leeftijdsklassen. Relatief, als aandeel van het totaal aantal huishoudens per leeftijdscategorie, is er namelijk nauwelijks sprake van wijzigingen.

Verhuisgeneigdheid is er in drie verschillende gradaties. Een persoon kan aangeven dat hij binnen nu en twee jaar wil verhuizen, zonder dat hij daarvoor tot nu toe concrete stappen gezet heeft. Wanneer iemand aangeeft te willen verhuizen en het afgelopen half jaar minimaal één actie ondernomen heeft om een woning te vinden, staat hij te boek als een zoeker in de markt. Tenslotte zijn er de urgent verhuisgeneigden. Hieronder vallen huishoudens die per direct huisvesting zouden accepteren. Gezien de achtergronden van de verhuizingen, was de verwachting dat de leeftijdsopbouw van de huishoudens voor elk van de drie gradaties anders zou zijn. Dit is echter niet het geval. De samenstelling van huishoudens die op zoek zijn naar een woning wijkt wel af van die van de totale bevolking. Er zijn aanzienlijk meer jonge huishoudens die willen verhuizen dan huishoudens in de middelste leeftijdscategorieën (25-65 jaar). Maar tussen de drie categorieën verhuisgeneigden onderling, bestaat verrassenderwijs weinig verschil in leeftijdsamenstelling.

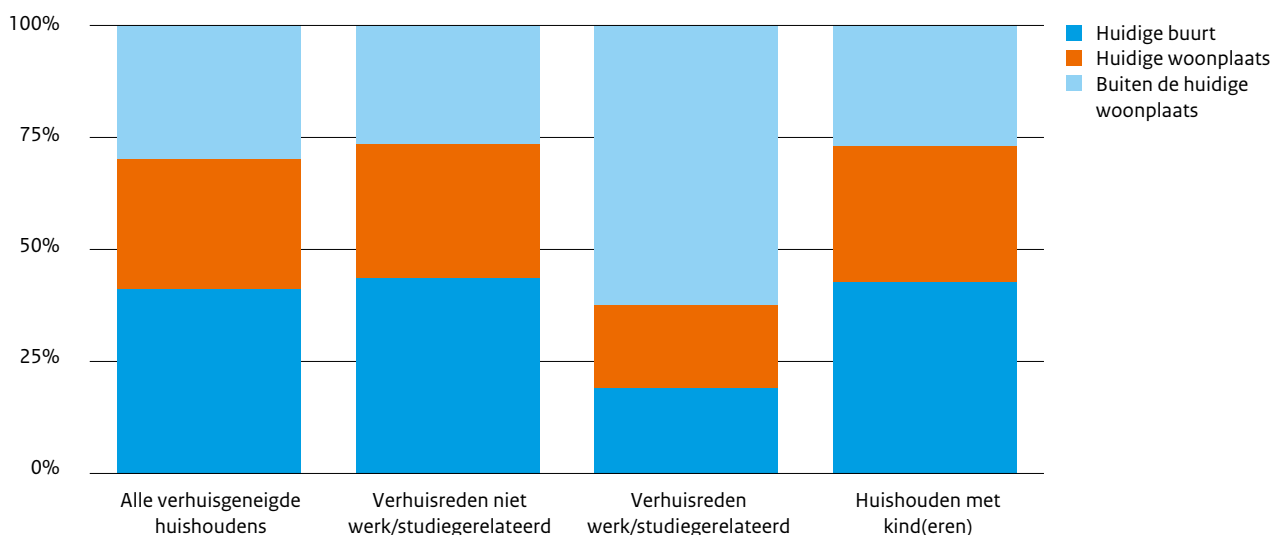
Gewenste woningen

Het patroon van de woonwensen van starters en doorstromers lijkt erg op dat van de gerealiseerde verhuizingen uit het begin van dit hoofdstuk. In absolute zin zijn er echter wel belangrijke verschillen. Het aantal huishoudens dat rondloopt met verhuisplannen is namelijk aanzienlijk groter dan het aantal dat die stap heeft kunnen zetten. Vooral de vraag naar eengezins-koopwoningen overstijgt het aantal verhuisbewegingen naar dit segment gedurende de afgelopen twee jaar. Verderop in het hoofdstuk zal duidelijk worden dat huishoudens hier voornamelijk een kwaliteitsslag voor ogen hebben: men wil graag groter en duurder wonen.

Voorkeuren voor de ligging

Naast de eigendomsvorm en het woningtype is de ligging van het beoogde huis ook van belang. In het algemeen willen mensen niet over grote afstanden verhuizen. De ruimtelijke begrippen woonplaats en buurt spelen daarbij een cruciale rol. Zo geven zeven op de tien woningzoekenden aan dat hun volgende woning zeker in de huidige woonplaats moet liggen. Vier op de tien ambieert zelfs een woning in dezelfde wijk als waar men nu woont. De verklaring voor dit honkvaste gedrag is te vinden in de sociale binding; contacten die leden van het huishouden hebben met familie en vrienden. Ook de relaties met nabijgelegen werk- of studieplekken en de school van de kinderen zorgen ervoor dat mensen liever dichtbij hun oude woonomgeving blijven. Het is dan ook niet verwonderlijk dat vooral gezinnen met kinderen vaker dan gemiddeld willen blijven wonen binnen

Figuur 3.12: Gewenste woonlocatie naar verhuisredenen en voor huishoudens met kinderen (verdeling)



de huidige buurt: deze huishoudens houden er doorgaans de meeste relaties op na. Pas als er “buitengewone” zaken spelen, zoals een andere werkplek of een studie, zijn mensen geneigd om huis en haard achter te laten.

Naast de persoonlijke afstandsrelaties is ook de nabijheid van stedelijke voorzieningen van belang tijdens de zoektocht naar een nieuwe woning. Hoe makkelijker supermarkten, winkels of horeca bereikbaar zijn vanuit een woning, des te meer activiteiten kunnen de bewoners ontplooiën binnen een bepaalde tijd. Om de voorkeuren voor de afstanden tot deze voorzieningen te achterhalen zijn in de laatste versie van het WoON drie vragen gesteld. Hierbij is onderscheid gemaakt naar voorzieningen voor dagelijkse boodschappen (een supermarkt), regionale voorzieningen (beperkt winkel- en horeca-aanbod) en bovenregionale voorzieningen (grote warenhuizen, ruime keuze uit restaurants, theaters, musea etc.). De laatste twee voorzieningniveaus zijn omschreven als respectievelijk het centrum van een dorp of kleine stad en het centrum van een grote stad. De ondervraagde bepaalde zelf wat de dichtstbijzijnde grote stad was.

De afstanden tot de voorzieningen die voorgelegd werden, zijn afgestemd op wat redelijkerwijs bereikbaar is te voet, per fiets, met de auto binnen 15 tot 30 minuten of binnen 30 tot 45 minuten.

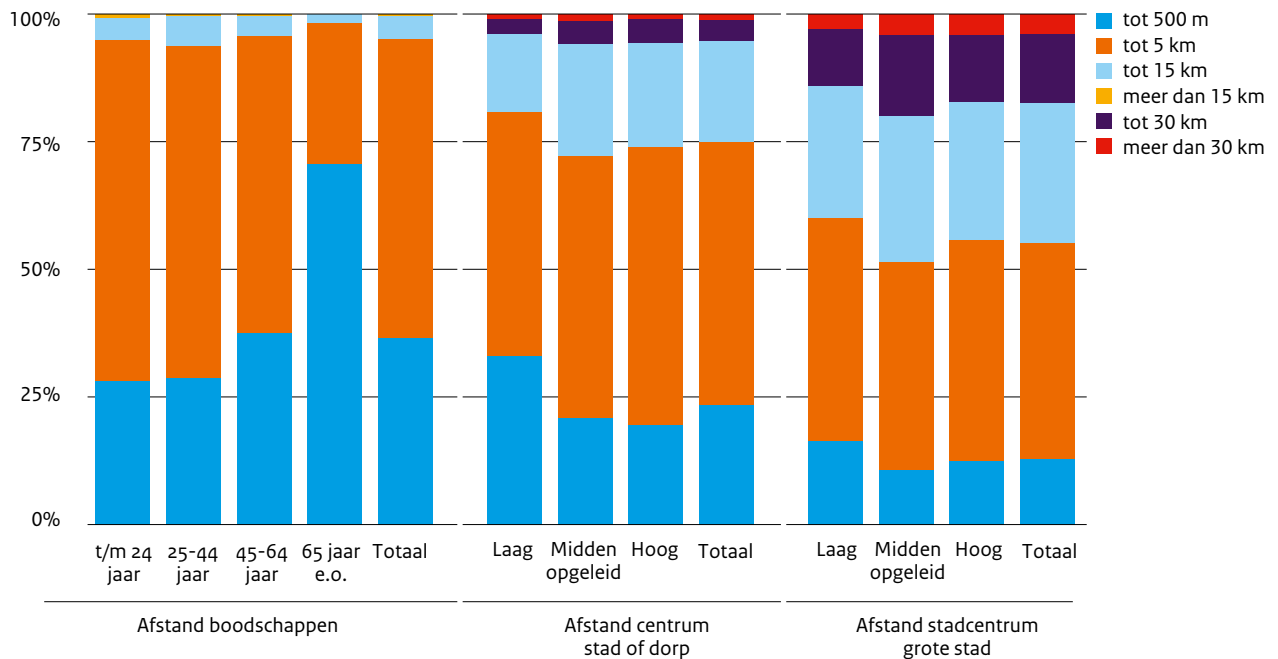
Als voorbeeld: op de vraag hoe ver de gewenste, nieuwe woning tot het centrum van een grote stad maximaal zou moeten liggen, waren vier antwoorden mogelijk: 500 meter (loopafstand), 5 kilometer (fietsafstand), 15 kilometer (15 tot 30 minuten met de auto) of 30 kilometer (30 tot 45 minuten met de auto).

Voor wat betreft de afstand tot de dagelijkse boodschappen wil de overgrote meerderheid (95%) van de huishoudens liever niet verder reizen dan 5 kilometer. De opsplitsing naar leeftijd laat zien dat oudere huishoudens (>65 jaar) gevoeliger zijn voor de afstand tot een supermarkt. Bijna driekwart van de senioren wil dat er een supermarkt op loopafstand ligt van hun volgende woning.

De voorkeur voor de nabijheid van een centrum van een kleine stad is minder eensgezind. Drie op de vier huishoudens geeft aan dat ze binnen een afstand van vijf kilometer van een centrum met regionale voorzieningen willen gaan wonen. Dit aandeel ligt hoger voor huishoudens met een lage opleiding en inkomen.

Grote steden als Rotterdam en Den Haag zien het binden van huishoudens uit een sociaaleconomische hogere klasse als mogelijke oplossing om het verval van stedelijk gebieden tegen te gaan. Hierbij richten stadsbestuurders vaak hun pijlen op jonge, hoog opgeleide huishoudens. Zij proberen deze groepen aan te trekken of te behouden met de culturele en commerciële voorzieningen die een grote stad te bieden heeft. Gegeven de voorkeur die hoogopgeleiden uitspreken, hebben initiatieven als deze wel degelijk een bestaansrecht. In elk geval geven huishoudens met een hoge opleiding vaker aan te willen wonen in de buurt van hoogstedelijke voorzieningen (theaters, bioscopen, bibliotheken en horeca) dan huishoudens met een middelbare opleiding.

Figuur 3.13: Woonwensen afstand tot voorzieningen verhuisgeneigden naar leeftijd of opleidingsniveau (verdeling)



Particulier opdrachtgeverschap

In plaats van een nieuw, kant-en-klaar huis te kopen op een door een ontwikkelaar aangekochte locatie kan iemand ook grond aankopen (of in erfpacht nemen) om er zelf een woning te realiseren. Dit heet particulier opdrachtgeverschap (PO) en stelt mensen in staat een huis te bouwen dat voldoet aan hun individuele eisen. Begin 2005 heeft de minister van VROM afspraken gemaakt over PO met 20 stedelijke regio's. Hierin is een premiereregeling opgenomen om eigenbouw te bevorderen, met als doel het verhogen van het aandeel eigenbouw in de betreffende stadsregio's van circa 10% naar 20% van de woningbouwproductie. In de overige (niet-stedelijke) regio's wordt in de regel nu al meer dan 33% van de woningen gebouwd in particulier opdrachtgeverschap¹⁵.

Woningen die onder PO gebouwd worden, appelleren het meest aan rijkere huishoudens. Dit hangt onder andere samen met het feit dat deze woningen doorgaans ruimer (en dus duurder) zijn dan "standaard" woningen. Bovendien brengt het zelf bouwen van een huis een zeker (financieel) risico met zich mee omdat de opdrachtgever nu zelf verantwoordelijk is voor de bouw en alles wat daar bij komt (aankopen grond, ontwerp, aansturen aannemer, etc.).

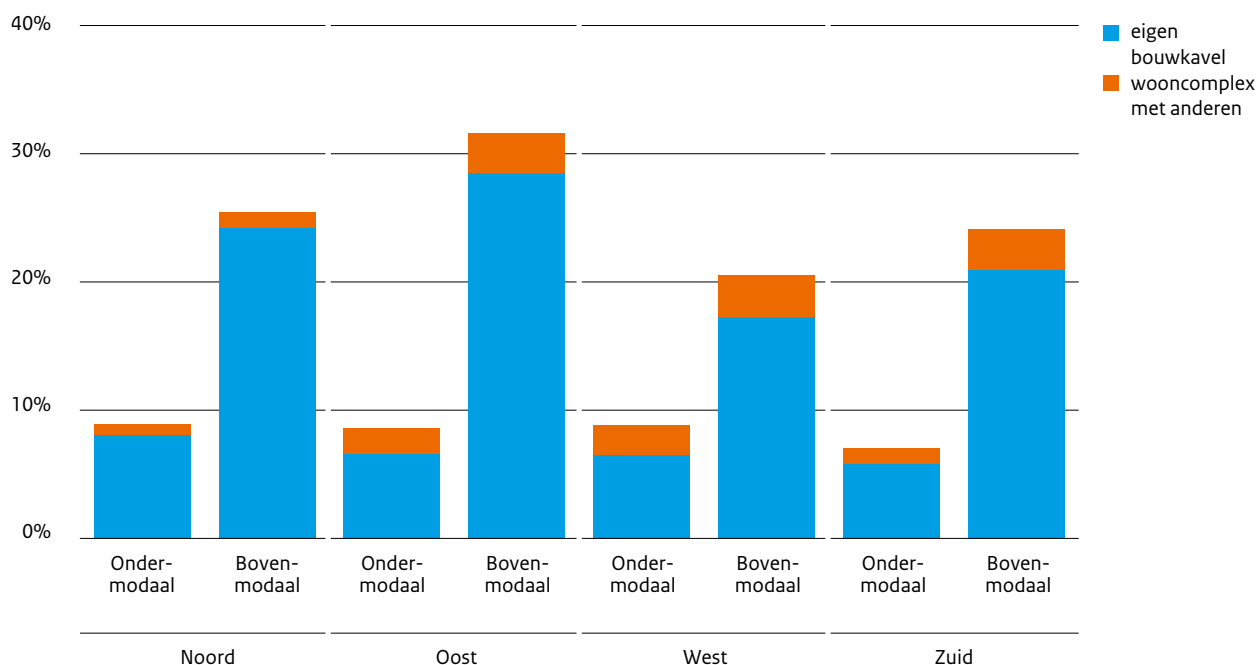
Ondanks de eerder beschreven inspanningen van het Ministerie om eigenbouw te bevorderen, is de belangstelling voor PO gedaald sinds 2006 (het jaar dat hier voor het eerst naar gevraagd is). Dit zou te maken kunnen hebben met de ach-

terblijvende economische ontwikkeling of het feit dat het aanbod van vrije kavels stukt. Met name de rijkere huishoudens laten het afweten. Waar in 2006 nog 30 procent van de verhuisgeneigde huishoudens met een inkomen boven modaal het bouwen van een eigen huis zag zitten, is dat aandeel in 2009 met een vijfde gedaald (naar 24%). De interesse om een dergelijk project samen met andere opdrachtgevers uit te voeren, is bij huishoudens met een bovenmodaal inkomen zelfs gehalveerd.

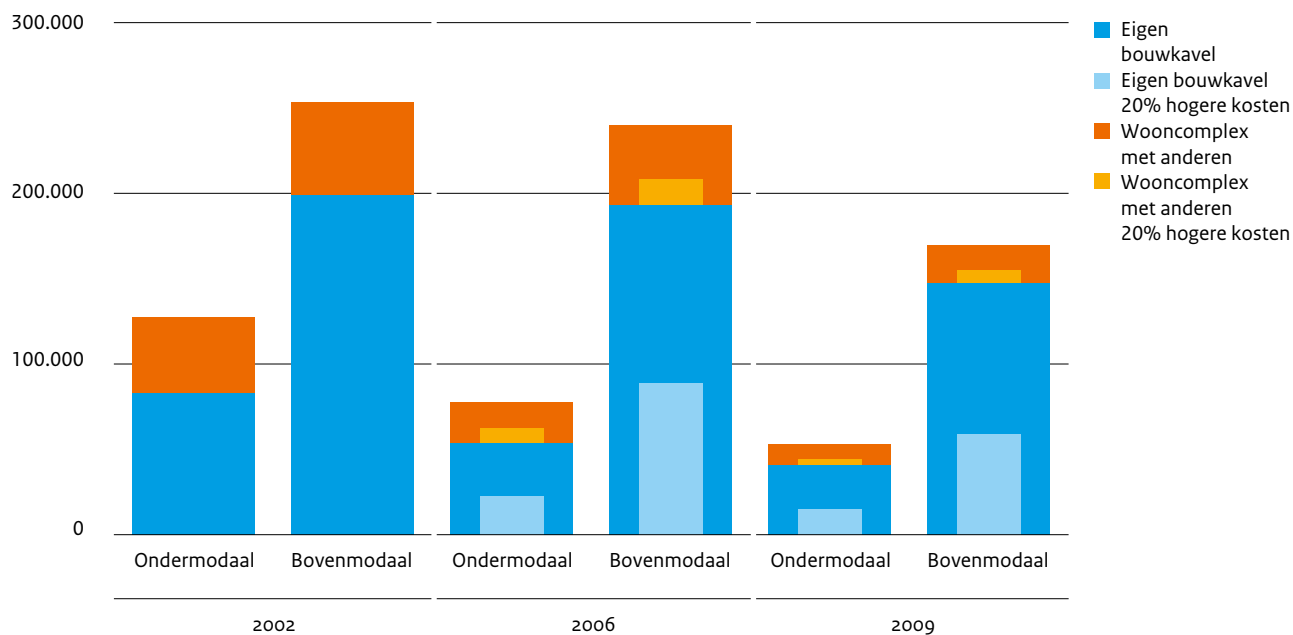
In het westen van Nederland¹⁶ is de absolute vraag naar particulier opdrachtgeverschap het grootst. Dit cijfer is wel vertekend doordat in dit deel van het land ook de meeste huishoudens willen verhuizen. De relatieve vraag (het aandeel geïnteresseerden over alle woningzoekenden) is een betere graadmeter voor de regionale populariteit (figuur 3.14). Hieruit blijkt namelijk dat PO vooral leeft in de minder verstedelijkte delen van het land: het oosten en het zuiden. De positieve uitschieter wordt gevormd door rijke huishoudens uit het oosten des lands. Van alle verhuisgeneigden uit deze groep wil meer dan de helft het liefst zijn nieuwe huis zelf (laten) bouwen.

Met de interesse loopt ook de investering terug die men bereid is te doen. In 2006 zou bijna de helft van de huishoudens zijn plannen voor een huis op een eigen kavel doorzetten, ook al kostte dit 20% meer. Drie jaar later is dit aandeel gedaald met ruim vijf procent.

Figuur 3.14: Interesse voor particulier opdrachtgeverschap verhuisgeneigden naar regio en soort (percentage)



Figuur 3.15: Interesse voor particulier opdrachtgeverschap (ook als de kosten 20% hoger zijn) naar inkomen, 2002-2009 (absoluut)



Woonwensen van allochtonen

Niet-westerse allochtonen (in het vervolg aangeduid met allochtonen) bewegen zich veelal op een bepaald deel van de Nederlandse woningmarkt, namelijk meergezins-huurwoningen. Om te achterhalen of dit de uitkomst is van de eigen voorkeur of het gevolg van de beperkte financiële middelen, zijn de woonwensen van allochtonen ontrafeld.

Ten eerste zijn autochtonen en allochtonen ingedeeld naar vijf inkomensklassen. Hiermee wordt het effect dat van het inkomen uitgaat apart onderscheiden. Vervolgens zijn de huishoudens uit de vier grote steden gescheiden van de rest van het land. Dit voorkomt dat het wensenbeeld vertroebeld wordt door de oververtegenwoordiging van allochtonen in die gebieden.

Tabel 3.2: Gewenste woonsituatie van autochtonen en niet-westerse allochtonen in de vier grote steden voor eigendom, vorm en wel of geen nieuwbouwwijk naar vijf inkomensquintielen (percentage)

Inkomen	Koopwoning		Eengezinswoning		Nieuwbouwwijk	
	Autocht.	N-w all.	Autocht.	N-w all.	Autocht.	N-w all.
Laagste 20%	25%	16%	23%	32%	73%	89%
20%-40%	55%	32%	36%	48%	67%	85%
40%-60%	60%	35%	45%	46%	72%	81%
60%-80%	72%	46%	60%	59%	76%	88%
Hoogste 20%	76%	48%	61%	44%	64%	84%
Totaal	50%	30%	39%	43%	71%	86%

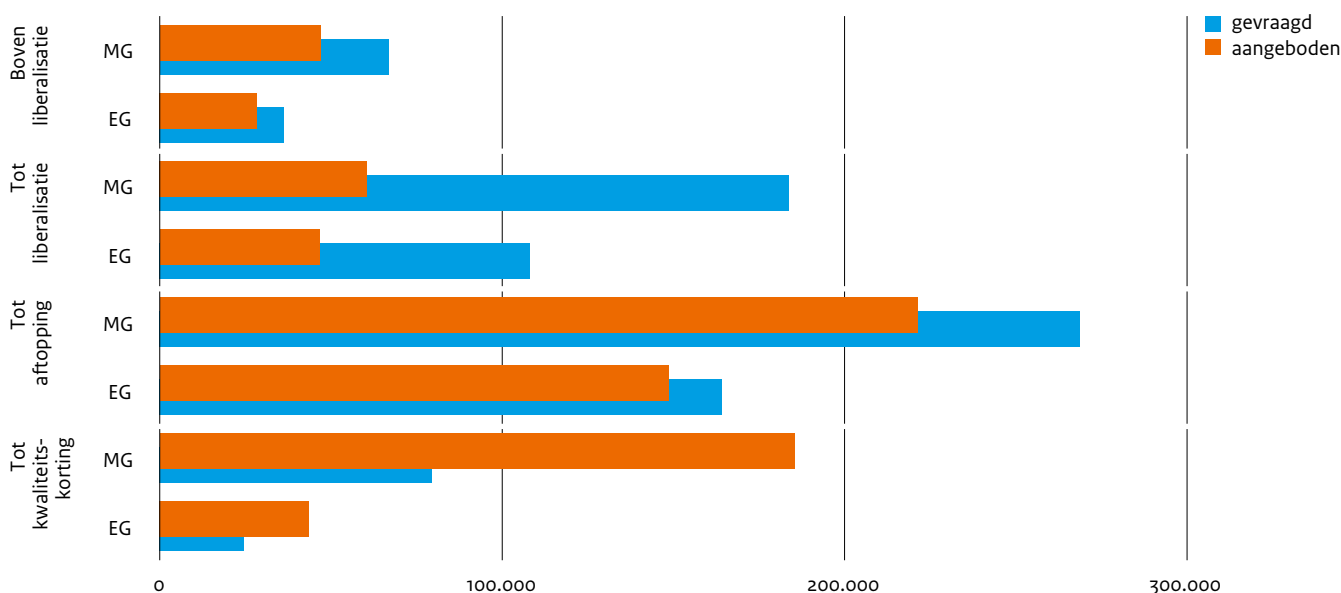
Tabel 3.3: Gewenste woonsituatie van autochtonen en niet-westerse allochtonen buiten de vier grote steden voor eigendom, vorm en wel of geen nieuwbouwwijk naar vijf inkomensquintielen (percentage)

Inkomen	Koopwoning		Eengezinswoning		Nieuwbouwwijk	
	Autocht.	N-w all.	Autocht.	N-w all.	Autocht.	N-w all.
Laagste 20%	27%	15%	43%	51%	78%	86%
20%-40%	51%	25%	61%	64%	77%	84%
40%-60%	63%	46%	67%	70%	77%	87%
60%-80%	72%	53%	71%	67%	78%	85%
Hoogste 20%	70%	56%	63%	53%	78%	83%
Totaal	56%	33%	61%	60%	78%	85%

Tabel 3.4: Koopwens naar eigendom en herkomst (percentage)

	Huidige woning koop		Huidige woning huur	
	Autochtoon	Niet-westerse allocht.	Autochtoon	Niet-westerse allocht.
Laagste 20%	60%	47%	23%	15%
20%-40%	74%	78%	43%	24%
40%-60%	83%	81%	46%	39%
60%-80%	91%	91%	60%	48%
Hoogste 20%	94%	94%	62%	34%
Totaal	85%	84%	36%	24%

Figuur 3.16: Gevraagde en (potentieel) aangeboden huurwoningen naar vorm en huurprijsgrenzen (absoluut)



Rekening houdend met verschillen in inkomen en woonplaats, blijkt dat de wens voor een eengezinswoning nagenoeg even vaak wordt uitgesproken door allochtonen als door autochtonen (tabel 3.2 en tabel 3.3). De voorkeur voor een koopwoning komt op het eerste gezicht iets lager uit. Dit is echter alleen het geval bij allochtonen die nog geen koopwoning bezitten. Huishoudens met een niet-westerse etniciteit die al de koopmarkt betreden hebben, gaan (of zijn) net zo vaak op zoek naar een koopwoning als autochtonen (tabel 3.4).

Door te corrigeren voor inkomensverschillen blijken de woonwensen van autochtonen en allochtonen dus maar beperkt van elkaar te verschillen waar het gaat om eengezinswoningen versus appartementen en om huurwoningen versus koopwoningen. Maar dit betekent niet dat de woonwensen identiek zijn aan die van autochtone Nederlanders. Met name nieuwbouwwijken vallen vaker in de smaak bij allochtonen.

3.3 Doorstroming

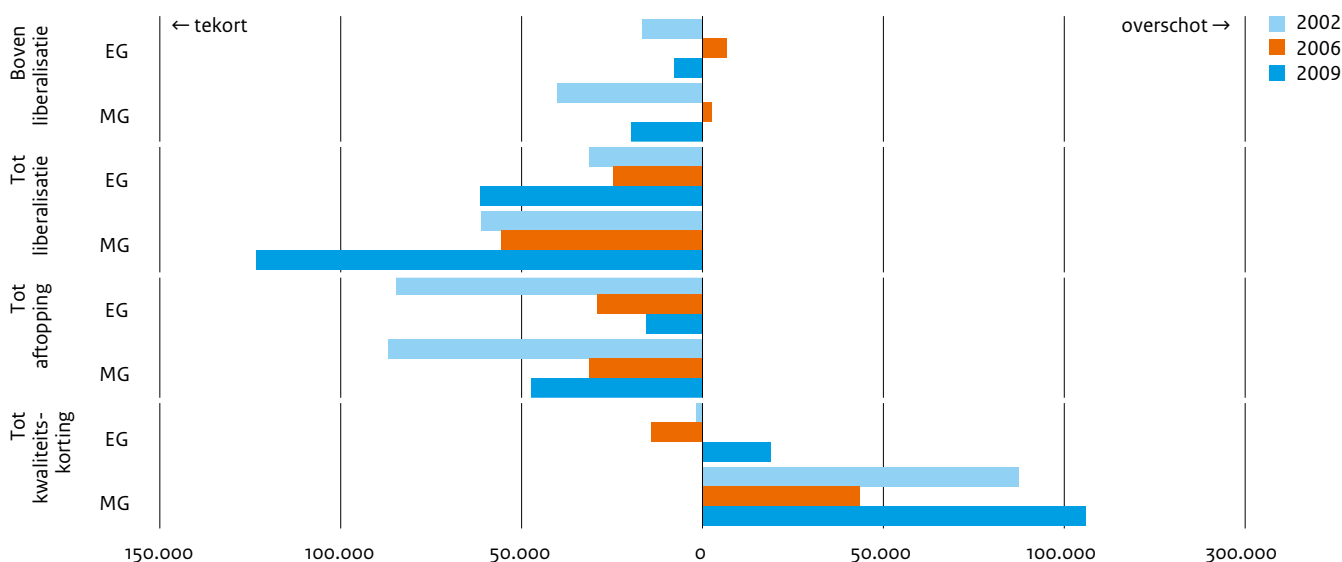
Iedereen herinnert zich uit zijn kindertijd nog wel de carrousel op de kermis. Het saaie paard – of nog erger: de fiets – was meestal vrij terwijl de mooie stukken altijd bezet waren. Wanneer er dan eindelijk een betere plek vrij kwam, waren de kinderen die al op een lelijk rijtuig zaten er als de kippen bij om deze over te nemen. Zij zaten er dichtbij en jij moest nog op de carrousel klimmen. Wanneer je geduld en tijd genoeg had én bovendien snel genoeg was kon je

uiteindelijk misschien op de allermooiste wagen rijden: de brandweerwagen.

De woningmarkt zit eigenlijk precies zo in elkaar. Iedereen heeft een ideale woning in gedachten. De kans is echter groot dat er meer mensen zijn met dezelfde wensen. Met tijd, volhardend zoeken en voldoende geld kun je misschien de ideale woning vinden, maar je blijft alsnog afhankelijk van het moment dat iemand zijn woning verlaat. Huishoudens worden natuurlijk niet draaierig of door hun moeder van de molen gehaald; ze gaan pas ergens anders wonen omdat ze dat willen of moeten. Wanneer blijkt dat er van een bepaald type woningen meer gevraagd dan aangeboden worden, zou de markt hier op in kunnen spelen en proberen woningen bij te bouwen. Wanneer nieuwbouw niet mogelijk is en de woningen die gevraagd worden niet aansluiten op het aanbod, spreekt men van een aanbodmarkt. In zo'n situatie is het waarschijnlijk dat (1) de prijs van de woningen waar een tekort aan is stijgt en (2) huishoudens eerder genoeg zullen nemen met een woning die niet volledig voldoet aan hun (primaire) wenspakket. Aan het eind van de dag moet immers iedereen een dak boven het hoofd hebben.

Deze paragraaf gaat over de woningen die gevraagd en achtergelaten worden door huishoudens die hebben aangegeven binnen twee jaar te willen verhuizen. Hieronder vallen dus zowel doorstromers als starters. Het verschil dat ontstaat wanneer vraag en aanbod aan elkaar gespiegeld worden, is een indicatie van de mismatch op de woningmarkt. Deze informatie kan gebruikt worden om te bepa-

Figuur 3.17: Verschil gevraagde en (potentieel) aangeboden huurwoningen naar vorm en huurprijsgrenzen, 2002-2009 (absoluut)



len in welke delen van de markt (extra) bouwspanningen nodig zijn. Overigens is het belangrijk om te beseffen dat de gepresenteerde tekorten en overschotten een momentopname zijn. Er is geen rekening gehouden met ontwikkelingen op (middel)lange termijn, zoals veranderingen in de bevolking en de woonvoorkeuren van huishoudens¹⁷.

In de volgende twee paragrafen zijn achtereenvolgens de situaties op de huur- en de koopmarkt beschreven. Dit is gedaan aan de hand van twee figuren: de eerste grafiek geeft het aantal huurwoningen weer dat de komende twee jaar gevraagd en aangeboden wordt. De tweede grafiek presenteert de saldi tussen vraag en aanbod zoals die de afgelopen drie WoON-edities opgetekend konden worden (2002, 2006 en 2009). Om een goede indruk te krijgen van de kwalitatieve leemtes is in elk van de figuren onderscheid gemaakt naar prijsklasse en woningtype.

Gevraagd en aangeboden: de huursector

De komende twee jaar kan in vrijwel alle lagen van de huursector een tekort verwacht worden. De uitzonderingen is de goedkoopste categorie. Een groot deel van de vraag op de huurmarkt is afkomstig van (semi-)starters. Wanneer deze buiten beschouwing worden gelaten blijven er nauwelijks tekorten over. Historisch gezien (vanaf 2002) is een tekort aan huurwoningen niet nieuw. Verder valt op dat het tekort aan eengezinshuurwoningen de laatste jaren gestaag aan het afnemen is.

Gevraagd en aangeboden: de koopsector

Over de hele linie laat de koopsector een tekort zien, wanneer vraag en potentieel aanbod van doorstromers naast elkaar gezet wordt. Vooral aan middeldure eengezinswoningen bestaat een tekort. In dit segment komen er de komende twee jaar ongeveer honderdduizend woningen te weinig vrij om aan de vraag te voldoen. Voor het segment van de dure eengezinswoningen bedraagt het tekort circa vijftig duizend woningen.

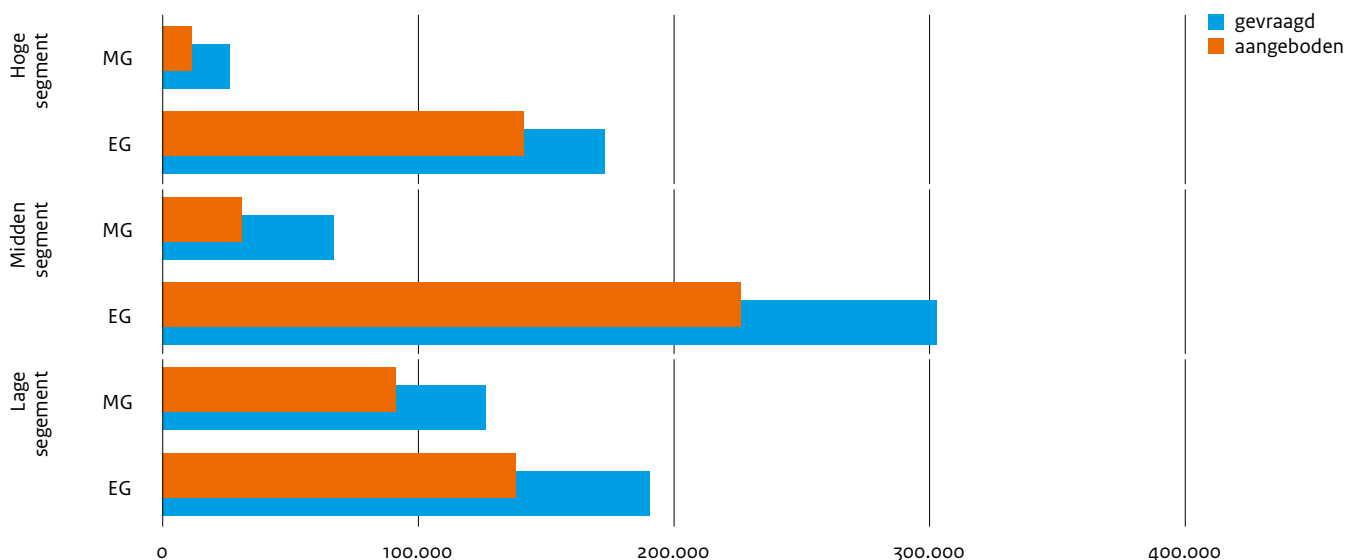
Een tekort aan de bovenkant van de markt brengt mogelijk de doorstroming in gevaar, waardoor minder huishoudens kunnen slagen. Verschillende onderzoeken hebben namelijk uitgewezen dat de langste verhuisketens op gang komen wanneer woningen aan de top van de woonladder vrijkomen. Een lege plek aan de top stelt namelijk de huishoudens daaronder in staat om een trede te stijgen.

De scheefheid in de verhouding tussen vraag en aanbod op de koopmarkt is niet nieuw. De meeste tekorten en over-

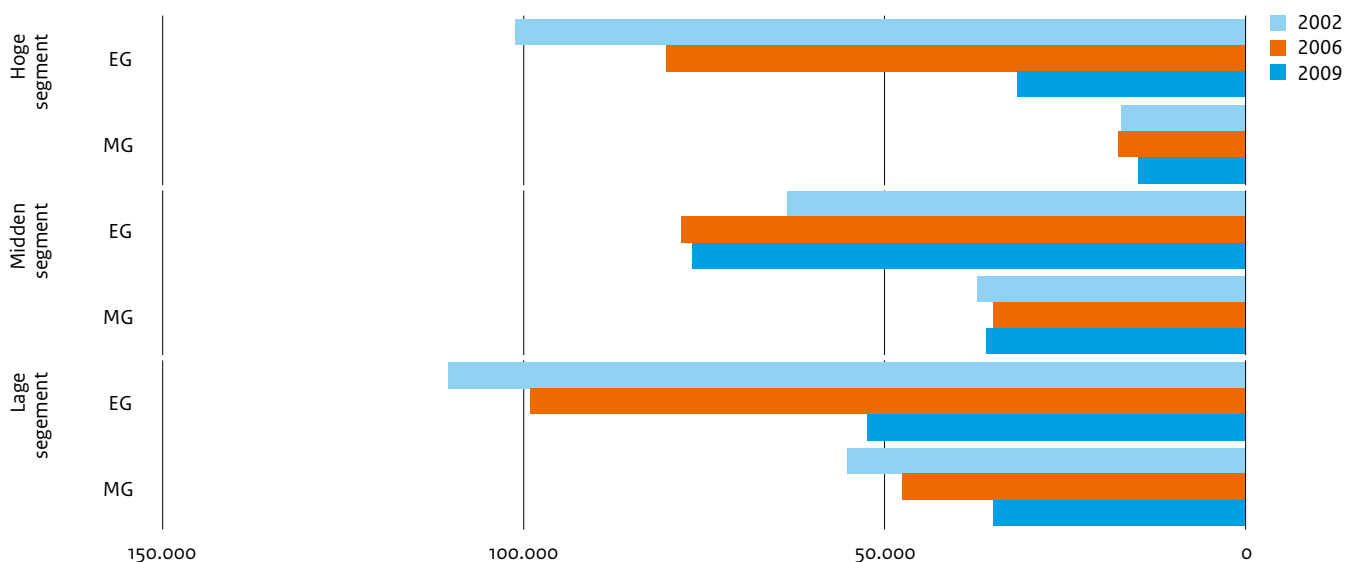
Tabel 3.5: Gewenste instroming naar vorm, eigendom (absoluut) en prijs (mediaan)

		Starter ¹⁹	
Koop	EG	105000	€ 200000
	MG	78000	€ 158000
Huur	EG	63000	€ 450
	MG	264000	€ 400

Figuur 3.18: Gevraagde en (potentieel) aangeboden koopwoningen naar vorm en prijssegmenten (absoluut)



Figuur 3.19: Verschil gevraagde en (potentieel) aangeboden koopwoningen naar vorm en prijssegmenten, 2002-2009 (absoluut)

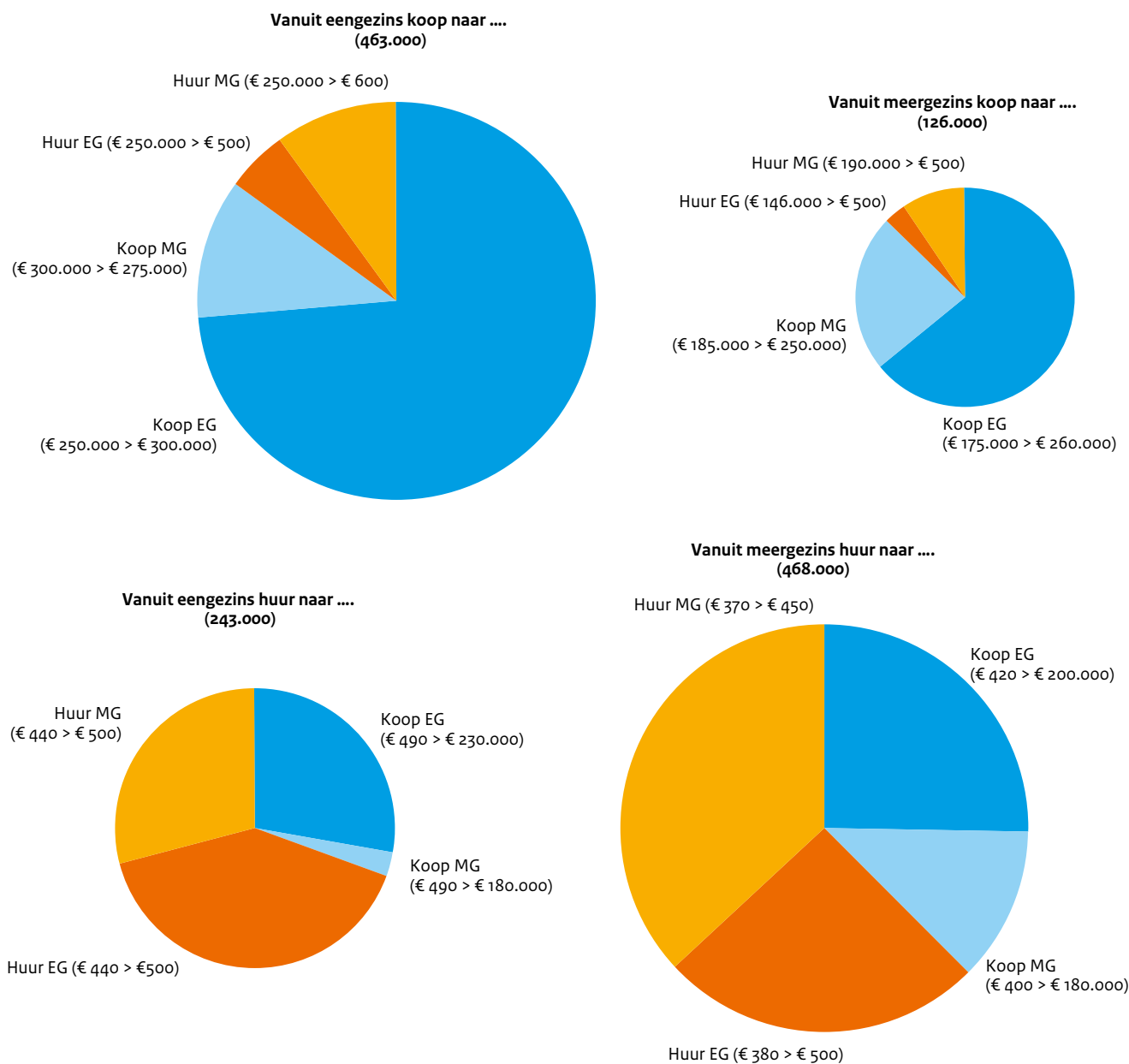


schotten waren in 2002 en 2006 ook al zichtbaar. Er zijn door de tijd wel verschuivingen opgetreden tussen woningtypes. Zo is het tekort aan eengezinswoningen meer en meer verschoven naar het middeldure segment.

Het patroon van de woonwensen komt in grote lijnen overeen met de stappen die doorstromers in de praktijk maken (zie figuur 3.20). Er zijn echter ook twee belangrijke verschillen. Zo is het aantal huishoudens dat met verhuis-

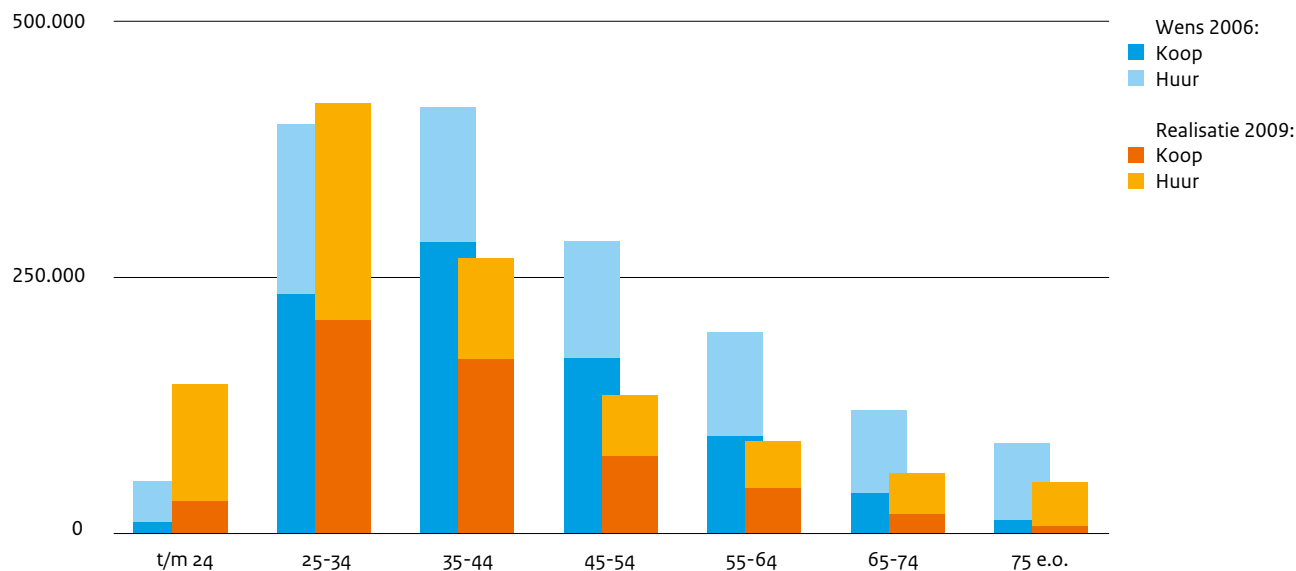
plannen rondloopt aanzienlijk hoger dan het aantal dat uiteindelijk verhuisd is (verschil is ongeveer de factor anderhalf). Voor sommige van/naar-combinaties scheelt dit bijna een factor twee. Een ander verschil tussen droom en daad heeft betrekking op een kwalitatieve overschatting van de woningzoekenden. Woonwensen blijken doorgaans een stuk ambitieuzer dan wat in de praktijk mogelijk bleek. Dit is vooral het geval bij huishoudens die op zoek zijn naar een koopwoning en dan met name de aspirant kopers. Huis-

Figuur 3.20: Gewenste doorstroming naar vorm, eigendom (verdeling) en prijsstappen (mediaan)

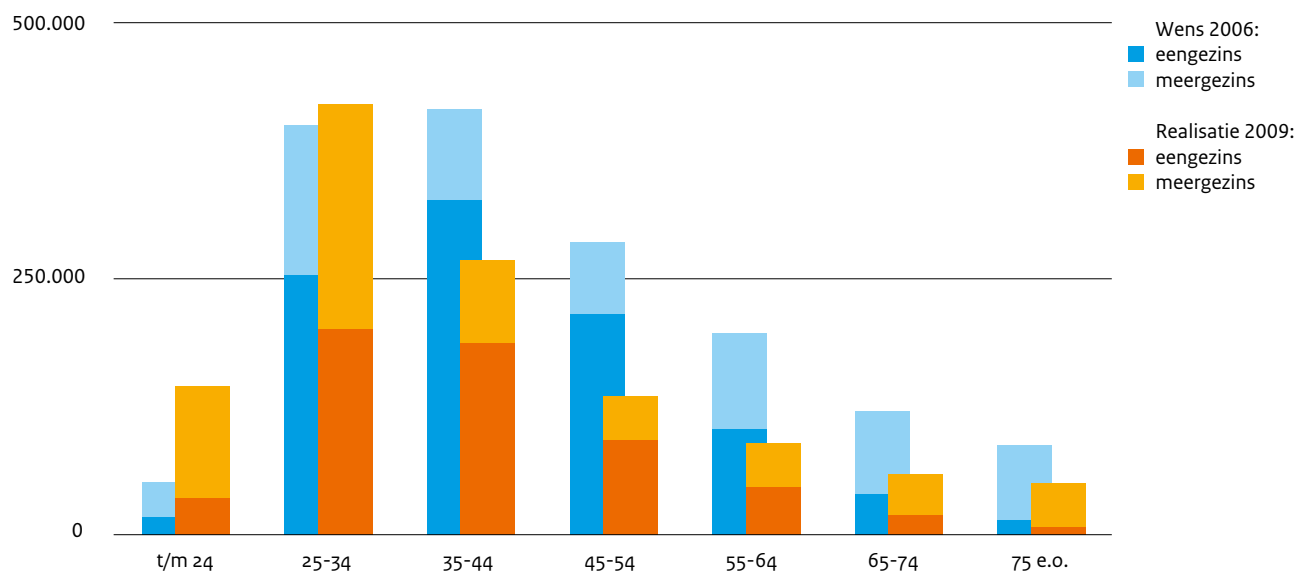


houdens die al een eigen huis hebben – “ervaren woningbezitters” – weten beter wat er op de markt te krijgen is. Dit blijkt onder meer uit het feit dat de voorgenomen prijs-sprong van huishoudens die willen verhuizen van een eengezins koopwoning naar een eengezins koopwoning (qua prijs) bijna naadloos aansluiten op de doorstromers die dezelfde stap het afgelopen jaar gemaakt hebben¹⁸.

Figuur 3.21: Gerealiseerde verhuizingen afgelopen twee jaar (WoON2009) geplande verhuizingen komende twee jaar (WoON2006) naar leeftijd en eigendom (absoluut)



Figuur 3.22: Gerealiseerde verhuizingen afgelopen twee jaar (WoON2009) geplande verhuizingen komende twee jaar (WoON2006) naar leeftijd en vorm (absoluut)



Komen dromen uit?

De afstemming van wens en werkelijkheid kost in de praktijk behoorlijk wat tijd. Voordat een huishouden alle stappen in het verhuisproces doorlopen heeft (maken van verhuisplannen, woning zoeken, woning kiezen, in ontvangst nemen sleutel, verhuizen), is er al snel een aantal maanden verstreken. Voor sommigen duurt het zelfs jaren totdat ze eindelijk naar een andere woning verhuisd zijn.

Om na te kunnen gaan of mensen hun verhuisplannen hebben kunnen uitvoeren, moet er daarom teruggekeken worden. Dit is gedaan door de verhuiscriteria van het WoON2006 af te zetten tegen de verhuiscriteria in 2007 en 2008 (bekend uit WoON2009). Voor de duidelijkheid: het gaat hier niet om dezelfde huishoudens, maar om vergelijkbare groepen. Een huishouden dat in het WoON van 2006 aangaf te willen verhuizen is dus niet nogmaals benaderd om te vertellen hoe zijn voornemens uitpakten zijn. Wel zijn de wensen van een bepaalde leeftijdsgroep (bijvoorbeeld alle huishoudens jonger dan 25 jaar) vergeleken met de in het WoON2009 opgetekende verhuiscriteria van diezelfde leeftijdsgroep²⁰.

Uit deze vergelijking van wensen en realisaties blijkt dat een grote groep huishoudens er niet in is geslaagd zijn gewenste woning te betrekken. Met name doorstromende stellen en gezinnen met kinderen vingen vaak bot op de koopmarkt voor eengezinswoningen. Dit is een bevestiging van de eerder gesignaleerde tekorten in het hogere prijssegment (figuur 3.21). De uitzondering op de regel wordt gevormd door huishoudens jonger dan 35 jaar. Bij deze groep overtreft het aantal realisaties de (eerder) geuite wensen. Dit heeft twee oorzaken. Ten eerste vinden er in het dynamische leven van jongeren veel onverwachte gebeurtenissen plaats, die de aanleiding vormen voor "spontane", niet voorgenomen verhuizingen. Ten tweede zijn starters in deze leeftijdsgroep sterk vertegenwoordigd. Van starters is bekend dat ze minder keuzemogelijkheden hebben en vooral op zoek zijn naar een (zelfstandige) woning. Hierdoor zijn ze geneigd om water bij de wijn te doen en sneller een woning te accepteren. Vanuit deze woning kunnen ze dan verder op zoek gaan. Doorstromers beschikken daarentegen al over een woning. Hun plannen zijn ambitieuzer en ze hoeven niet á la minuut weg. Mede daardoor is het verschil tussen wens en realisatie onder huishoudens ouder dan 35 jaar aanzienlijk groter.

4:

De gevolgen voor bewoners

De woonsituatie van een huishouden heeft directe invloed op het dagelijks leven. Een van de meest tastbare gevolgen is het geld dat maandelijks opgaat aan wonen. De eerste helft van dit hoofdstuk gaat over de kosten en de betaalbaarheid van wonen. Ook de positie van de aandachtsgroep passeert hier de revue. Minder tastbaar, maar minstens zo invloedrijk op het doen en laten van bewoners is het gevoel dat ze hebben bij hun woning en woonomgeving. De vraag die hier gesteld kan worden luidt: “Hoe tevreden bent u met uw huis en met uw buurt?”. Speciale aandacht gaat hierbij uit naar de leefbaarheid in verschillende delen van het land, zoals aandachtswijken, grote steden en gebieden met een krimpende bevolking. Het tweede deel van dit hoofdstuk gaat daar op in.

4.1 Kosten en betaalbaarheid van wonen

Keuzemogelijkheden worden voor een groot deel bepaald door de financiële middelen van een huishouden. Dit geldt voor de kleine en de grote dingen in het leven. De aanschaf van een woning legt een groot beslag op het huishoudboekje. Met redelijke mate van zekerheid kan dan ook gesteld worden dat voor de meeste huishoudens wonen de grootste kostenpost is.

Verhuurders en hypotheekverstrekkers houden hier rekening mee door het maximale bedrag dat iemand kan uitgeven aan wonen af te stemmen op het inkomen. Deze verhouding, respectievelijk huur- of koopquote genaamd, geeft aan welk deel van het inkomen wordt uitgegeven aan

huur of hypotheeklasten. In dit bedrag zijn eventuele fiscale effecten²¹ (bij eigenaar-bewoners) of huurtoeslag (bij huurders) al verrekend. Een goede hypotheekbank of verhuurder neemt in zijn advies aan de klant ook andere vaste lasten mee. Bij wonen gaat het dan om de rekeningen van nutsbedrijven – gas, water en elektriciteit – en belastingen van openbaar publiekrechtelijke lichamen (OPL) als gemeente en waterschap. Wanneer alle direct met wonen samenhangende kosten²² worden opgeteld en afgezet tegen het inkomen spreekt men over de totale woonquote.

Woonlasten voor huurders

Het bedrag dat een huurder maandelijks aan de verhuurder voor de woning overmaakt is gemiddeld 442 euro. Dit is 31 euro meer dan drie jaar geleden, wat neerkomt op een toename van 2,5% per jaar. Het grootste deel van deze prijsstijging (bijna 85%) wordt verklaard door reguliere huurverhogingen²³, de overige 15% is afkomstig van kwaliteitsverbeteringen aan de huurvoorraad (aanpassingen aan de bestaande voorraad maar ook sloop en nieuwbouw) en huurverhogingen wanneer een nieuwe bewoner het pand betrok.

De netto huur bedraagt in 2009 gemiddeld 386 euro per maand. Het verschil tussen de basis- en de netto huur – 56 euro – kan worden gezien als de gemiddelde huurtoeslag die huishoudens in huurwoningen krijgen. Dit bedrag betreft echter het gemiddelde over alle huurders, dus ook van huishoudens die geen huurtoeslag ontvangen. Wanneer alleen de huishoudens in beschouwing worden genomen

die daadwerkelijk huurtoeslag ontvangen dan ligt de maandelijks uitgekeerde toeslag hoger, namelijk op 150 euro per maand. Dit komt neer op circa 1.800 euro per jaar²⁴.

Ondanks de huurstijgingen is de gemiddelde huurquote – het deel van het inkomen dat huishoudens uitgeven aan de huur – toch iets afgenomen (van 24% naar 23%). Dit kan alleen als het inkomen van huurders minimaal gelijke tred heeft gehouden met de hoogte van de huren, hetgeen inderdaad blijkt uit tabel 4.1.

Tabel 4.1: Woonlasten en woonquote huurders, 2006-2009 (absoluut, percentage)

	2006	2009	% verschil 2006-2009
Bruto woonuitgaven	€ 411	€ 442	7%
Netto woonuitgaven	€ 365	€ 386	6%
Bijkomende woonuitgaven	€ 177	€ 214	21%
Totale woonuitgaven	€ 542	€ 599	11%
Gem. netto besteedbaar jaarinkomen	€ 20600	€ 23200	13%
Netto huurquote	24,2%	23,2%	-4%
Totale woonquote huursector	36,3%	36,6%	1%

De totale woonquote van huurders is ten opzichte van drie jaar geleden wel toegenomen. Maar dit is het gevolg van de stijging van de bijkomende woonlasten als energie en belastingen. Deze zijn in vergelijking met drie jaar geleden met maar liefst 20% gestegen (gemiddeld van 177 naar 214 euro per maand). De bijkomende woonlasten worden later in dit hoofdstuk geanalyseerd.

Tabel 4.2: Woonlasten eigenaren, 2006-2009 (absoluut, percentage)

	2006	2009	% verschil 2006-2009
Bruto woonuitgaven	€ 602	€ 693	15%
Netto woonuitgaven	€ 430	€ 494	15%
Bijkomende woonuitgaven	€ 239	€ 315	32%
Totale woonuitgaven	€ 669	€ 809	21%
Gem. netto besteedbaar jaarinkomen	€ 36800	€ 43300	18%
Netto koopquote	16,1%	15,9%	-1%
Totale woonquote koopsector	25,0%	26,3%	5%

Woonlasten voor kopers

Een huishouden in een koopwoning is netto per maand meer kwijt aan woonlasten dan een huurder (gemiddeld 494 euro per maand). Het betreft hier de lasten inclusief fiscaal effect, dus: minus hypotheekrenteaf trek en plus eigenwoningforfait. De bruto woonlasten liggen aanzienlijk hoger. Het verschil tussen bruto- en netto-uitgaven is bij woningen waar een hypotheek op rust 198 euro per maand²⁵. De bijkomende woonuitgaven van huiseigenaren zijn hoger dan van huurders. Niet alleen wordt er meer uitgegeven aan energie in de doorgaans grotere koopwoningen, ook de rekeningen van OPL die bij eigenaar-bewoners op de deurmat vallen pakken over het algemeen hoger uit²⁶. In vergelijking met 2006 zijn de bijkomende lasten voor woningbezitters met 32% toegenomen, wat aanzienlijk meer is dan voor huurders (21%). Het geld wat eigenaar-bewoners kwijt zijn aan onderhoud aan de woning, is in dit financiële overzicht niet (eens) meegenomen.

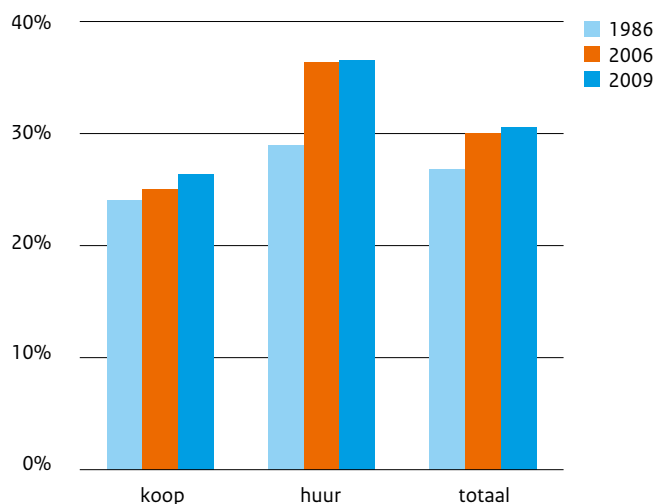
De netto en totale woonquote liggen bij eigenaar-bewoners gemiddeld aanmerkelijk lager dan bij huurders. Dit is deels te verklaren vanuit het feit dat woningeigenaren meer verdienen – gemiddeld zo'n 20 duizend euro per jaar meer dan huurders. Hoe hoger het inkomen, des te lager over het algemeen de woonquote is; hier wordt later op terugkomen. Daarnaast blijven de bruto woonuitgaven gedurende de looptijd van een hypotheek veelal gelijk. Wanneer het inkomen van een huishouden vervolgens wel groeit maar de woonlasten niet of nauwelijks, kan de woonquote jaarlijks teruglopen. De volgende paragraaf gaat dieper in op de woonquotes en de ontwikkeling ervan in de loop der tijd.

Woonquotes ontrafeld

De woonquote is eerder gedefinieerd als de verhouding tussen alle direct met wonen samenhangende vaste lasten en het besteedbaar inkomen. Uit de bovenstaande tabellen bleek al dat de quote tussen 2006 en 2009 niet tot nauwelijks gestegen is, zowel voor huurders als voor kopers. Bezien over een langere periode (vanaf 1986) is er met name in de huursector een duidelijke stijging van de woonquote waarneembaar. De gemiddelde quote voor eigenaar-bewoners is in bijna een eeuw nagenoeg gelijk gebleven (slechts 2% toename).

Eén van de meest gehoorde verklaringen voor het verschil in woonquote tussen huurders en eigenaar-bewoners is het hogere inkomen van de laatste groep. Wanneer de situatie van kopers en huurders hiervoor gecorrigeerd wordt is het verschil aanmerkelijk kleiner. Dit wordt aangetoond in de onderstaande analyse, waarbij twee gedachtelijnen zijn gevolgd: de relatie tussen woonquote en inkomen en de startsituatie van recent verhuisden.

Figuur 4.1: Woonquote naar eigendom 1986-2009 (percentage)



Het negatieve verband tussen inkomen en woonquote is vanuit twee invalshoeken te verklaren. Ten eerste is wonen een primaire levensbehoefte waar zekere, minimale kosten tegenover staan. Mensen kunnen daardoor niet “eindeloos” bezuinigen op hun woonlasten. Daarnaast geldt dat het bedrag wat men uitgeeft aan wonen niet evenredig oploopt met het inkomen. Het opgebouwde vermogen – wellicht vanuit de verkoop van vorige woningen – kan gebruikt worden om het beslag op de maandelijkse inkomsten te verkleinen. Daarbij komt dat niet alle (rijkere) huishoudens bereid

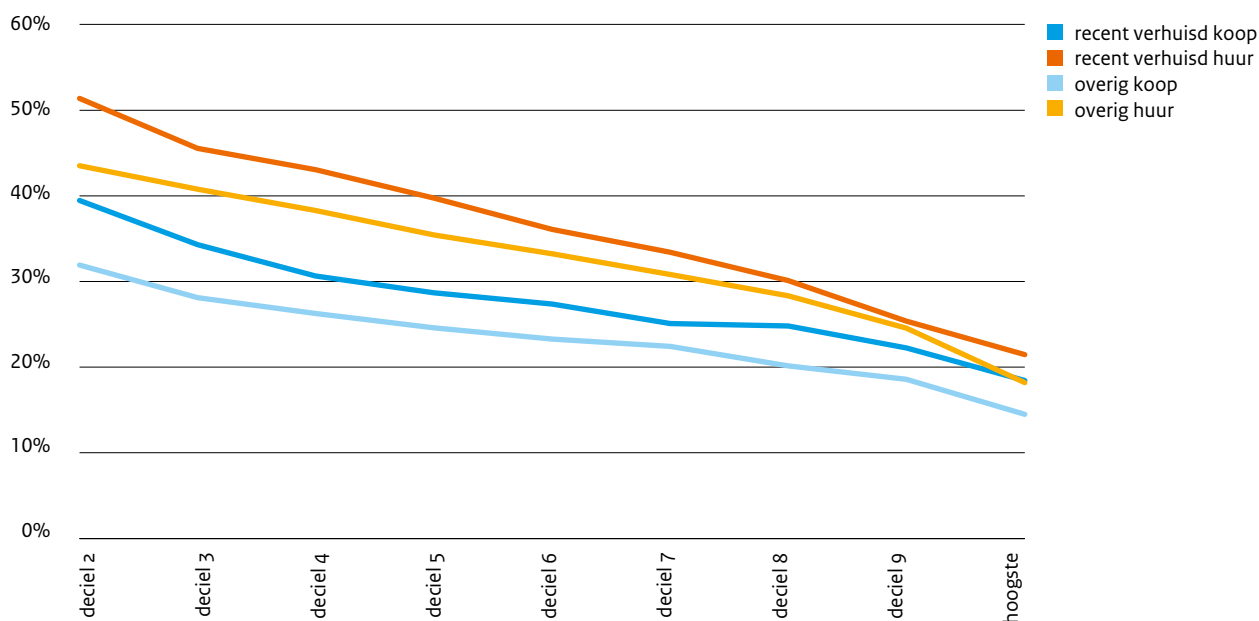
blijken een evenredig deel van hun inkomsten te besteden aan wonen.

De tweede gedachtegang waarom woonquotes van huurders en kopers minder ver uit elkaar liggen dan meestal wordt aangenomen hangt samen met de woonduur. Wanneer een huishouden op zoek gaat naar een andere woning, kijkt hij in het algemeen naar huizen die zo goed mogelijk passen bij zijn budget. Dat wil zeggen: (zeker) niet erboven maar ook niet ver eronder.

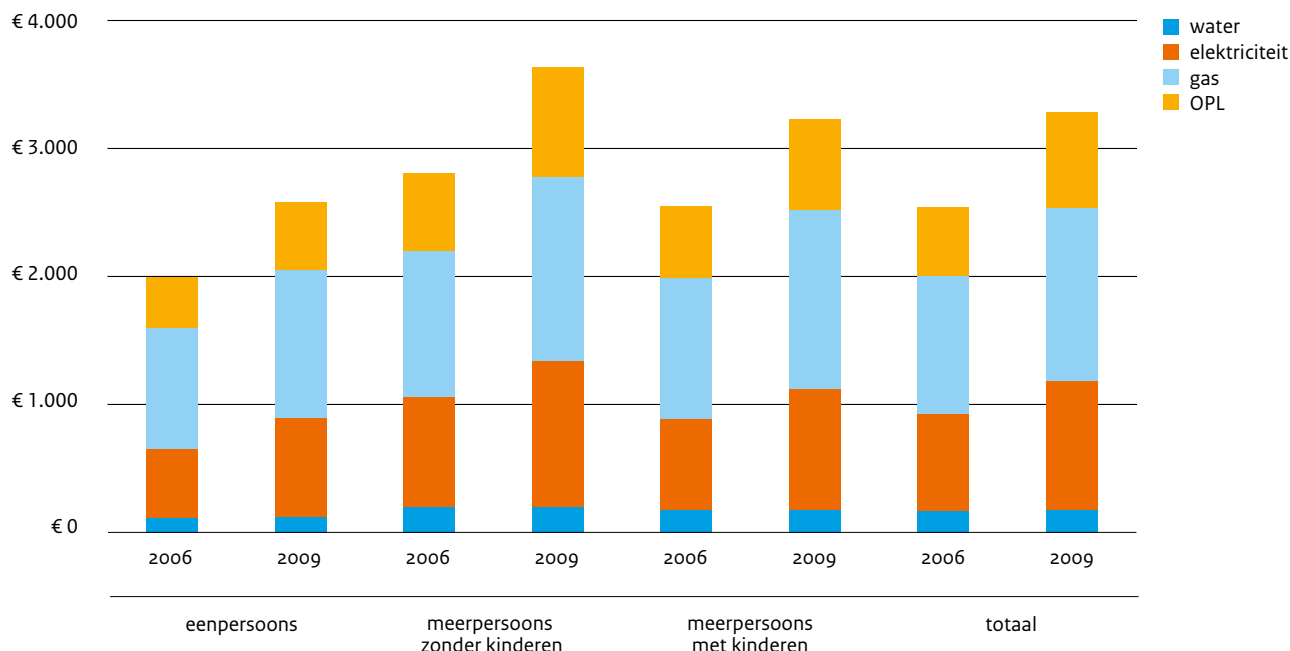
Wanneer beide noties met elkaar gecombineerd worden, doen zich twee opmerkelijke verschijnselen voor (figuur 4.2). Ten eerste blijken de woonquotes van huurders en kopers per inkomensklasse²⁷ niet veel uit elkaar te liggen. Ten tweede geeft een huishouden dat zojuist verhuisd is – naar verhouding – inderdaad meer geld uit aan wonen dan huishoudens die al langer op een adres wonen²⁸.

Het eerder geconstateerde verschil in woonquotes tussen de huur- en koopsector blijkt dus vooral het gevolg te zijn van de volgende samenstellingseffecten: 1) huurders behoren vaker tot de huishoudens met een lager inkomen die meer uitgeven aan wonen; en 2) huurders hebben doorgaans een kortere woonduur, waardoor ze dichterbij de woonlasten aan zitten die ze zich konden veroorloven op het moment van de verhuizing. Ze zijn nog niet in de gelegenheid geweest om “financieel uit de woning te groeien”, er vanuit gaande dat iemands inkomen met de tijd toeneemt. Tenslotte 3) wordt de huur over het algemeen jaarlijks opgehoogd waardoor de woonuitgaven van huurders jaar-op-jaar

Figuur 4.2: Woonquote naar inkomensdeciël, eigendom en recent verhuisd (percentage)



Figuur 4.3: Bijkomende woonuitgaven naar type huishouden, 2006-2009 (absoluut)



meegroeien, iets wat bij de woonlasten van een eigenaar-bewoner minder waarschijnlijk is.

Bijkomende woonuitgaven: OPL en energie

De kosten voor energie domineren de bijkomende woonuitgaven. Een huishouden in Nederland gaf in 2009 gemiddeld 2.360 euro per jaar uit aan gas en elektriciteit. De waterrekening en heffingen van OPL (overige publiekrechtelijke lichamen zoals OZB- en waterschapsbelasting) vullen deze post jaarlijks aan met achtereenvolgens 176 en 742 euro. In 2006 bedroeg het laatste bedrag nog 538 euro; een toename van bijna 40%.

De kosten voor energie zijn ten opzichte van 2006 fors gestegen (gemiddeld met ruim 30%). Deze stijging is niet iets van de laatste tijd; ten opzichte van 1998 betaalt een huishouden gemiddeld nu meer dan 2,5 keer zoveel aan gas en elektra.

De toename is maar voor een deel toe te schrijven aan het gebruik; het grootste effect op de energierekening is toe te schrijven aan de stijging van de eenheidsprijzen (euro per kubieke meter gas en euro per kilowattuur stroom). Deze zijn in 10 jaar tijd bijna verdubbeld. Ook in de stijging van de afgelopen drie jaar zijn de eenheidsprijzen doorslaggevend. Ter illustratie: een gezin met kinderen was ten

Tabel 4.3: Gas en elektriciteitsverbruik in kubieke meter en kosten inclusief toename (tussen haakjes), naar huishoudensamenstelling voor 2006 en 2009²⁹ (mediaan, percentage)

	Gas Verbruik in m ³		Gas Verbruik in euro's		Elektriciteit Verbruik in kWh		Elektriciteit Verbruik in euro's		Totaal Verbruik in euro's	
	2006	2009	2006	2009	2006	2009	2006	2009	2006	2009
eenpersoonshuishouden	1018	1301 (28%)	838	1043 (24%)	1884	1981 (5%)	476	696 (46%)	1314	1738 (32%)
paar	1452	1748 (20%)	1028	1310 (27%)	3025	3158 (4%)	709	966 (36%)	1737	2276 (31%)
paar + kind(eren)	1581	1872 (18%)	1083	1398 (29%)	4176	4267 (2%)	915	1203 (32%)	1998	2602 (30%)
1-oudergezin	1360	1598 (18%)	985	1229 (25%)	2934	3038 (4%)	691	939 (36%)	1677	2168 (29%)
niet-gezinshuishouden	1342	1622 (21%)	979	1246 (27%)	2625	2729 (4%)	620	868 (40%)	1599	2114 (32%)
Total	1365	1630 (19%)	987	1243 (26%)	2879	3001 (4%)	678	930 (37%)	1665	2174 (31%)

opzichte van 2006 32% meer kwijt aan elektriciteit, terwijl het gebruik nagenoeg gelijk is gebleven.

Het energieverbruik³⁰ neemt toe naarmate een huishouden uit meer personen bestaat. Een meerpersoonshuishouden verbruikt meer dan een alleenstaande en een gezin met kinderen meer dan een stel zonder kinderen. De samenhang tussen het aantal leden en het verbruik is echter niet rechtevenredig. Dat wil zeggen dat een stel zonder kinderen gemiddeld niet twee keer zoveel uitgeeft aan gas, water en licht als een alleenstaande. Dit is logisch, aangezien een deel van de kosten sowieso betaald (aansluitrecht) of gemaakt (het verbruik van een koelkast, verwarmen en verlichten van de woonkamer) moet worden.

Doelgroepen

Wonen is een primaire levensbehoefte. Als een huishouden over onvoldoende financiële middelen (inkomen én vermo-

gen) beschikt om woonruimte te betalen, kan hij aanspraak maken op huurtoeslag. De groep huishoudens die recht heeft op huurtoeslag is de zogenaamde doelgroep van de volkshuisvesting. Overigens ontvangt niet elk huishouden uit de doelgroep huurtoeslag. De maandelijkse huur kan zo laag zijn dat er geen recht op huurtoeslag bestaat. Daarnaast woont meer dan een derde in een koopwoning of een woning waarvan de huur te hoog is³². In vergelijking met drie jaar geleden is er in dat opzicht weinig veranderd. Het aandeel van de doelgroep dat een woning huurt met een huur tussen de kwaliteitsgrens en de aftoppingsgrens is wel afgenomen. Dit is mogelijk het gevolg van huurprijstijgingen. De andere verschuivingen zijn marginaal.

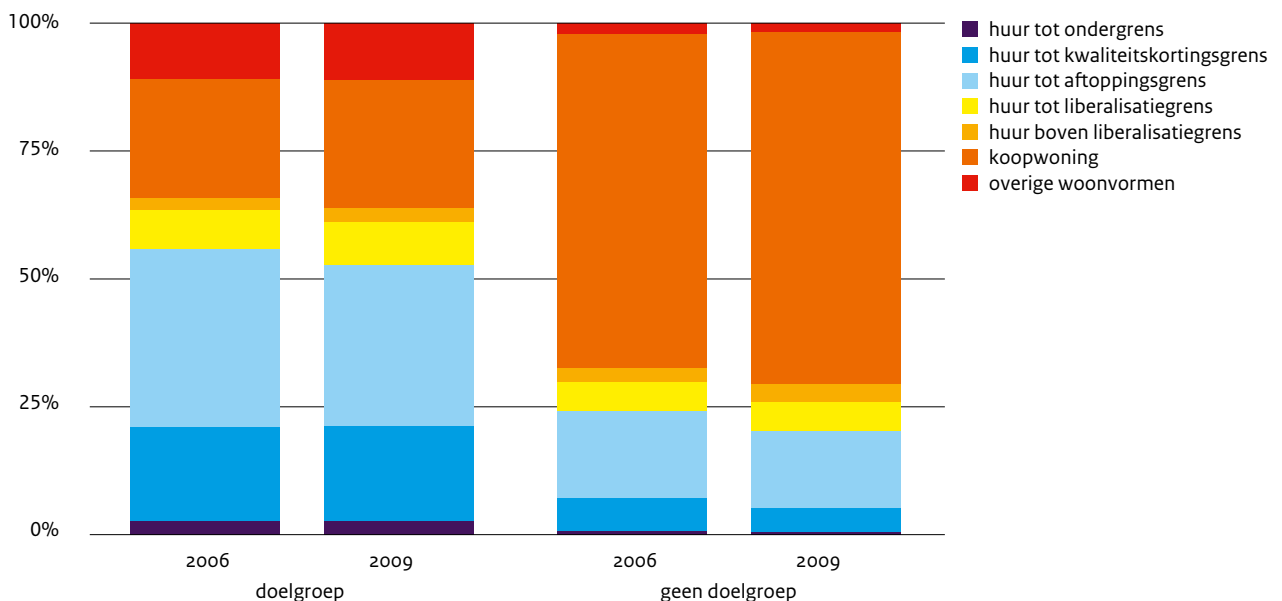
In 2009 behoort 29% van de huishoudens tot de doelgroep, oftewel 2,1 miljoen huishoudens. Dit is een toename van 4% ten opzichte van drie jaar eerder³². Dit percentage lijkt misschien gering, maar in absolute zin gaat het dan al snel om grote aantallen. Er zijn nu namelijk 86.000 extra huishoudens die aanspraak kunnen maken op huurtoeslag.

Het komt voor dat een huishouden met een inkomen boven de doelgroepgrens in een goedkope huurwoning woont. Dit wordt goedkope scheefheid genoemd³³. Goedkope scheefwoners zijn doorgaans huurders waarvan na de toewijzing van de woning de financiële of huishoudsituatie is veranderd waardoor ze met hun (nu) relatief hoge inkomen nog steeds in betaalbare huurwoningen wonen. Volgens de genoemde definitie zijn er anno 2009 zo'n 180.000 minder goedkope scheefwoners dan in 2006. Dit betekent dat een groter deel van de betaalbare voorraad beschikbaar is gekomen voor de doelgroep.

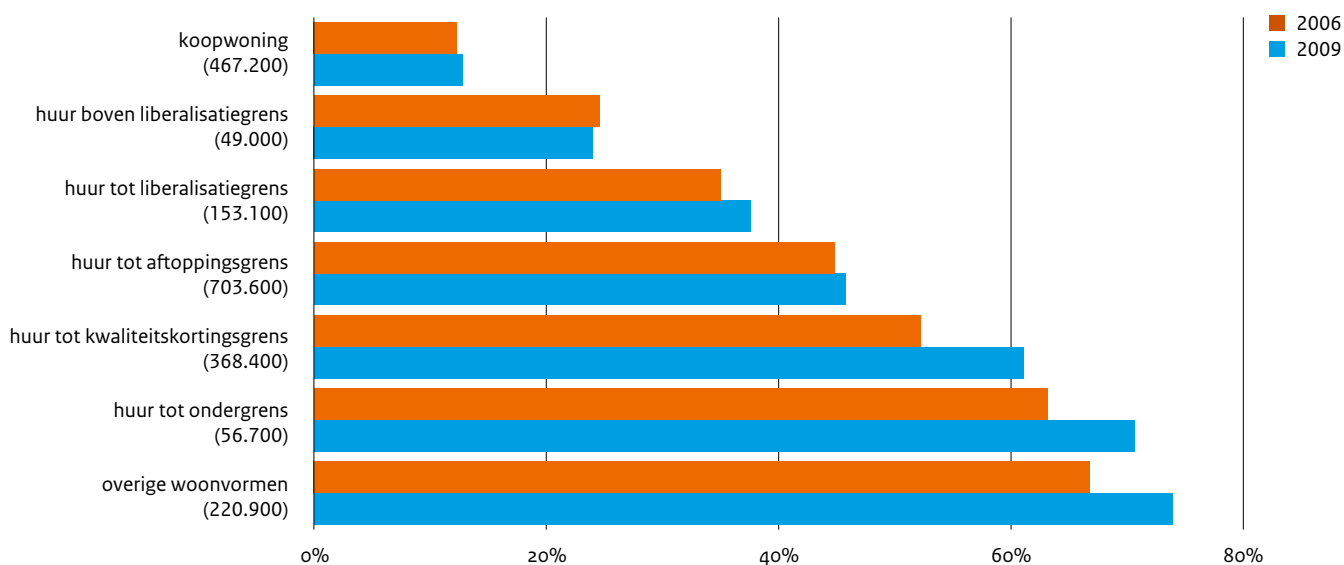
Tabel 4.4: Huishoudens naar wel of geen doelgroep en mutaties, 2006-2009 (absoluut, verdeling)

	2006		2009		mutaties 2006-2009	
	aantal	%	aantal	%	aantal	%
doelgroep	2.019.000	28%	2.105.000	29%	86.000	4%
geen doelgroep	5.112.000	72%	5.208.000	71%	95.000	2%
totaal huishoudens	7.131.000	100%	7.313.000	100%	181.000	2%

Figuur 4.4: Betrokken woning naar wel of geen doelgroep en mutaties, 2006-2009 (verdeling)



Figuur 4.5: Aandeel van de woningen naar eigendom en prijsniveau bewoond door de doelgroep, 2006-2009 (percentage)

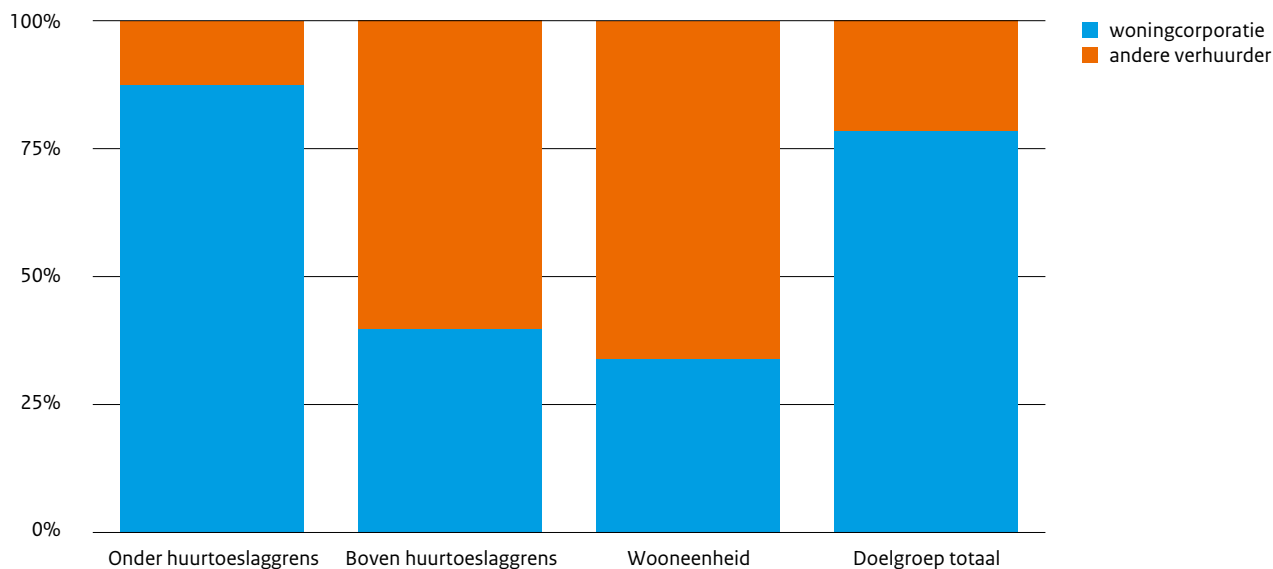


Figuur 4.4 kan ook omgedraaid worden. In dat geval gaat het dan om de vraag: in welke woningen woont de doelgroep? Wat meteen opvalt uit deze figuur is de positie van overige woonvormen. Deze "randen van de woningmarkt" trekken blijkbaar de financieel minst sterke huishoudens aan. Dit zijn vaak wooneenheden waar studenten in wonen. Verder is het vooral het goedkoopste deel van de (huur-) woningmarkt die gedomineerd wordt door de doelgroep.

De vergelijking met 2006 toont aan dat de groei van de doelgroep verdeeld is over alle segmenten³⁴.

Het type verhuurder waarvan huishoudens uit de doelgroep hun huis huren verschilt per prijsklasse. Woningcorporaties, instanties die in het leven zijn geroepen om betaalbare huisvesting te leveren, bedienen een aanzienlijk deel van de doelgroep (ongeveer 80%). Dit aandeel is bij woningen met een huur onder de huurtoeslaggrens nog iets hoger (circa

Figuur 4.6: Verdeling huishoudens uit de doelgroep over corporatiewoningen, naar woningtype



Tabel 4.5: Huishoudens met een belastbaar inkomen tot € 33.000 (over het jaar 2009) in een huurwoning onder en boven de huurtoeslaggrens, naar verhuurdercategorie en al dan niet recent verhuisd (verdeling)

		Alle huishoudens	Recent verhuisden
Corporatie	Huur onder huurtoeslaggrens	72%	76%
	Huur boven huurtoeslaggrens	44%	41%
	Alle huurders	71%	74%
Andere verhuurders	Huur onder huurtoeslaggrens	67%	70%
	Huur boven huurtoeslaggrens	41%	45%
	Alle huurders	60%	61%

85%). Doelgroep huishoudens die meer huur betalen dan de huurtoeslaggrens of in zogenaamde "overige woonvormen" wonen, huren aanzienlijk minder vaak bij een sociale verhuurder (respectievelijk 40 om 34%).

Afspraken Europese commissie over staatssteun aan corporaties

De Minister voor WWI en de Europese Commissie zijn overeengekomen dat vanaf 2010 90% van de corporatiewoningen onder de huurtoeslaggrens van € 648 per maand bij nieuwe verhuur toegewezen moet worden aan huishoudens met een belastbaar inkomen tot € 33.000. De overige 10% mogen corporaties toewijzen aan huishoudens met een hoger belastbaar inkomen die behoefte hebben aan maatschappelijke ondersteuning, zoals bijvoorbeeld grote families of gehandicapten. Voor specifieke regio's, waar vraag en aanbodverhoudingen het lastig maken aan deze eis te voldoen, mag de minister voor WWI andere percentages vaststellen, zolang het landelijk gemiddelde op 90% komt.

Tabel 4.6: Eigenaren naar gebruik Nationale Hypotheekgarantie, 2006-2009 (absoluut, verdeling)

	2006		2009	
	aantal	%	aantal	%
met garantie	1.061.000	28%	1.189.000	29%
zonder garantie	2.236.000	59%	2.375.000	58%
geen hypotheek	500.000	13%	556.000	13%
totaal	3.797.000	100%	4.120.000	100%

Van alle huishoudens in zelfstandige woningen heeft 41% een inkomen tot € 33.000, waarbij voor eigenaar-bewoners conform de berekeningswijze in het kader van de genoemde afspraken met de Europese Commissie het inkomen is opgehoogd met het saldo van hypotheekaf trek en eigen woningforfait. Van de huurders die de laatste twee jaar een corporatiewoning tot de huurtoeslaggrens hebben betrokken, heeft 76% een inkomen lager dan € 33.000. Voor alle huurders in de sociale huursector, dus inclusief huurders met een langere woonduur, ligt dit op 72%.

Corporaties hebben dus een stap te zetten om de 90% toewijzingsnorm in de toekomst te realiseren. Echter, in het toewijzingsbeleid hebben ze de nieuwe afspraken met de Europese Commissie nog niet toegepast. Corporaties hanteren op dit moment nog de huidige toewijzingsregels uit het BBSH gebaseerd op de inkomensgrenzen van de huurtoeslagregeling. Een andere kanttekening is dat de cijfers uit WoON 2009 niet exact het moment van toewijzing kunnen reproduceren. Aan de verhuizingen in de laatste twee jaar is het recentere belastbaar inkomen van 2008 gekoppeld. Daarnaast telt WoON het inkomen van alle huishoudleden mee, terwijl in het BBSH inkomen van minderjarige kinderen niet wordt meegeteld. Als op termijn de werkelijke realisatiecijfers beschikbaar komen, zullen die mogelijk een ander beeld van de toewijzingen geven.

Hypotheek: vorm en omvang

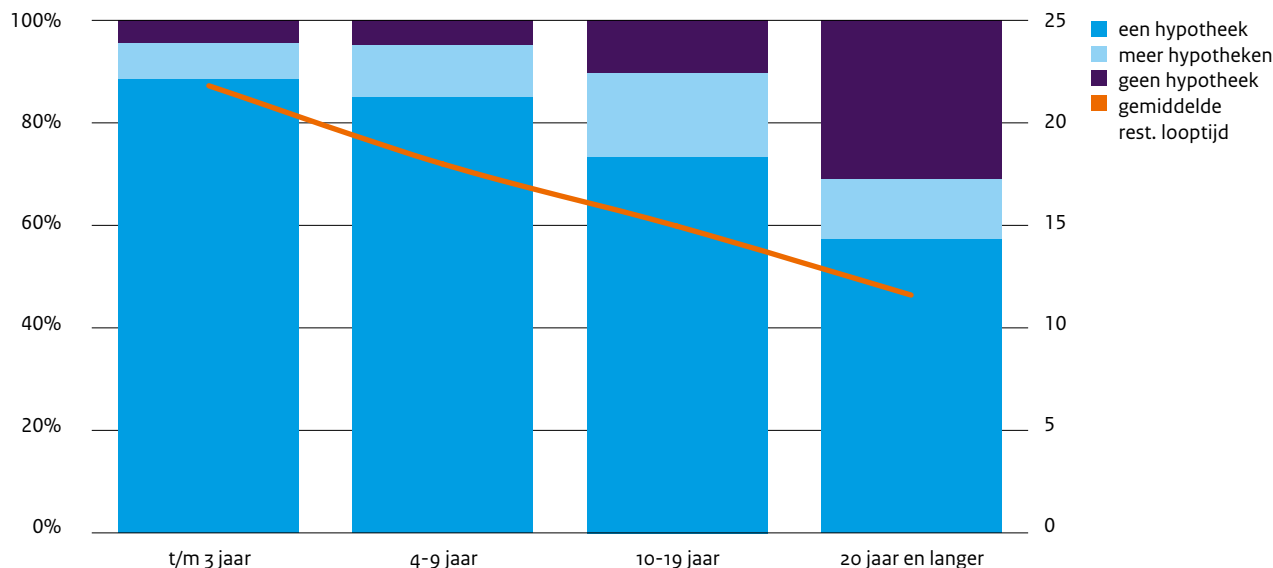
Voor de meeste huishoudens is een woning een te grote aankoop om ineens te kunnen betalen. Daarom is het gebruikelijk dat men hiervoor geld leent. Een lening met als onderpand een woning heet een hypotheek en wordt door ongeveer 3,5 miljoen huishoudens ingezet om een koophuis te financieren, wat neerkomt op zes van de zeven eigenaar-bewoners. Elke zevende eigenaar-bewoner heeft zijn woning dus volledig afbetaald. In deze paragraaf wordt gekeken naar de vorm en omvang van de lopende hypotheek, beginnend met een overzicht van degene die afgesloten zijn met Nationale Hypotheek Garantie.

Nationale Hypotheek Garantie

Voor hypotheekleningen die zijn afgesloten met gemeente- of Nationale Hypotheekgarantie (NHG) staat de overheid garant³⁵ voor het geleende bedrag. Als een geldnemer (het huishouden) niet meer aan zijn verplichtingen kan voldoen kan de geldgever (de bank) de schuld verhalen op het Waarborgfonds of de overheid. Dit verlaagt het risico dat de bank loopt op deze lening, wat in de praktijk leidt tot een lager rentepercentage³⁶. In 2009 zijn bijna 1,2 miljoen hypotheekleningen afgesloten met NHG, dit is ruim 120 duizend meer dan drie jaar geleden.

N.B.: Recentelijk (juli 2009) is de NHG grens door de overheid tijdelijk verhoogd van 265 tot 350 duizend euro. Het doel van deze ingreep is het aantrekkelijker maken van het

Figuur 4.7: Hypotheken (linker as, verdeling) en gemiddelde resterende tijd (rechter as, gemiddelde) naar woonduur



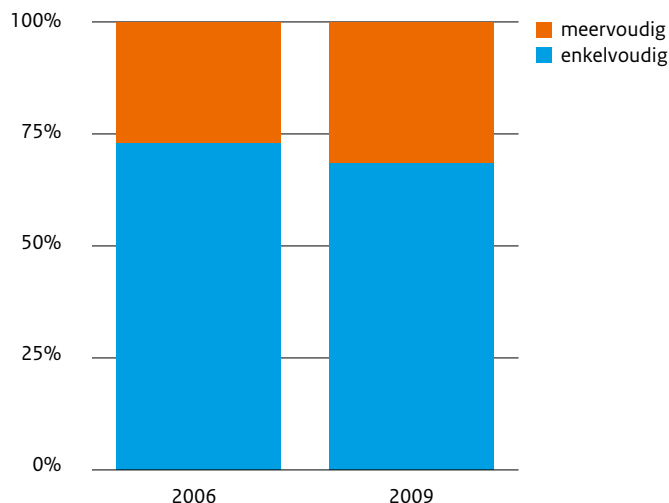
kopen van een woning gedurende de economische crisis. De regeling loopt tot 2011. De WoON-enquêtes zijn grotendeels vóór deze verhoging afgenomen waardoor de gevolgen nog niet zichtbaar zijn.

Looptijd en woonduur

Een hypotheek heeft doorgaans een maximale looptijd van 30 jaar. Deze termijn is gebaseerd op de tijd die een persoon heeft om zijn huis tijdens het werkzame deel van zijn leven af te lossen. De periode dat betaalde hypotheekrente afgetrokken kan worden van het belastbare inkomen is hier op

afgestemd. Het spreekt voor zich dat, zolang men niet verhuist en de hypotheek niet oversluit, de resterende looptijd afneemt. In de tussentijd is het wel mogelijk om een tweede hypotheek op de huidige woning af te sluiten. De woning moet dan voldoende overwaarde hebben om als onderpand te dienen voor de lening of er moet een risico-opslagpercentage betaald worden aan de bank. In de praktijk betekent dit dat de overwaarde van een woning pas beleend kan worden na enkele jaren waardestijging. De rente over de extra hypotheek is alleen aftrekbaar wanneer het geleende geld aangewend wordt voor verbeteringen aan de woning.

Figuur 4.8: Hypotheken naar enkel en meervoudig, 2006-2009 (verdeling)



Huishoudens die 20 jaar of langer in dezelfde woning wonen, moeten gemiddeld nog 11 jaar rente en aflossing³⁷ betalen voordat de hypotheek volledig is afgelost. Onder de groep met de langstzittende bewoners bevindt zich ook het grootste deel van de schuldenvrije eigenaren (30%). Van de huishoudens die niet langer dan drie jaar op het huidige adres wonen is slechts 5% “hypotheekloos”.

Hypotheekvormen: enkelvoudig en meervoudig

Het doel van een hypotheek is om gedurende de looptijd de schuld af te lossen, zodat iemand na 30 jaar zich volledig eigenaar van de woning kan noemen. Een van de meest traditionele hypotheekvormen die volgens dit idee werkt is de annuïteitenhypotheek. Rente en aflossing worden in deze lening zo op elkaar afgestemd dat een huishouden gedurende de gehele looptijd hetzelfde maandelijkse bedrag aan de bank moet overmaken. Deze vorm is echter al lang niet meer zo populair als vroeger. Met name de afgelopen twee decennia is er een wildgroei geweest aan hypotheekvormen. Sommige daarvan proberen met zo weinig mogelijk inleg

Tabel 4.7: Hoogte enkelvoudige hypotheeken (mediaan) en aandeel in meervoudige hypotheeken (percentage) op basis van opgave respondent, naar soort, 2006-2009

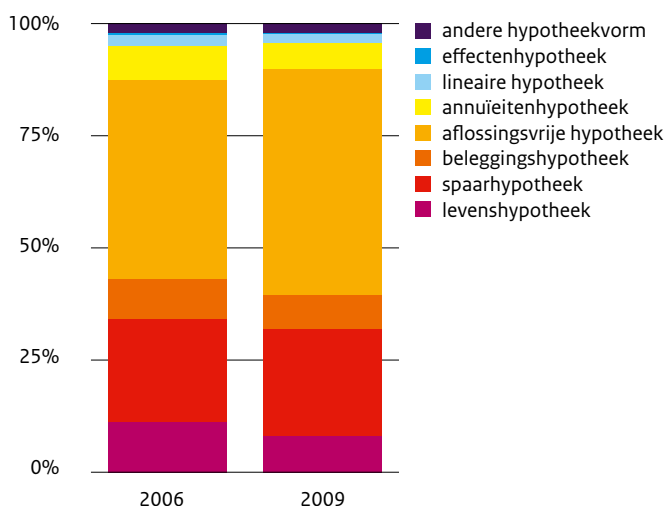
	Hoogte van enkelvoudige hypotheek		Aandeel in combinatiehypotheeken	
	2006	2009	2006	2009
levenshypotheek	€ 122.000	€ 145.000	23%	19%
spaarhypotheek	€ 110.000	€ 145.000	54%	63%
beleggingshypotheek	€ 160.000	€ 182.000	37%	36%
aflossingsvrije hypotheek	€ 91.000	€ 123.000	73%	82%
annuïteitenhypotheek	€ 64.000	€ 73.000	8%	9%
lineaire hypotheek	€ 59.000	€ 82.000	2%	2%
effectenhypotheek	€ 167.000	€ 172.000	1%	1%
andere hypotheekvorm	€ 110.000	€ 118.000	5%	0%
totaal	€ 102.000	€ 130.000	€ 165.000	€ 190.000

de schuld af te lossen (door bijvoorbeeld te beleggen in aandelen). Bij andere vormen hoeft er helemaal niet afgelost te worden (de aflossingsvrije hypotheeken). De meeste van deze nieuwe vormen hebben dezelfde insteek: zo veel mogelijk lenen tegen zo laag mogelijke maandlasten door gebruik te maken van fiscale faciliteiten. Mengvormen waarbij twee of meer hypotheekvormen worden toegepast geven de consument nog meer keus.

Anno 2009 bestaat 72% van de hypotheeken uit één hypotheekvorm. Hiervan zijn de aflossingsvrije en de spaarhypotheek de twee meest populaire vormen. De hoogte van de afgesloten enkelvoudige hypotheek verschilt per vorm. Het totaal geleende hypotheekbedrag behorende bij de aflos-

singsvrije variant ligt rond de € 123.000 en is daarmee in vergelijking met de andere vormen relatief laag. Mensen die een beleggings- of effectenhypotheek afgesloten hebben, steken zich doorgaans aanzienlijk dieper in de schulden. Over de gehele linie is de hoogte van de combinatiehypotheeken in drie jaar tijd 25 duizend euro toegenomen. De omvang in euro's per onderdeel van elke combinatiehypotheek is helaas niet bekend, wel is te achterhalen hoe vaak bepaalde vormen gebruikt worden in een combinatiehypotheek. Op basis van de verdeling (rechterhelft tabel 4.7) blijkt dat de spaar- en aflossingsvrije hypotheek ook in combinatie het populairst is. Opvallend is dat de beleggingshypotheek een stuk vaker wordt afgesloten in combinatie (36%) dan in enkelvoudige vorm (8%). Kennelijk is men wel in voor een 'gokje' als deel van de lening, maar niet voor het totaal.

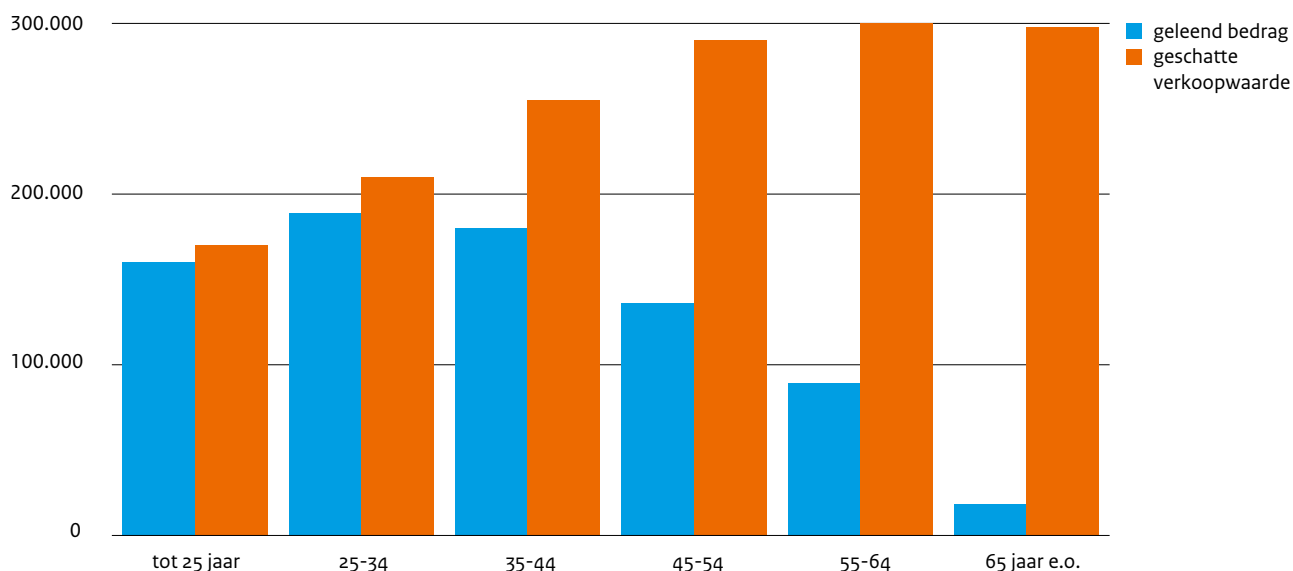
Figuur 4.9: Enkelvoudige hypotheeken naar soort, 2006-2009 (verdeling)



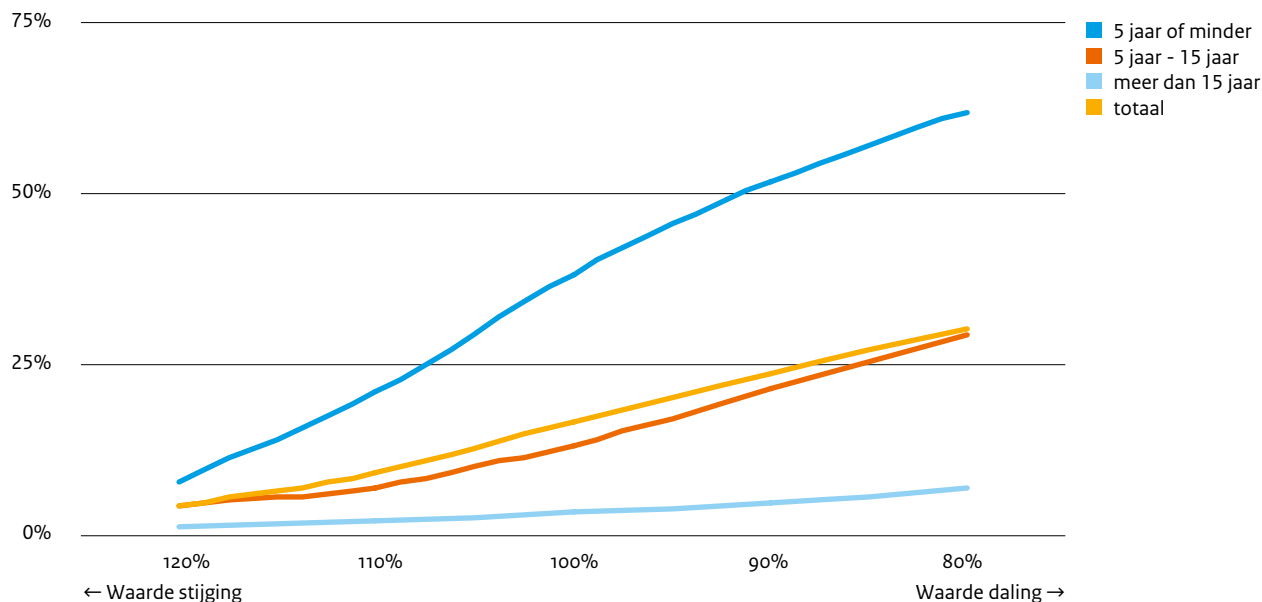
Hypotheek, overwaarde en leeftijd

Rond het 35^e levensjaar is het bedrag dat een huishouden geleend heeft om een eigen woning te kunnen bekostigen het hoogst. Jongere huishoudens kunnen (of: mogen) nog niet zoveel lenen van de bank omdat doorgaans hun inkomen nog niet toereikend is. Oudere huishoudens (> 40 jaar) hebben een beduidend lagere hypotheek afgesloten. Dit heeft verschillende oorzaken. Veel oudere huishoudens zijn doorstromers op de woningmarkt en afkomstig uit een koopwoning. Via hun vorige woning(en) hebben ze vermogen op kunnen bouwen, wat ze kunnen inleggen bij de financiering van een volgende woning. Ten tweede wonen ouderen doorgaans al langer in dezelfde woning. De prijs waarvoor ze de woning gekocht hebben – en de hypotheek die ze daarvoor afgesloten hebben – ligt daardoor aanzienlijk lager dan de actuele marktwaarde. Een derde mogelijke oorzaak betreft de specifieke woonvoorkeuren van ouderen.

Figuur 4.10: Geleend bedrag en geschatte verkoopwaarde naar leeftijd (mediaan)



Figuur 4.11: Aandeel huishoudens met negatieve overwaarde (verticale as) als verkoopwaarde (indicator WOZ-waarde) stijgt en daalt (horizontale as), uitgesplitst naar woonduur



Naarmate men ouder wordt, en de kinderen de woning verlaten hebben, gaat men nog wel eens kleiner wonen. Bij een kleinere woning past over het algemeen ook een 'kleinere' prijs (en een lagere hypotheek). De overwaarde op een woning is het verschil tussen de waarde en het geleende bedrag (de hypotheek) oftewel: het

verschil tussen de oranje en de blauwe staafjes in figuur 4.10. Uit deze figuur blijkt dat op huizen van de oudere eigenaar-bewoners de meeste overwaarde zit. Deze groep woont lang genoeg in de woning om überhaupt overwaarde op te bouwen. Daarnaast heeft een groot deel van de oudere huishoudens kunnen profiteren van de uitzonderlijke prijs-

stijgingen op de woningmarkt in de jaren negentig en begin 21^e eeuw. Hierdoor staat de waarde van de woning niet meer in verhouding met de hoogte van de hypotheek die men er indertijd voor afgesloten heeft.

Kwetsbaar bij prijsdalingen

Tijdens de recente economische crisis is voor het eerst in jaren de woningwaarde in bepaalde gebieden gedaald. Devaluatie van de woning brengt grote risico's met zich mee voor de eigenaar, vooral wanneer de waarde van de woning onder het van de bank geleende bedrag uit komt. In dat geval is de waarde niet meer toereikend als onderpand van de schuld. Wanneer, om wat voor reden dan ook, de woning verkocht moet worden kan de eigenaar in zo'n geval met een restschuld achterblijven.

Ervan uitgaande dat de reële verkoopwaarde overeen komt met de WOZ-waarde, dan heeft momenteel iets meer dan 15% van de eigenaren te kampen met een negatieve overwaarde (zie figuur 4.11). Deze mensen geven dus aan dat ze een hogere hypotheek op hun woning hebben dan wat (nu) de WOZ-waarde is. Blijkt de reële waarde 120% van de WOZ-waarde, dan daalt het aantal eigenaren met negatieve overwaarde naar 5%. Zakken de marktprijzen en is de verhouding WOZ/reëel nog maar 80%, dan heeft drie op de tien eigenaren een "virtueel" verlies op de eigen woning.

4.2 Leefbaarheid

Het begrip leefbaarheid heeft de laatste jaren steeds meer aandacht gekregen. Het beleid is geïntensiveerd, krantenartikelen worden er aan gewijd en in veel gemeenteraden zijn tegenwoordig partijen met leefbaar in hun naam vertegenwoordigd. Leefbaarheid is echter een abstract en samengesteld begrip met een subjectief karakter. Wat voor de één een leefbare wijk is, omdat er betrekkelijk weinig vandalisme of overlast van omwonenden is, vindt de ander geen prettige plek om te wonen vanwege hondenpoep en verkeerslawaaï. En een derde vindt het er wellicht te stil. Dat maakt het lastig om uitspraken te doen over de leefbaarheid.

Wel is het mogelijk om op deelaspecten van leefbaarheid de perceptie van de burger te meten. Oftewel: hoe ervaart men bepaalde aspecten van de woonomgeving? In het WoON wordt hierover een groot aantal vragen gesteld. Vragen over hoe vaak vervelende voorvallen in de buurt voorkomen (vaak, soms, (bijna) nooit) en stellingen omtrent de mate waarin men het eens is met uitspraken over de buurt. In hoeverre antwoorden overeenkomen met daadwerkelijke situaties en ontwikkelingen – bijvoorbeeld hoe vaak er rommel op straat ligt – blijft onzeker. De antwoorden geven de perceptie van mensen weer op het moment van het invullen van de enquête of het interview.

Het WoON geeft hiermee een globaal beeld van de perceptie van bewoners op een aantal aspecten die relevant zijn voor de leefbaarheid. Omdat het WoON gebaseerd is op een steekproef, heeft dit onderzoek niet de pretentie tot op laag schaalniveau inzicht te bieden. Voor het in beeld brengen van de leefbaarheidsituatie van alle Nederlandse woongebieden is de Leefbaarometer ontwikkeld. De Leefbaarometer is samengesteld uit vele omgevingsindicatoren die van invloed zijn op het oordeel van bewoners over hun omgeving.

In het kader van het grotestedenbeleid zijn drie indicatoren ontwikkeld die elk een deelaspect van leefbaarheid in beeld brengen. Dit zijn verloedering, overlast en sociale cohesie. Deze drie zogeheten GSB-indicatoren worden samengesteld op basis van vragen en stellingen die ook in het WoON zijn opgenomen. De indicatorwaarden lopen uiteen van 0 tot 10, maar vormen geen absoluut oordeel of rapportcijfer. Ze maken het wel mogelijk om groepen van wijken, steden en regio's onderling én door de tijd te vergelijken. Dit wordt gedaan in het eerste deel van deze paragraaf over leefbaarheid.

Andere deelaspecten van leefbaarheid die in dit hoofdstuk aan de orde komen zijn de ervaringen en verwachtingen met betrekking tot de buurt in het algemeen (vooruit of achteruit) en tevredenheid over voorzieningen in de buurt in het bijzonder. Dit laatste aspect krijgt steeds meer belangstelling in het kader van de bevolkingsdaling die in delen van Nederland nu al optreedt en naar verwachting in de nabije toekomst in een groot aantal gemeenten gaat spelen.

Gehanteerde gebiedsindelingen

Het WoON 2009 is de derde editie waarin de achterliggende vragen van de GSB-indicatoren gesteld zijn. Dit maakt het mogelijk de indicatoren voor de jaren 2002, 2006 en 2009 in beeld te brengen. In deze publicatie is gekozen om dit te doen aan de hand van een indeling van Nederland gebaseerd op twee kenmerken: gemeentegrootte en de positie in het grotestedenbeleid. Voor de tevredenheid met de voorzieningen is gekozen voor een gemeente-indeling op basis van de bevolkingsgroei of -krimp in de afgelopen tien jaar. Ten slotte wordt een indeling van Nederland in 53 regio's gebruikt (COROP-plusregio's).

Intermezzo

Gebiedsindelingen

Sinds 1994 kent Nederland het grotestedenbeleid. Inmiddels is dit beleid van toepassing op 31 gemeenten (G31). Het kabinet Balkende IV heeft voor veertig wijken in achttien van deze steden het beleid geïntensiveerd door middel van de zogeheten wijkenaanpak. Een groot deel

van deze veertig zogeheten aandachtswijken is in een van de vier grote steden (G4) gelegen. De overige steden met een aandachtswijk worden de G14 genoemd. In het grotestedenbeleid zijn zodoende vijf typen gebieden te onderscheiden. De overige gebieden in Nederland zijn opgedeeld op basis van drie gemeentegroottes. Dit resulteert uiteindelijk in een indeling bestaande uit acht typen gebieden (zie hieronder).

Tabel 4.8: Positie in grotestedenbeleid naar criteria

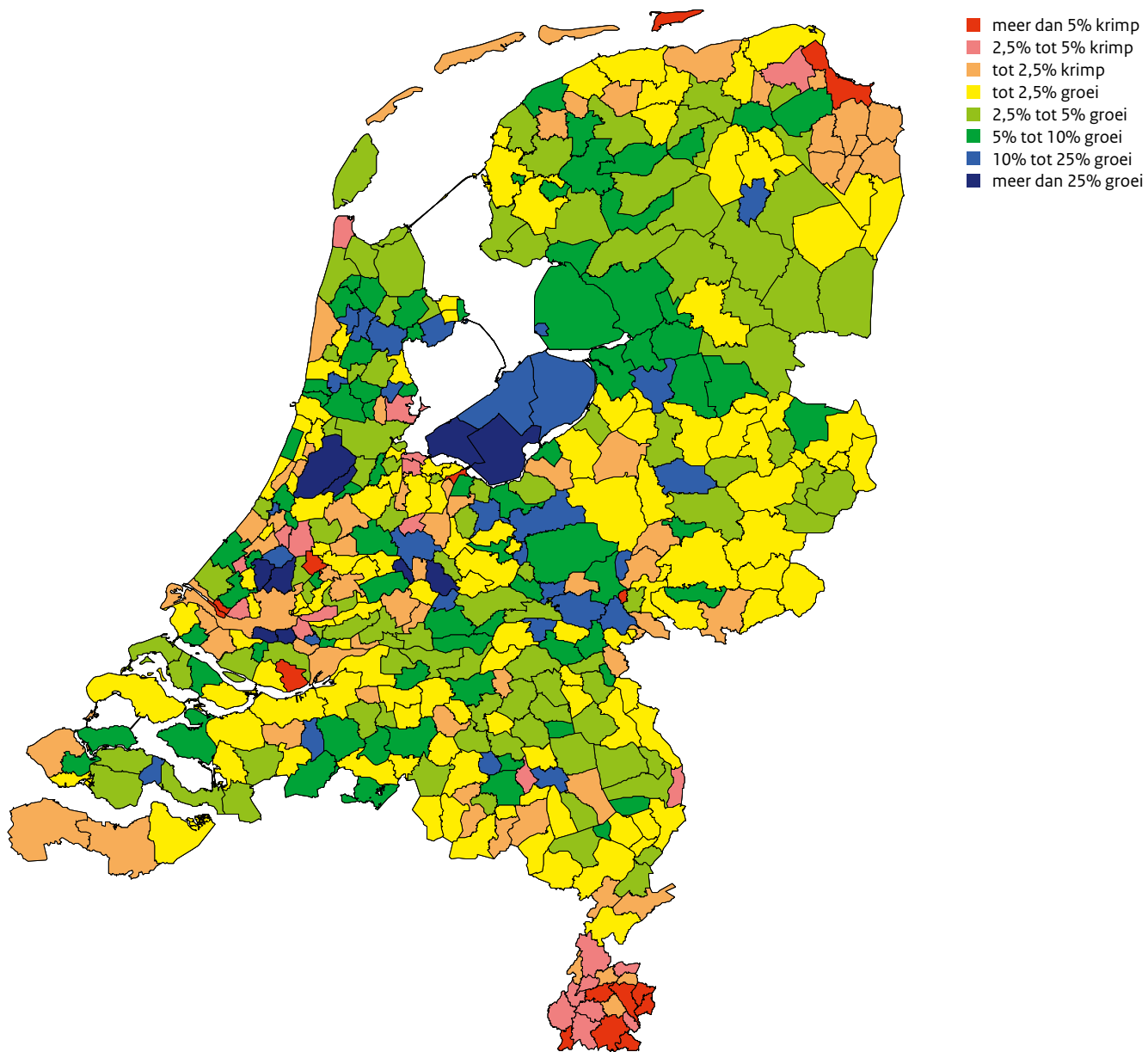
vallend onder het grotestedenbeleid	met of zonder aandachtswijk	gemeentegrootte	type gebied
ja	met	> 250.000 inw.	G4 aandachtswijken
ja	met	> 250.000 inw.	G4 overige wijken
ja	met	> 50.000 inw.	G14 aandachtswijken
ja	met	> 50.000 inw.	G14 overige wijken
ja	zonder	> 50.000 inw.	overige G31-steden
nee	zonder	> 50.000 inw.	(overige) gemeenten met meer dan 50.000 inw.
nee	zonder	20.000 - 50.000 inw.	gemeenten met 20.000 tot 50.000 inwoners
nee	zonder	< 20.000 inw.	gemeenten met minder dan 20.000 inwoners

Een tweede indeling van Nederland die gehanteerd wordt is gebaseerd op de bevolkingsontwikkeling per gemeente in de afgelopen tien jaar.

Tabel 4.9: Bevolkingsontwikkeling (absoluut, percentage) en gemeenten (absoluut) naar mate van krimp, 1999-2009

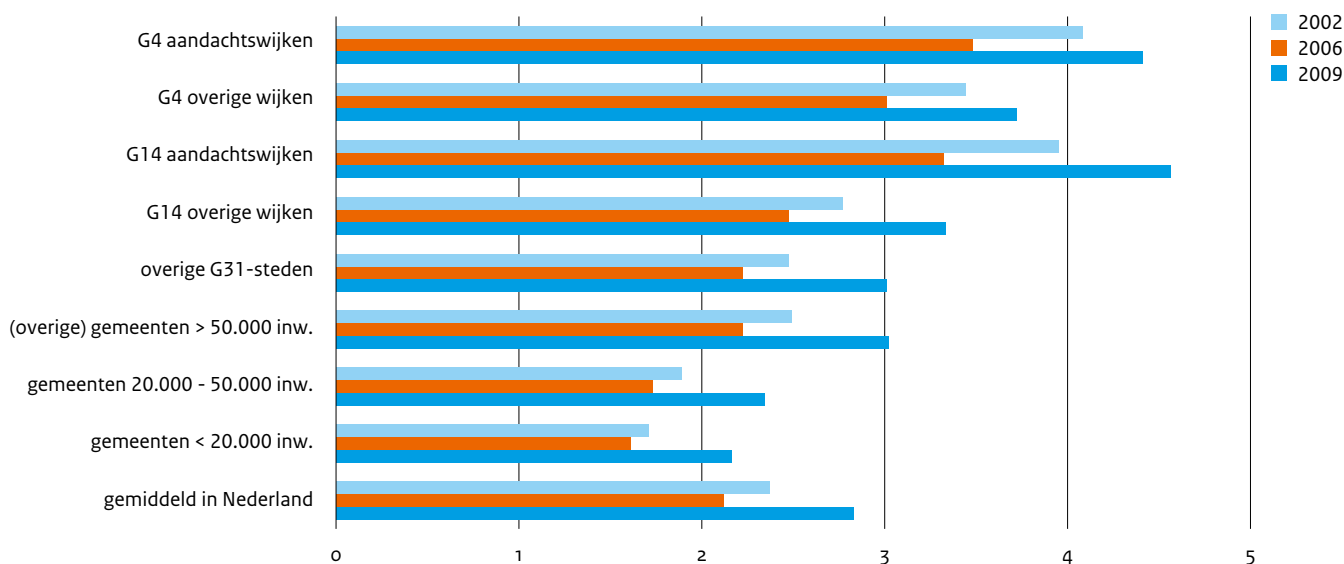
categorie gemeenten	inwoneraantal 1999	inwoneraantal 2009	aantal gemeenten	bevolkingsontwikkeling 99-09 absoluut	%
meer dan 5% krimp in 10 jaar	383.000	358.000	15	-25.000	-7,0%
2,5% tot 5% krimp in 10 jaar	708.000	683.000	22	-25.000	-3,7%
tot 2,5% krimp in 10 jaar	2.265.000	2.239.000	67	-26.000	-1,2%
tot 2,5% groei in 10 jaar	3.566.000	3.609.000	123	43.000	1,2%
2,5% tot 5% groei in 10 jaar	3.516.000	3.653.000	98	137.000	3,7%
5% tot 10% groei in 10 jaar	3.438.000	3.686.000	77	248.000	6,7%
10% tot 25% groei in 10 jaar	1.428.000	1.635.000	29	207.000	12,7%
meer dan 25% groei in 10 jaar	456.000	624.000	10	168.000	26,9%
Nederland	15.760.000	16.487.000	441	726.000	4,4%

Figuur 4.12: Bevolkingsontwikkeling naar gemeente, 1999-2009 (percentage)



De derde indeling van Nederland die gebruikt wordt is gebaseerd op de CBS-indeling naar COROP-plusregio's. Om de eventuele gevolgen van bevolkingsdaling goed in beeld te krijgen is de regio Zuid-Limburg in deze indeling echter gesplitst in Parkstad Limburg en overig Zuid-Limburg.

Figuur 4.13: GSB-indicator verloedering (lage score betekent minder verloedering), 2002-2009 (index)



GSB-indicator Verloedering

De GSB-indicator Verloedering heeft betrekking op het voorkomen van bekladding, rommel, hondenpoep en vernielingen. Wat meteen opvalt aan de uitkomsten (figuur 4.13) is de stijging in heel Nederland. Burgers in het gehele land geven meer dan voorheen te kennen dat dit type van fysieke overlast in hun buurt vaak of regelmatig voorkomt. De daling van de indicatorwaarden tussen 2002 en 2006 is in elk van de onderscheiden gebieden meer dan teniet gedaan. De hoogste toename heeft plaatsgevonden in de aandachtswijken van de G14. Ook in de aandachtswijken van de G4 en de overige wijken van de G14 en G4 is de toename hoog.

De bevindingen van de burgers zijn op alle vier de onderliggende vragen³⁸ negatiever dan in 2006. De hoogste toename valt te constateren bij het voorkomen van "rommel op straat". In 2006 gaf 11% van de burgers aan dat ze zich

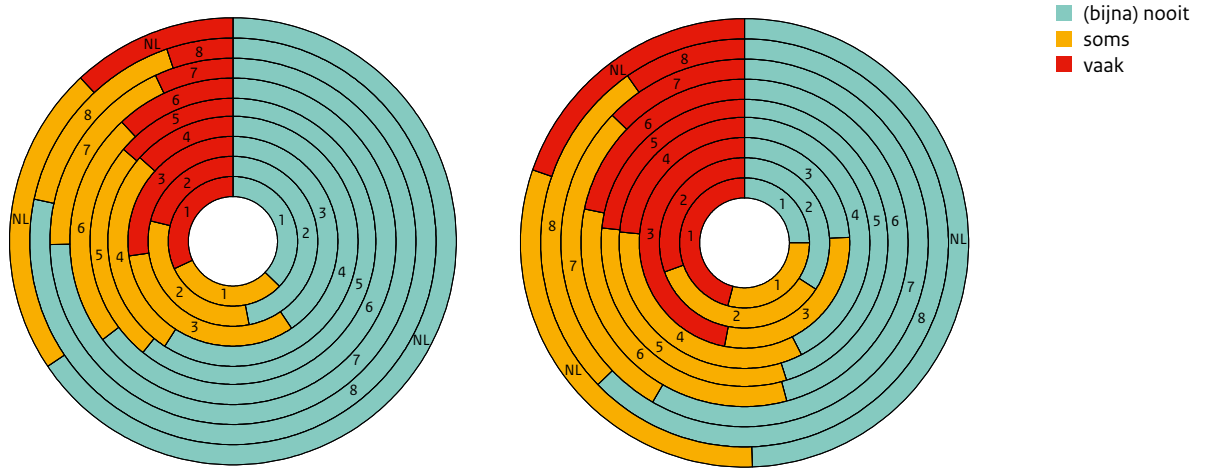
hier vaak aan storen. In 2009 is dit percentage gestegen tot 19%, in de aandachtswijken van de G14 zelfs 47%.

Het is de vraag of de situatie op de Nederlandse straten in drie jaar tijd echt zoveel verslechterd is. Een belangrijke verklarende factor lijkt de vergrote aandacht voor leefbaarheidsproblemen in het algemeen en de situatie in de aandachtswijken in het bijzonder. Wellicht dat (mede) onder invloed van belangstelling van de media voor dit onderwerp mensen eerder geneigd zijn een grens te trekken bij wat acceptabel is aan verloedering.

Tabel 4.10: Onderliggende aspecten van verloedering naar positie in grotestedenbeleid (toename tussen haakjes), 2006-2009 (percentage)

	gemiddeld in Nederland			aandachtswijken in G4			aandachtswijken in G14		
	2006	2009	(%)	2006	2009	(%)	2006	2009	(%)
bekladding	3,5	4,2	(21%)	10,1	13,6	(35%)	7,8	12,2	(56%)
rommel	11,1	18,7	(68%)	32,1	45,7	(43%)	27,1	47,2	(74%)
hondenpoep	20,6	26,2	(27%)	28,2	32,6	(16%)	29,8	42,3	(42%)
vernieling	6,9	8,0	(16%)	12,5	18,5	(47%)	12,8	18,7	(46%)

Figuur 4.14: 'Rommel op straat' in de buurt volgens bewoners naar buurt, (links: 2006 en rechts: 2009, index)



1. Aandachtswijken in G4
2. Overige wijken in G4
3. Aandachtswijken in G14

4. Overige wijken in G14
5. Overige G31-steden
6. Overige gemeenten > 50.000

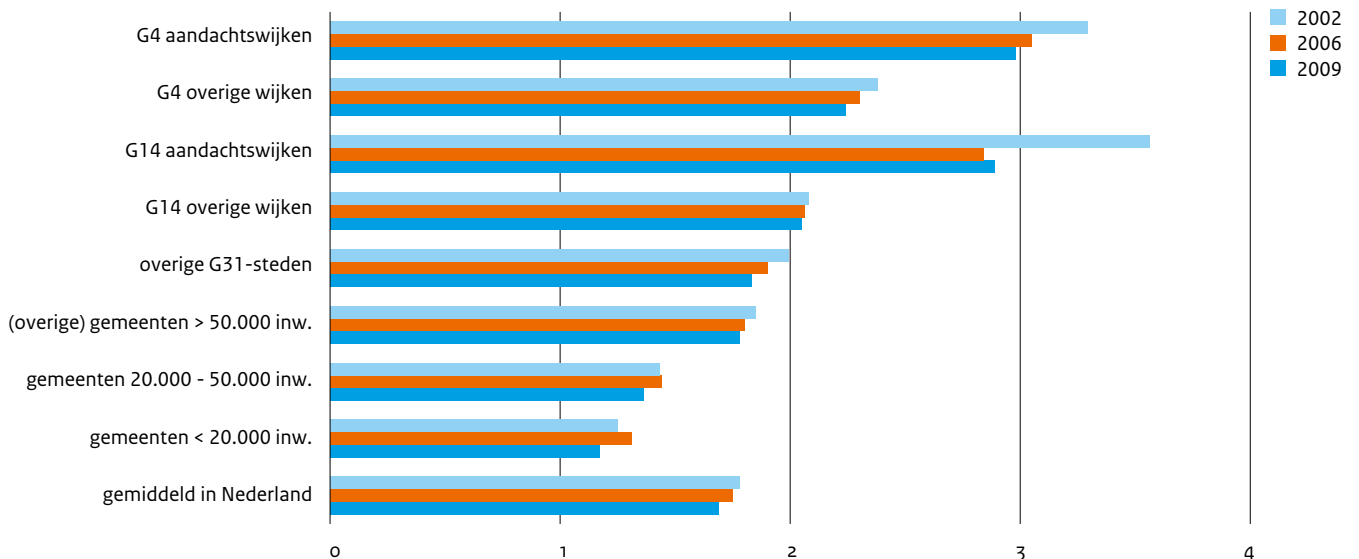
7. gemeenten 20.000 - 50.000 inwoners
8. gemeenten < 20.000 inwoners
NL gemiddeld in Nederland

GSB-indicator Overlast

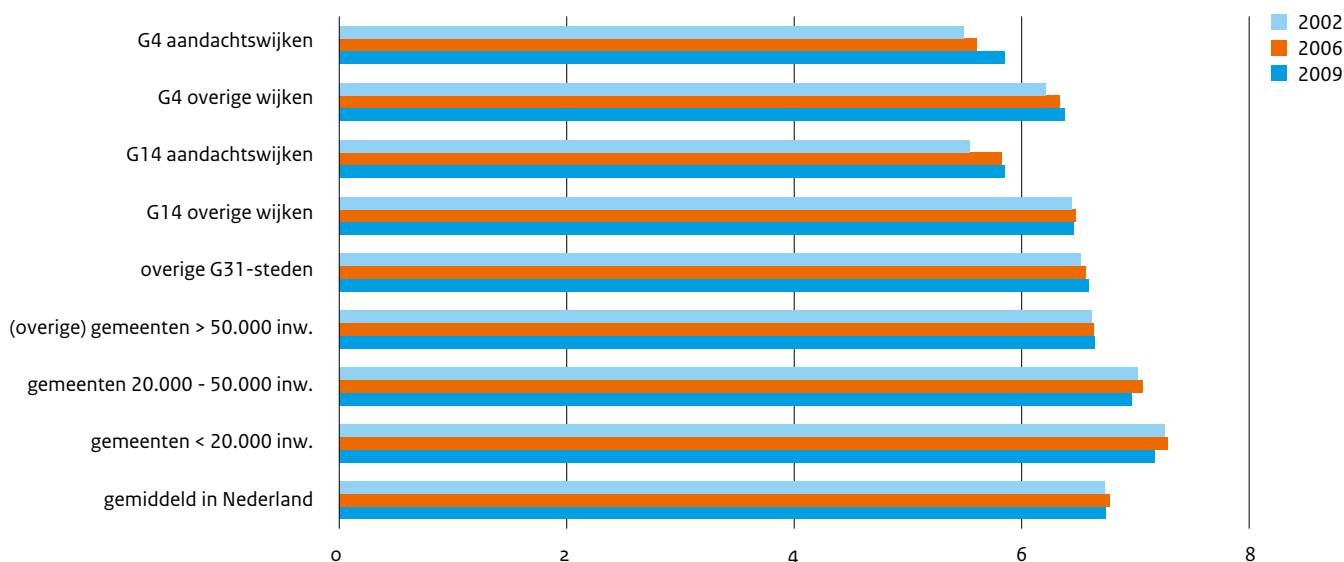
Overlast in een woonwijk is er in vele soorten en maten. Voor de GSB-indicator Overlast wordt er gekeken naar overlast veroorzaakt door andere buurtbewoners, overlast van jongeren en geluidsoverlast. Ook hier telt de persoonlijke irritatiedrempel. Hangjongeren zijn voor sommigen de reden om de politie te bellen, terwijl anderen er geen last

van hebben. In tegenstelling tot verloedering is de mate waarin men overlast ervaart afgenomen ten opzichte van 2006. De uitzonderingen zijn de aandachtswijken in de G14 en de gemeenten die minder dan 20.000 inwoners hebben. Ondanks de verbeteringen in de aandachtswijken, ondervinden de bewoners hier nog altijd wel meer overlast dan in de rest van het land.

Figuur 4.15: GSB-indicator overlast (lage score betekent minder overlast), 2002-2009 (index)



Figuur 4.16: GSB-indicator sociale cohesie (hoge score betekent meer cohesie), 2002-2009 (index)

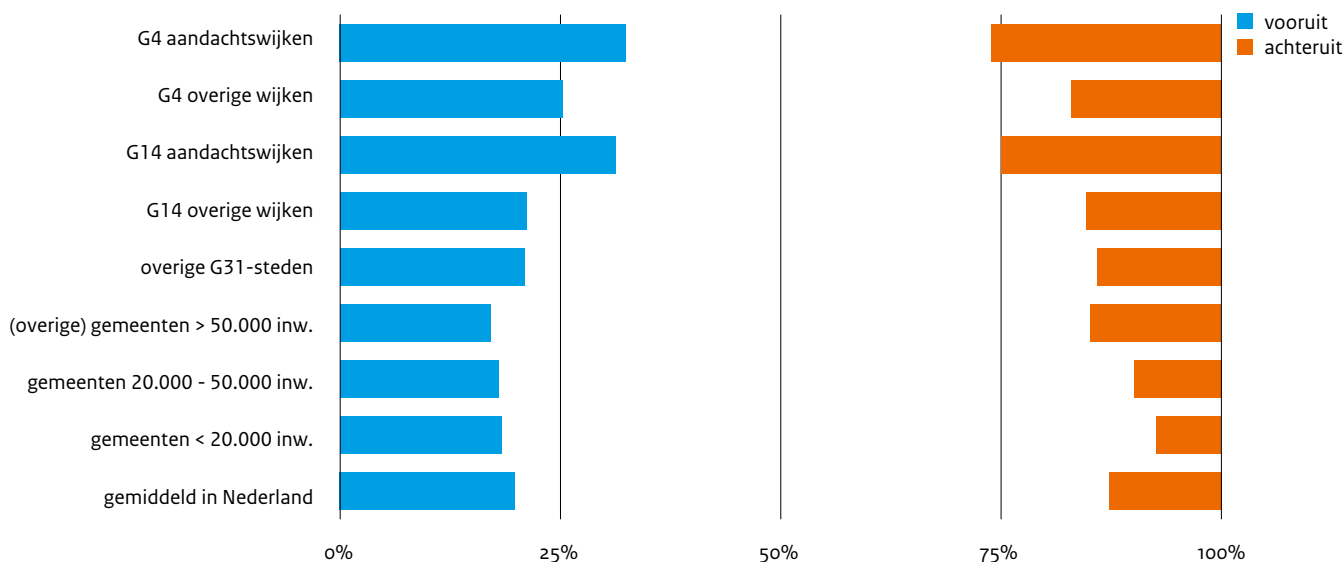


GSB-indicator Sociale cohesie

De GSB-indicator Sociale cohesie is gebaseerd op meningen die de ondervraagde heeft over de volgende vier stellingen omtrent de buurt: “ik woon in een gezellige buurt met veel saamhorigheid”; “mensen kennen elkaar in deze buurt nauwelijks”; “ik voel me thuis “ en “ik voel me prettig”. Aan de hand van de meningen wordt de score voor sociale cohesie berekend, waarbij een hogere score meer cohesie impliceert.

Kleine gemeenten scoren over het algemeen hoger dan (grote) steden. Mensen spreken daar een positiever oordeel uit dan in de groter steden over de sociale cohesie en waarden daarmee de sociale contacten positief. Qua ontwikkeling zijn de steden, en dan met name de aandachtswijken van de vier grote steden, bezig aan een inhaalrace. De achtergronden van deze inhaalslag zijn niet eenvoudig te achterhalen. Denkbaar is dat recente beleidsinspanningen hebben bijgedragen aan een socialer klimaat in de wijk. Daarnaast kan van alle negatieve publiciteit in de media ook een bindende kracht uitgaan (onder het mom van “Trots op de wijk” of “Wij tegen de rest”).

Figuur 4.17: Ervaren ontwikkeling buurt afgelopen jaar (verdeling)

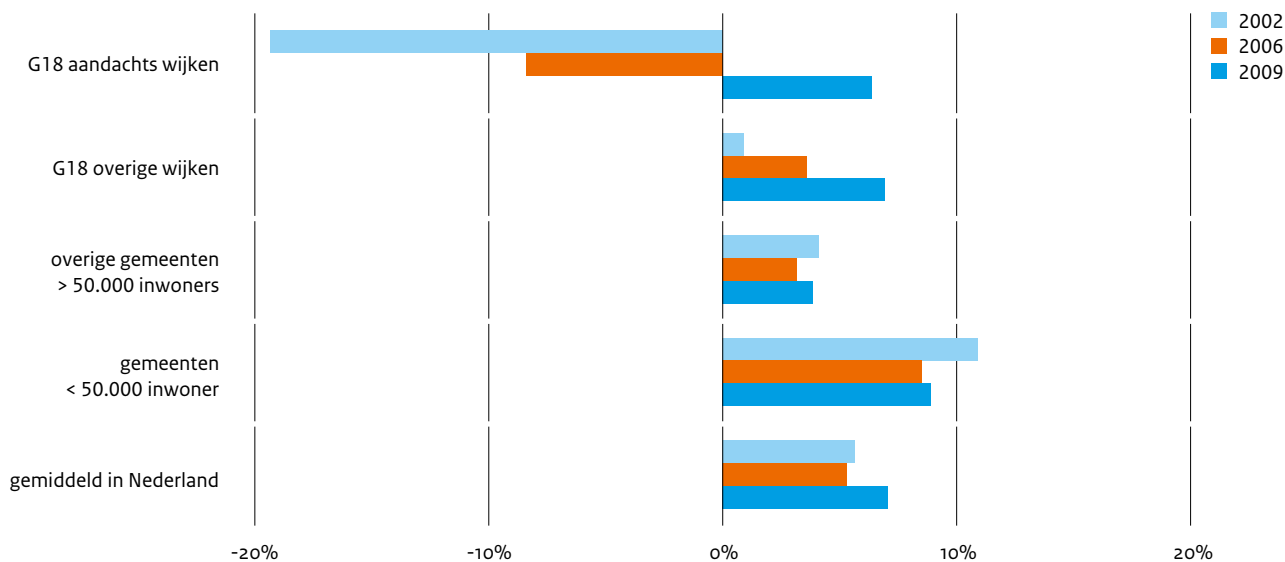


De verwachtingen: vooruit of achteruit?

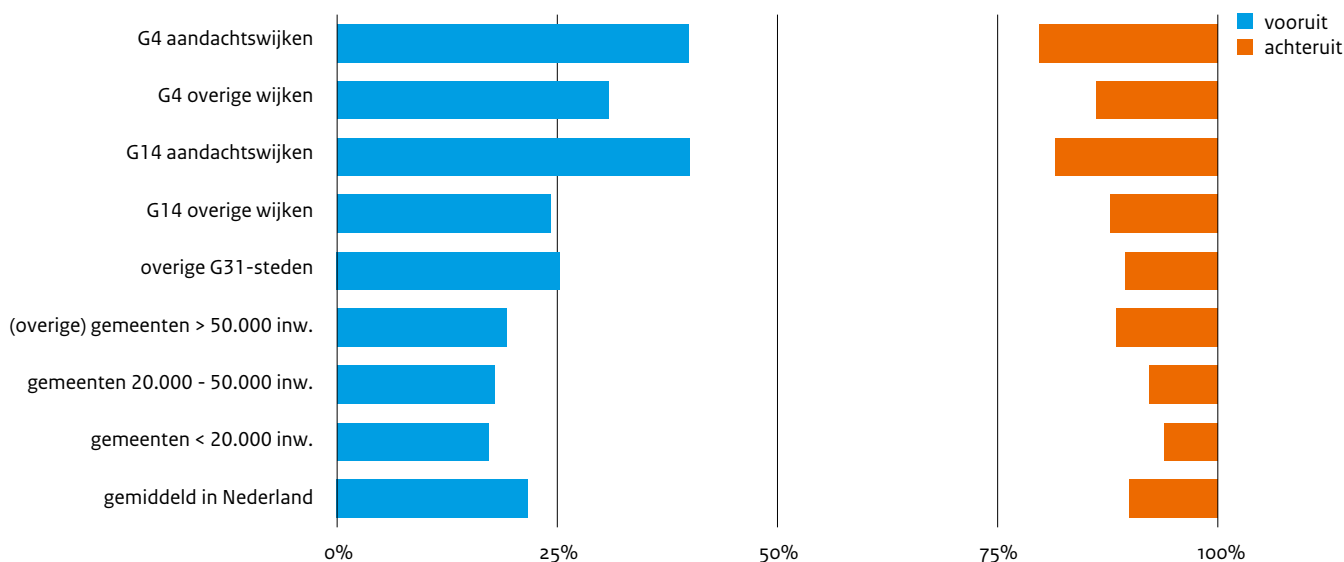
Naast vragen met betrekking tot het voorkomen van vervelende voorvallen en stellingen over de buurt wordt in het WoON ook gevraagd naar de algemene ervaringen over en verwachtingen voor de buurt. Gaat de buurt in de beleving van de burger voor- of achteruit en wat zijn de vooruitzichten volgens hem of haar? Het algemene beeld van de ontwikkeling van het afgelopen jaar is positief. Dat wil zeggen: er zijn meer mensen die de buurt voor- dan achteruit heb-

ben zien gaan. Met name in de aandachtswijken heeft men een positieve ervaring. Om de ontwikkeling door de tijd te kunnen zien, zijn in figuur 4.18 voor de afgelopen drie edities van het WoON de saldi afgebeeld van het aantal mensen dat de buurt voor- of achteruit heeft zien gaan. Vooral het verloop van de aandachtswijken baart opzien: het negatieve beeld is inmiddels omgebogen.

Figuur 4.18: Verschil ervaren ontwikkeling buurt afgelopen jaar, 2002-2009 (percentage)

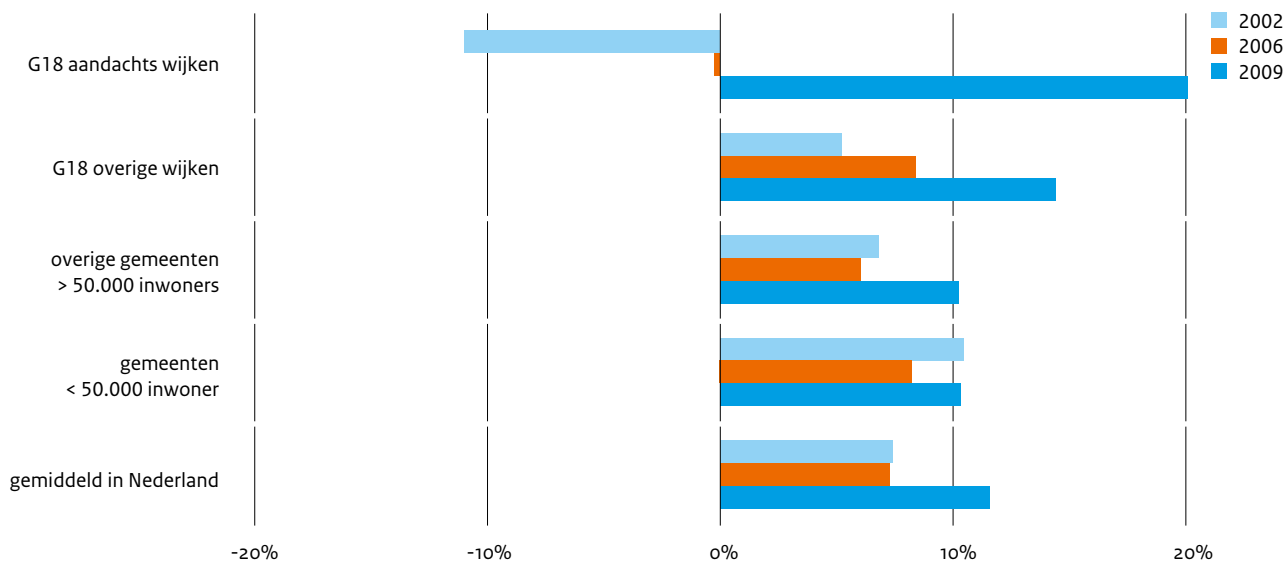


Figuur 4.19: Verwachte ontwikkeling buurt komend jaar (verdeling)



Ook naar de toekomst toe zijn de bewoners van de aandachtswijken hoopvol. Uit figuur 4.19 blijkt dat zij meer dan gemiddeld rekenen op een positieve ontwikkeling. Volgens het credo “het is gestopt met regenen, dus straks zal de zon gaan schijnen” denken veel inwoners in deze wijken dat het ook de komende jaren verder de goede kant op zal gaan. De geleidelijk aan positiever wordende verwachtingen ten aanzien van de toekomst, zien we – blijkens figuur 4.20 – overigens al enkele jaren in de aandachtswijken.

Figuur 4.20: Verschil verwachte ontwikkeling buurt komende jaar, 2002-2009 (percentage)



Tabel 4.11: Tevredenheid met de woonomgeving naar gebiedstype (verdeling)

	G18 aandachtswijken	G18 overige wijken	overige gemeenten > 50.000 inw.	gemeenten < 50.000 inw.	Nederland totaal
zeer tevreden	15%	30%	32%	38%	34%
tevreden	49%	50%	51%	50%	50%
niet tevreden, niet ontevreden	18%	12%	11%	8%	10%
ontevreden	13%	6%	6%	4%	5%
zeer ontevreden	5%	1%	1%	1%	1%

Tabel 4.12: Tevredenheid met de woonomgeving naar mate van krimp per gemeente (verdeling)

	> 2,5% krimp in 10 jaar	< 2,5% krimp en > 2,5% groei in 10 jaar	2,5% tot 10% groei in 10 jaar	> 10% groei in 10 jaar	Nederland totaal
zeer tevreden	30%	36%	33%	31%	34%
tevreden	52%	49%	50%	52%	50%
niet tevreden, niet ontevreden	11%	9%	10%	11%	10%
ontevreden	6%	5%	5%	5%	5%
zeer ontevreden	1%	1%	1%	1%	1%

Tevredenheid met woning en woonomgeving

In het WoON is ook gevraagd naar de algemene tevredenheid met de woning en woonomgeving. Circa 3 procent van alle bewoners blijkt (zeer) ontevreden over de woning. Het percentage dat (zeer) ontevreden is over de woonomgeving ligt rond de 6%. Uitgesplitst naar gebiedstype blijkt de ontevredenheid over de woonomgeving het hoogst in de aandachtswijken van de G18 en het laagst in kleine(re) gemeenten.

Een indeling naar de bevolkingsontwikkeling van gemeenten – in termen van krimp of groei – levert nauwelijks verschillen op. (Zeer) ontevreden is 18 procent in de sterkst

krimpende gemeenten, tegenover 6 procent in gemeenten waarvan de bevolking de afgelopen tien jaar niet afgenomen (of gegroeid) is.

Tevredenheid, eigendomsvorm, woningwaarde en -grootte

Achter het verband tussen de waarde van een woning en de tevredenheid over de woonsituatie schuilt een ingewikkelde kip-ei discussie. Het is dan ook lastig om te achterhalen of woningen duur zijn omdat het er prettig wonen is, of dat mensen prettiger wonen in kwalitatief betere (en duurdere) huizen.

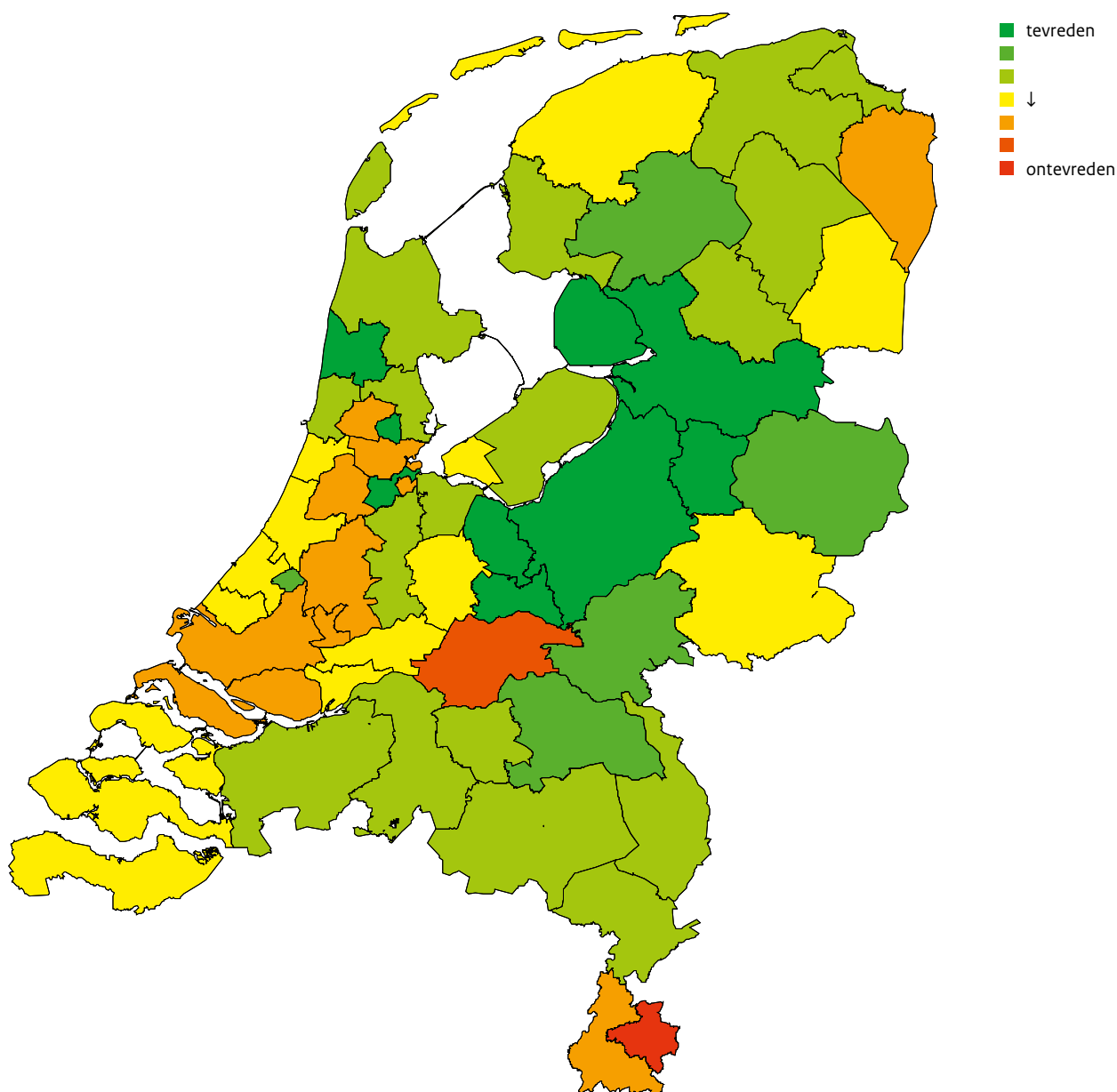
Bewoners die tevreden zijn met de woning en de woonomgeving wonen vaker in grotere en meer waardevolle woningen. Om te kunnen achterhalen óf de afmeting óf de waarde bepalend is voor het woongeluk, zijn de twee eigenschappen gecombineerd tot één kenmerk: de prijs per vierkante meter. Wanneer dit kenmerk wordt gekoppeld aan de tevredenheid, dan blijkt dat de vierkantemeterprijs meer zegt over de tevredenheid met de woonomgeving en minder zegt over de tevredenheid met de woning. Een hogere prijs per vierkantemeter wordt dus vooral betaald in een buurt waar men prettig woont. Het in de (commerciële) woningmarktwereld veelgehoorde adagium “Locatie, locatie, locatie” lijkt hiermee bevestigd te worden.

De tevredenheid van een bewoner hangt ook samen met het woningbezit. Eigenaar-bewoners blijken vaker content

Tabel 4.13: Tevredenheid met woning en woonomgeving naar eigendom WOZ-waarde per m² (percentage)

	(zeer) tevreden met woning		(zeer) tevreden met woonomgeving	
	Koop	Huur	Koop	Huur
Laagste 25%	96%	79%	86%	75%
25%-50%	96%	80%	87%	75%
50% tot 75%	97%	81%	88%	77%
Hoogste 25%	97%	81%	90%	80%

Figuur 4.21: Ontevredenheid met voorzieningen in de buurt (gemiddelde van 8 typen voorzieningen per regio) (schaal)



te zijn met hun woonsituatie dan huurders. Vooral het verschil in de tevredenheid over de woning is aanzienlijk: 97% van alle kopers is tevreden met de woning tegen 81% van de huurders. Het verschil in tevredenheid naar eigendomsvorm blijft overeind, ook als rekening gehouden wordt met kwaliteitsaspecten als afmeting en prijs. In koopwoningen die qua afmeting en prijs vergelijkbaar zijn met huurwoningen,

zijn de eigenaar bewoners meer tevreden dan de huurders. Dit is niet eenvoudig te verklaren. De verschillende samenstellingen naar woningtype (een- en meergezins) van de huur- en koopsector neemt maar een klein deel van de verklaring voor zijn rekening. Het meest voor de hand liggend is dan dat overige kwaliteitskenmerken de doorslag geven, zoals bijvoorbeeld het afwerkingsniveau of de uitstraling van de woning.

Dit meenemend ligt het voor de hand om te concluderen dat bewoners van een koopwoning in betere wijken wonen en in mooiere huizen. Daar komt nog bij het feit dat het hun eigen woning is, waar ze zelf geld in hebben gestoken of aan hebben verbouwd. Daarnaast voelen eigenaar-bewoners zich meer verbonden met de buurt waar het huis staat, omdat ze doorgaans langer op een adres wonen dan huurders.

Tevredenheid met voorzieningen in de woonomgeving

Voorzieningen in de woonomgeving zijn van groot belang voor de waardering van de woonsituatie. Gevraagd naar de mate van tevredenheid met acht typen voorzieningen in de buurt blijken burgers:

- relatief tevreden over basisscholen en winkels;
- matig tevreden over crèches en groen;
- tamelijk ontevreden over voorzieningen voor jongeren, speelgelegenheden voor jonge kinderen, haltes van het openbaar vervoer en openbare parkeergelegenheid in de buurt.

Ten opzichte van 2006 is men over de meeste voorzieningen overigens iets minder positief.

Leefbaarheid in krimpgebieden

In gemeenten waar de bevolkingsomvang de afgelopen tien jaar met meer dan 5% is gedaald zijn de bewoners vergeleken met andere groepen gemeenten vaker ontevreden over een aantal voorzieningen in de buurt. Het betreft met name winkels, haltes van het openbaar vervoer, groen, voorzieningen voor jongeren, basisscholen, speelgelegenheden voor jonge kinderen.

Met name de bewoners van krimpgebied Parkstad Limburg zijn die over veel voorzieningen relatief zeer ontevreden. In krimpregio's Overig Zuid-Limburg en Oost-Groningen is men ook relatief ontevreden. Dit geldt ook voor een aantal gebieden in de Randstad die de afgelopen jaren in beperkte mate te kampen hebben gehad met krimp, zoals Rotterdam en het Groene Hart. Maar het verband tussen krimp en ontevredenheid is niet overal aanwezig. Zo is in Zeeuwsch-Vlaanderen en Delfzijl en omstreken het aantal ontevreden inwoners niet bovengemiddeld. En omgekeerd valt De Betuwe op vanwege de hoge mate van ontevredenheid zonder dat er sprake is van krimp.

Wanneer de leefbaarheid naast de tevredenheid met voorzieningen wordt geplaatst, wordt de relatie tussen krimpende gemeenten en leefbaarheidsaspecten zichtbaar. De conclusie is opmerkelijk, namelijk dat alleen in Parkstad Limburg een grootstedelijk probleem als verloedering samengaat met een hoge mate van ontevredenheid

over voorzieningen. In andere krimpregio's en krimpende gemeenten gaan ontevredenheid over voorzieningen en verloedering wel samen, maar is de score minder negatief.

5:

Hoe overleeft de woningmarkt de crisis?

De woonconsument vraagt nog hetzelfde als voor de crisis

In het openingshoofdstuk is aangegeven dat het WoON 2009 op een bijzonder moment gehouden is, namelijk op een moment dat de financiële crisis van 2008 het gespreksonderwerp van de dag werd. Berichten over oplopende werkloosheid, financieringstekorten, heroverwegingen en een rem op de inkomens volgden elkaar op. Velen verwachtten dat dit tot uitdrukking zou komen in de resultaten van dit WoON. De verwachting was dat de verhuiscapaciteit en de koopbereidheid hierdoor lager zouden uitkomen dan in 2006. Dat blijkt niet het geval te zijn. De wensen van de consument blijken door alle financiële rampspoed amper beïnvloed te zijn.

Toch stagneert de verkoop en wordt er minder verhuisd

Voor een juist begrip van deze conclusie moet men zich wel realiseren wat er precies gevraagd is aan de consument. Er is gevraagd “wilt u binnen 2 jaar verhuizen” en “gaat uw voorkeur uit naar een huurwoning of koopwoning?” Het antwoord op deze vragen is in 2009 niet anders dan bij eerdere onderzoeken. Hoe komt het dan precies dat de antwoorden niet veel anders zijn dan in 2006? Is de Nederlander zo optimistisch of kon hij de impact van de crisis nog niet overzien? Uit andere bronnen komen immers – en ook al langere tijd – wel alarmerende berichten. In 2009 is de verkooptijd van woningen veel langer geworden en het aantal verkochte woningen met 30% gedaald. De verkoopprijzen zijn met ruim 3% gedaald.³⁹ De nieuwbouw stagneert omdat de verkoop tegenvalt. Kortom, allemaal signalen dat de

consument zijn gedrag op de woningmarkt wél heeft aangepast. Hoe verhouden deze signalen zich dan tot de conclusie dat de Nederlander zijn verhuisplannen niet bijgesteld heeft?

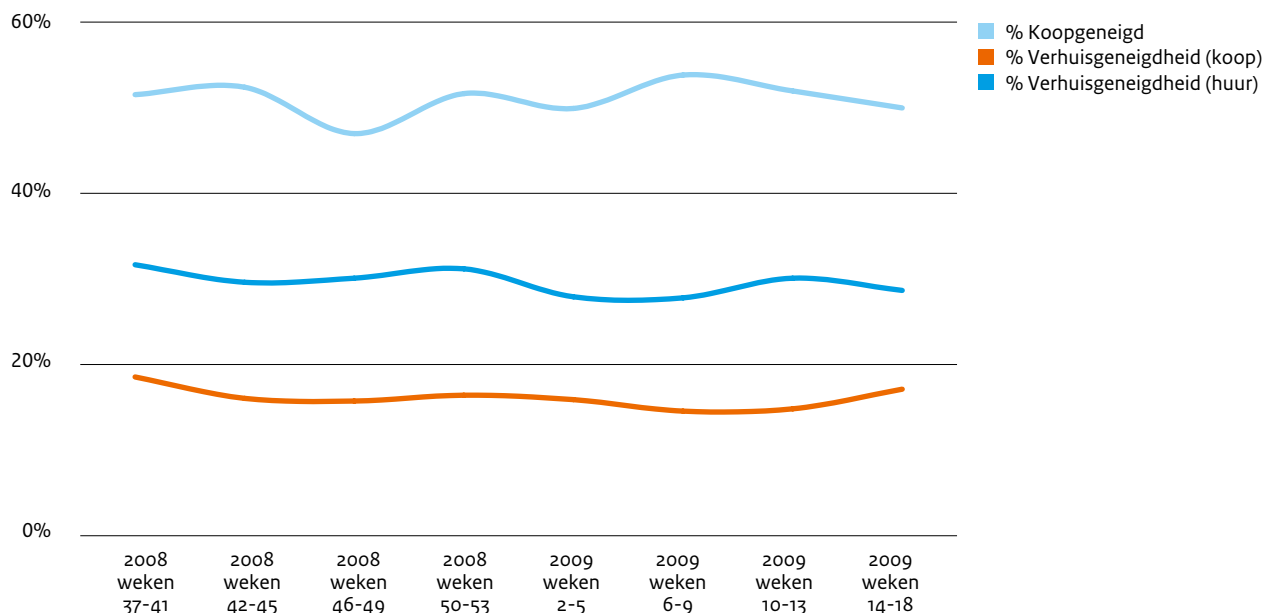
Is de crisis wellicht NOG niet in beeld?

Kan het zo zijn dat in dit onderzoek de crisis NOG niet in beeld is? Bijvoorbeeld omdat het inkomen niet direct negatief beïnvloed is door de crisis. Als dat zo is dan zou de consument eind 2008 optimistischer geantwoord moeten hebben dan in het voorjaar van 2009. Het consumentenvertrouwen verkeerde immers begin 2009 op een dieptepunt. Zien we dit terug in de meting van het WoON?

Op die vraag geeft figuur 5.1 ten dele het antwoord. In deze grafiek is de mate waarin mensen zouden willen kopen (tegenover huren) weergegeven en daarnaast ook of mensen verhuiscapaciteit zijn met onderscheid naar het huidige eigendomstype. De afbeelding laat zien dat er geen sprake is van een daling of stijging in de koop- en verhuiscapaciteit. Ook toen de crisis steeds nadrukkelijker in beeld kwam, leidde dat nog steeds niet tot een reactie.

Wanneer de analyse verder uitgediept wordt, en rekening gehouden wordt met tal van achterliggende factoren die met de koopwens samenhangen (zoals inkomen, leeftijd en huidige eigendomssituatie), dan blijkt ook dat de koop- en verhuiscapaciteit in de periode dat de enquêtes werden afgenomen, nagenoeg ongewijzigd is gebleven.

Figuur 5.1: Koop- en verhuiscapaciteit naar huidig eigendomstype, gecorrigeerd naar enquêtemethode⁴⁰, week 36 2008-week 18 2009 (percentage)



De consument wil wel, maar kan niet?

Wat verklaart dan dat de consument nog steeds van alles wil maar dat de verkopen zo sterk zijn teruggevallen? We geven hier een aantal verklaringen voor die met elkaar samenhangen.

Verklaring I: de consument opereert voorzichtiger

De verklaring kan voor een deel gezocht worden in de wijze waarop de consument opereert. Op dit moment gaat de consument anders te werk dan enkele jaren terug. Was het in 2006 nog zo dat een eigenaar-bewoner doorgaans eerst een andere woning kocht en dan zijn eigen woning verkocht. Op dit moment gaat dat andersom: eerst verkopen en dan kopen. Daarmee heeft een hele "generatie" zoekers als het ware de verhuizing uitgesteld. Dit heeft een behoorlijk effect op het aantal zoekers en door de mindere vraag dalen de prijzen.

Verklaring II: de consument stelt zijn wensen uit

Een andere verklaring is dat de consument nog steeds dezelfde wensen heeft maar tegelijk weet dat de woningmarkt op dit moment onzeker is. Er is onzekerheid over de toekomstige prijsontwikkeling, financiering etc. Denkend over een nieuw huis vraagt men zich nadrukkelijker dan in het verleden af of het inkomen wel op peil blijft; of de duurdere woning betaalbaar blijft ook zonder inkomensgroei; of de woning goed geprijsd is; of de woning de komende jaren zijn waarde zal behouden etc. In die situatie lijkt de consument zijn wensen niet bij te stellen, maar wel de termijn waarop hij wil verhuizen. Dat blijkt inderdaad het geval te

zijn. Wilde in 2006 nog 25% van de koopgeneigden binnen een half jaar verhuizen. In 2009 wil 20% op die korte termijn verhuizen.

Verklaring III: sommige consumenten zien nieuwe kansen

Verder moeten we ons realiseren dat de woningmarkt decennia lang te maken heeft gehad met een kwaliteits tekort. In de koopsector kreeg de consument tot voor een paar jaar onvoldoende tijd om weloverwogen beslissingen te nemen. Die situatie is nu drastisch veranderd. Vooral mensen die zelf geen woning hoeven te verkopen, hebben daardoor een betere onderhandelingspositie nu er meer woningen langer te koop staan en prijzen onder druk komen. Vooral in het goedkope koopsegment kan dit zorgen voor meer belangstelling (zie intermezzo "Koopgeneigtheid door de tijd").

Verklaring IV: de consument blijft ambitieus maar onzeker

Maar de belangrijkste verklaring is waarschijnlijk gelegen in het eerder aangehaalde verschil "tussen droom en daad"⁴¹. De wil om te verhuizen of te kopen is er nog wel, maar in de praktijk blijkt dat lastiger te zijn dan een woonconsument zich realiseert tijdens een enquête. Aan de onzekerheden die de consument zelf al signaleert (zie verklaring II) voegen banken en financiers extra eisen toe ten aanzien van inkomen en leenvermogen.

Kortom: men wil wel maar kan of durft niet. Mensen willen wel maar kunnen of durven (nog) niet het huis te kopen dat ze ambiëren. In een crisis periode is dit verschil tussen wensen en ambities groter dan gemiddeld. Plannen en beslis-

singen worden uitgesteld en er worden minder woningen verkocht. Dat leidt tot de gesignaleerde stagnatie in de woningverkoop en woningbouw.

Hoe overleeft de woningmarkt de crisis?

Hoe komt de woningmarkt de crisis te boven als de consument wel wil maar niet kan? Het antwoord op die vraag is niet eenvoudig te geven. Een vergelijking met de crisis uit het begin jaren tachtig kan leerzaam zijn. Onderzoek uit die tijd laat zien dat de terugval op de woningmarkt zich destijds voor de crisis aftekende. Het aantal huishoudens dat binnen twee jaar wilde doorstromen daalde van 18,5% in 1976 tot 12,5 in 1980. Het aantal actief zoekenden daalde van 320 duizend in 1976 naar 180 duizend in 1981. Het resultaat was een enorme prijsval (30%) die pas 10 jaar later was ingehaald.

Dat zijn heel andere cijfers dan we nu zien in 2009. De omstandigheden waren in 1981 ook radicaal anders. De hypotheekrente steeg in die tijd van 4% naar 12% en de inkomens daalden reëel met 4%. De conclusie moet dan ook zijn dat de situatie vooralsnog volledig onvergelijkbaar is met het begin van de jaren tachtig, maar dat de risico's ten

opzichte van 2006 aanzienlijk zijn toegenomen. We besteden hier aandacht aan een aantal meer algemene bedreigingen die het "vlottrekken" van de woningmarkt niet makkelijk zullen maken. Verder staan we stil bij de verwachtingen voor de crisis zelf en de reacties van de burgers. We sluiten af met een aantal conclusies.

De woningmarkt moet verder zonder grote waardeinstijging

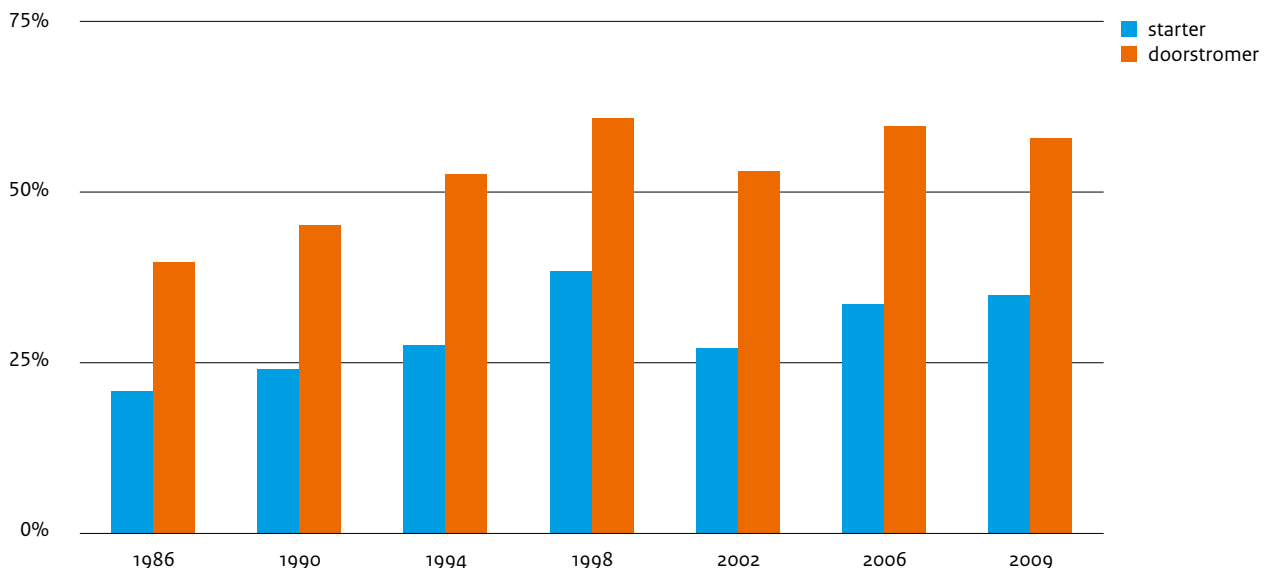
Om de woningmarkt weer vlot te trekken zal het een en ander moeten gebeuren. Dat zal niet makkelijk zijn. Zeker niet als we ons realiseren dat de woningmarkt de afgelopen decennia wel erg gewend geraakt is aan enorme prijsstijgingen. Een deel van de woningeigenaren heeft de ontstane overwaarde consumptief gebruikt en een ander deel heeft het benut om te verhuizen naar een duurdere woning. Het is onwaarschijnlijk dat we ook de komende jaren op zo'n waardeinstijging mogen rekenen. Dit raakt eigenaar-bewoners. Die konden in het verleden door de waardeinstijging verhuizen naar steeds duurdere woningen. Dat houdt nu op. Maar dit raakt ook de beleggers. Die behielden een behoorlijk rendement op hun vastgoed door diezelfde waardeinstijging. Ook dat mechanisme houdt nu op. Meer alge-

Intermezzo

Koopgeneigdheid door de tijd

Ondanks de "Crisis", lijkt de totale koopvraag in het WoON 2009 nagenoeg gelijk gebleven. Onder starters is de belangstelling voor een koopwoning zelfs licht toegenomen. Zij zien misschien meer kansen op de koopmarkt nu de huizenprijzen (begonnen zijn met) dalen.

Figuur 5.2: Koopvraag naar positie op de woningmarkt, 1986-2009 (percentage)



meen geldt dat er de afgelopen decennia heel veel geld in de financiële wereld beschikbaar was. De rente was daardoor behoorlijk laag. Dat zou de komende jaren wel eens kunnen veranderen en een hoge rente maakt wonen en vastgoed duur (zie intermezzo “De Hypotheekrente”).

Er is onzekerheid over de inkomensontwikkeling

Vanzelfsprekend hoopt heel Nederland dat de crisis gauw voorbij zal zijn. Als dat inderdaad het geval is, dan zal de woningmarkt zich ongetwijfeld herstellen. Maar er is geen garantie voor een vlot herstel van de inkomensstijging waaraan we zo gewend geraakt zijn. We hebben de financiële crisis die begonnen is in 2008 dan wel goeddeels gehad. Maar op dit moment zien we mogelijk een “werkgelegenheids crisis” aankomen: de werkloosheid loopt op. En daarachter lijkt zich een “inkomenscrisis” aan te kondigen. De overheid zal nog jaren nodig hebben voordat alle financiële stroppen verwerkt zijn via bezuinigingen en/of lastenverhogingen. Salarissen en lonen zullen daardoor voorlopig onder druk blijven staan en daarmee de koopkracht. Dit betekent dat er ook vanuit de inkomens een zekere rem zal zijn en blijven op de woningmarkt.

Reacties van de burger op langere termijn hoopvol

Hoe de burger hier op langere termijn op zal reageren is moeilijk in te schatten. De afgelopen jaren is de woonconsument bereid en in staat geweest steeds hogere bedragen en ook een toenemend deel van zijn inkomen aan wonen te besteden. Het wonen is daarmee – meer dan ooit – een centraal onderdeel van het leven. Blijft dat zo?

- Is de consument bereid en in staat om zoveel geld aan wonen uit te blijven geven? Wanneer bewoners door klimaatcompensatie vanuit duurzaamheidsperspectief meer geld moeten gaan uitgeven aan het warm houden en verlichten van hun huis, kan het zeer wel zijn dat de trend van alsmat meer en groter keert. Dan kan het zijn dat de burger in het wonen kiest voor “kleiner maar fijner”.
- In het kader van de heroverwegingen wordt gekeken naar de geldstromen op de woningmarkt. Met een overheid die moet bezuinigen ligt het zeer voor de hand dat de subsidies op het wonen minder worden. In het verlengde daarvan zal ook de burger zijn woonambities kritisch beschouwen.

De eerste signalen uit dit WoON 2009 stemmen hoopvol. Ook in een crisisperiode lijkt de woonconsument zijn aspiraties overeind te willen houden.

Maar er moet wel gebouwd worden

Vanuit de betrouwbare demografische prognoses weten we dat er de komende jaren nog heel wat woningen bijgebouwd zullen moeten worden. De vraag zal daarom niet zozeer zijn hoeveel woningen er gebouwd moeten worden, maar welke woningen en waar.

Om met dat laatste te beginnen. Duidelijk is dat regionale en lokale verschillen toenemen. In de Randstad zal de druk

op de woningmarkt groot blijven. De consument zal kritischer zijn over kwaliteit, prijs, locatie en bereikbaarheid. Maar hier (in de Randstad) liggen nog volop kansen om woonkwaliteit toe te voegen. De productie zal zich hier dan ook ongetwijfeld snel herstellen. In krimpregio's ligt dat anders. Daar zullen steeds meer particulieren geneigd zijn om woningen tegen lage prijzen te verkopen, zodat ze in elk geval nog verkocht worden. De productie zal mede daardoor in die regio's onder druk blijven of komen te staan.

Waar het gaat om de kwaliteit lijkt de consument – ook in tijden van crisis – nog niet af te haken. Sterker: we zien eerder de risico's toenemen in de financieringsbehoefte van deze kwaliteitsvraag.

Wil men de kwaliteit overeind en de prijzen in de hand houden, dan zullen er nieuwe oplossingen gezocht moeten worden. Wellicht dat daar nieuwe arrangementen voor de bouwsector uitkomen: een grotere betrokkenheid van bewoners, meer efficiëntie, innovatie en concurrentie bij de aanbieders en/of een grotere rol voor duurzaamheidsaspecten.

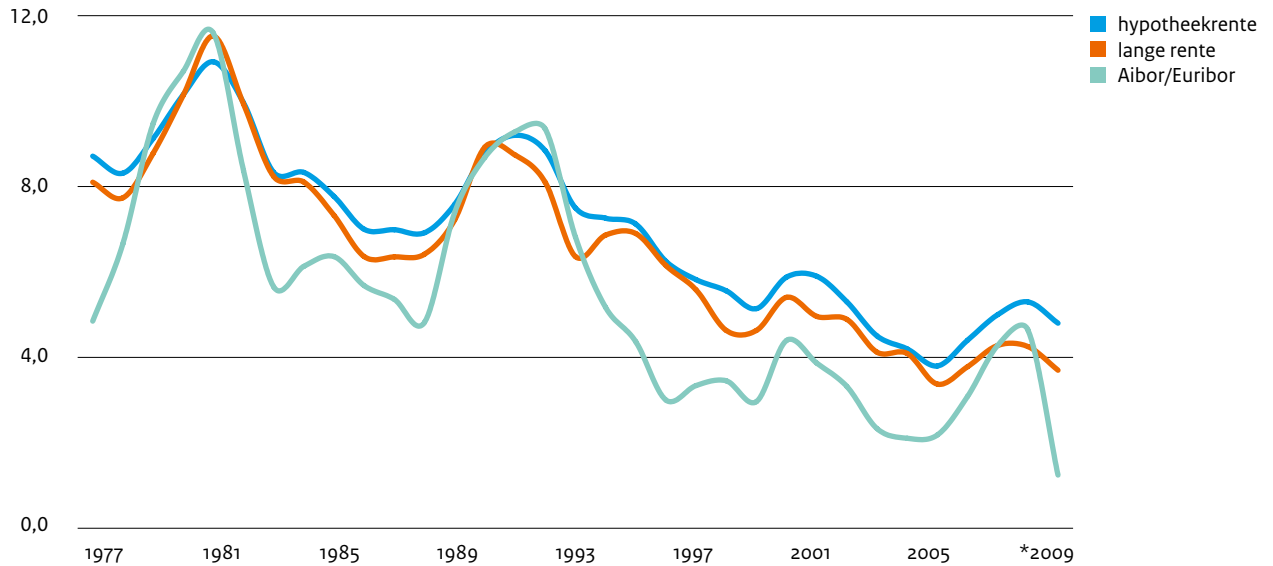
Intermezzo

De hypotheekrente

De hoogte van de hypotheekrente is een factor van belang voor de (koop)woningmarkt. De rentestand bepaalt immers voor een groot deel de betaalbaarheid van een koopwoning, als daarvoor tenminste een nieuwe hypotheek wordt afgesloten. Over een langere tijdreeks bekeken is de hypotheekrente anno 2009 erg laag. Niet alleen wanneer de vergelijking wordt gemaakt met de roemruchte eerste helft van de jaren tachtig (rentepercentages van meer dan 10%), maar ook nog een stuk lager dan wat begin jaren negentig gewoon

was. Een tweede constatering is dat de opslag op de Euribor rente (de rente waartegen banken kunnen lenen bij de Europese bank) die banken hanteren bij het vaststellen van de hypotheekrente een stuk hoger is dan voorheen. Dit geeft aan dat er nog een behoorlijke marge zit in wat een bank aan een hypotheekklant verdient en wat de lening hen zelf kost.

Figuur 5.3: Hypotheekrente, lange rente en Aibor/Euribor, 1975-2009 (* tot en met derde kwartaal, absoluut)
(bron: CBS en Euribor FBE, bewerking ABF Research)



B:

Bijlage: begrippenlijst

Aandachtsgroep

zie Doelgroep.

Aandachtswijk

40 wijken in 18 gemeenten met fysieke en sociaal-economische problemen en achterstanden waaraan sinds 2007 rijksoverheid, gemeenten, woningcorporaties, lokale organisaties en bewoners samenwerken om deze wijken te verbeteren.

Aftoppingsgrens

zie Huurtoeslag.

Allochtoon

Een allochtoon is een persoon van wie ten minste één ouder in het buitenland is geboren.

Allochtoon, niet-westers

Een niet-westerse allochtoon is afkomstig uit een van de landen in de werelddelen Afrika, Latijns-Amerika en Azië (excl. Indonesië en Japan) of Turkije. Op grond van hun sociaal-economische en sociaal-culturele positie worden allochtonen uit Indonesië en Japan tot de westerse allochtonen gerekend.

Allochtoon, westers

Westerse allochtonen zijn afkomstig uit: Europa (exclusief Turkije), Noord-Amerika, Australië, Japan en Indonesië (voormalig Nederlands-Indië). Alle overige allochtonen zijn niet-westers.

BAR

De afkorting BAR betekent Bewoonde Andere Ruimte. Het duidt de onzelfstandige woningen aan. Het zijn woonverblijven die niet voldoen aan de woningdefinitie (zie zelfstandige woning) zoals woonruimten in een studentenhuis, een pension of kamerverhuurpand, een woonboot, woonwagen, caravan of zomerhuis.

Basishuur

De basishuur is de betaalde huur verminderd met de eventueel in de huur opgenomen kosten voor water, verwarming, garage en andere diensten voor privé-gebruik. Subsidieerbare servicekosten worden niet in mindering gebracht.

Bijkomende woonlasten

De uitgaven voor energie en water en de uitgaven voor heffingen en belastingen van de Openbaar Publiek-rechtelijke Lichamen (OPL).

Bruto woonuitgaven van eigenaar-bewoners

De som van de bruto hypotheekuitgaven en bijkomende vaste uitgaven (opstalverzekering, OZB-eigenarendeel en erfpacht) minus een eventuele rijksbijdrage in de vorm van een premie (komt bijna niet meer voor).

Collectieve verwarming

We spreken van collectieve verwarming als meerdere woningen vanuit één ketelhuis worden voorzien van warm

water voor verwarming en tapwater. Dit kan blok-, wijk- of stadsverwarming zijn.

Corporatie

Een woningbouwcorporatie is een privaatrechtelijke instelling (stichting of vereniging) die zich ten doel stelt uitsluitend op het gebied van de volkshuisvesting werkzaam te zijn en als zodanig door de Kroon is toegelaten. De term toegelaten instelling, waarmee corporaties ook aangeduid worden, verwijst hiernaar.

Deciel

Een deciel bestaat uit 10% van het totale aantal eenheden/waarnemingen en bedraagt niet 10% van de totaalscore. Alle waarnemingen samen kunnen verdeeld worden in 10 decielen.

Doelgroep

De doelgroep bestaat uit huishoudens met een belastbaar jaarinkomen onder de grens waarop men in aanmerking kan komen voor huurtoeslag. (Tabel B.1)

Tabel B.1: Huurtoeslaggrenzen per jaar

	2006	2007	2008	2009
Eenpersoonshuishouden < 65 jaar	€ 20.000	€ 20.300	€ 20.600	€ 20.975
Eenpersoonshuishouden >= 65 jaar	€ 17.950	€ 18.250	€ 18.525	€ 19.800
Meerpersoonshuishouden < 65 jaar	€ 27.175	€ 27.575	€ 27.950	€ 28.475
Meerpersoonshuishouden >= 65 jaar	€ 23.825	€ 24.275	€ 24.625	€ 27.075

Doorstromer

Een binnen Nederland verhuizend huishouden. Voor en na de verhuizing is het huishouden de hoofdbewoner van een woning. De vorige woning is na de verhuizing beschikbaar voor nieuwe bewoners.

Dure scheefheid

Van dure scheefheid wordt gesproken als een huishouden dat tot de doelgroep behoort in een huurwoning woont waarvoor ze gezien het inkomen teveel huur betaalt.

Eengezinswoning

Ook wel een grondgebonden woning. De typen lopen uiteen van een tussenwoning en hoekwoning tot twee onder één kap, villa en landhuis.

Etniciteit

Een etniciteit is een sociaal-culturele identiteit, die een bepaalde groep mensen of een aantal bevolkingsgroepen verbindt.

Fiscaal effect

Het fiscaal effect is het belastingvoordeel voor eigenaar-bewoners als gevolg van het saldo van de hypotheekrenteaftrek en het eigenwoningforfait.

G14

Het gaat hier om Alkmaar, Amersfoort, Arnhem, Deventer, Dordrecht, Eindhoven, Enschede, Groningen, Heerlen, Leeuwarden, Maastricht, Nijmegen, Schiedam, Zaanstad.

G27

27 middelgrote gemeenten namelijk: Alkmaar, Almelo, Amersfoort, Arnhem, Breda, Deventer, Dordrecht, Eindhoven, Emmen, Enschede, Groningen, Haarlem, Heerlen, Helmond, Hengelo, Leeuwarden, Leiden, Lelystad, Maastricht, Nijmegen, Schiedam, 's Hertogenbosch, Sittard-Geleen, Tilburg, Venlo, Zaanstad, Zwolle.

G31

De G4 en de G27 vormen samen de G31: De steden die vallen onder het Grotestedenbeleid (GSB).

G4

De 4 grote steden: Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht.

Gebiedsindeling naar Randstad, intermediaire zone en periferie

Op basis van de mate waarin een gemeente onderdeel uitmaakt van de Randstad is Nederland in drie gebieden verdeeld, namelijk de Randstad, intermediaire zone en periferie. (Figuur B.1)

Goedkope scheefheid

Van goedkope scheefheid wordt gesproken als een huishouden dat niet tot de doelgroep behoort in een huurwoning woont waarvoor ze gezien het inkomen te weinig huur betaalt.

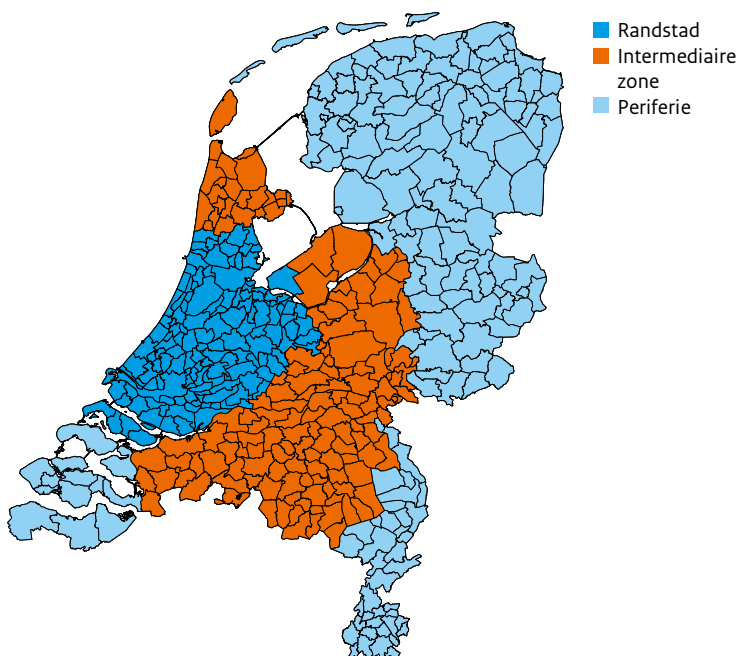
GSB-indicator overlast

De indicator is samengesteld op basis van de volgende vragen over buurtproblemen: geluidsoverlast, overlast van groepen jongeren en overlast door omwonenden. De indicator kan een waarde hebben tussen 0 en 10, een hoge score is in dit geval negatief te waarderen.

GSB-indicator sociale kwaliteit

De indicator is samengesteld op basis van de volgende stellingen over de buurt: de mensen kennen elkaar nauwelijks, in deze buurt gaat men prettig met elkaar om, ik woon in een gezellige buurt met veel saamhorigheid, ik voel mij thuis in deze buurt. De indicator kan een waarde hebben tussen 0 en 10, een hoge score is in dit geval positief te waarderen.

Figuur B.1: Gebiedsindeling naar Randstad tot periferie



GSB-indicator verloedering

De indicator is samengesteld op basis van de volgende vragen over buurtproblemen: bekladding van muren en/of gebouwen, rommel op straat, hondenpoep op straat en vernieling van telefooncellen en/of bushokjes. De indicator kan een waarde hebben tussen 0 en 10, een hoge score is in dit geval negatief te waarderen.

Hoofd huishouden

Hij of zij die huurder of eigenaar van het woonverblijf is. Indien er twee of meer huurders of eigenaren zijn, wordt de man van de twee partners als hoofd aangemerkt. De keuze voor de man is conform de definitie van CBS en Primos.

Huishoudentype

Onderscheid naar eenpersoons en meerpersoonshuishouden, waarbij de laatste onderverdeeld wordt naar eenoudergezin, (echt)paar zonder kinderen, gezin met kinderen, niet gezinshuishouden (samenwonende vrienden of vriendinnen, broers of zussen etc.), inwonend huishouden.

Huurprijsgrenzen

De huurprijs (de basishuur) is maatgevend voor de prijsklassen goedkoop, middelduur en duur en zijn afgeleid van de huurtoeslag. (Tabel B.2)

Huurtoeslag

Dit is een door de Belastingdienst uitgekeerde toeslag aan huurders die in verhouding tot hun inkomen duur wonen. Woningen met een huurprijs lager dan de ondergrens van de huurtoeslag, komen niet voor huurtoeslag in aanmerking. Verder wordt iedere huurder geacht een bepaald bedrag aan huur altijd zelf te kunnen betalen, ongeacht de hoogte van het inkomen. Dit is de normhuur en hierover ontvangt dus niemand huurtoeslag. Voor het deel van de huur tussen de normhuur en de zogenaamde kwaliteitskortingsgrens krijgt degene die voor huurtoeslag in aanmerking komt 100% toeslag. Van de kwaliteitskortingsgrens tot de aftoppingsgrens wordt 75% van de huur door huurtoeslag gedekt. Er bestaan afzonderlijke aftoppingsgrenzen voor één- of tweepersoonshuishoudens en voor drie- of meerpersoonshuishoudens. In bijzondere gevallen kan over het daarboven resterende huurbedrag tot de liberalisatiegrens nog voor 50% door huurtoeslag gedekt worden.

Inflatie

Inflatie is de stijging van het gemiddeld prijsniveau. Bij vergelijking van prijsniveaus over verschillende jaren wordt dikwijls een inflatiecorrectie toegepast om het effect van de inflatie op het prijsniveau ongedaan te maken.

Intermediaire zone

Zie Gebiedsindeling naar Randstad, intermediaire zone en periferie.

Kamers

Het aantal kamers in een woning is het aantal woon- en slaapvertrekken. De keuken, toilet, badkamer, open zolder, hal en gang tellen niet mee.

Tabel B.2: Huurprijsgrenzen per jaar

		2002	2006	2009
Goedkoop	Kwaliteitskortingsgrens	€ 298,59	€ 331,78	€ 348,99
Middelduur	Aftoppingsgrens (1 of 2 pers.)	€ 427,46	€ 474,88	€ 499,51
Middelduur	Aftoppingsgrens (3+ pers.)	€ 458,32	€ 508,92	€ 535,33
Duur	Liberalisatiegrens	€ 565,44	€ 604,72	€ 631,73

Tabel B.3: Koopprijsgrenzen lage-midden en midden-hoge segment per provincie en jaar

	2002		2006		2009	
	30%	70%	30%	70%	30%	70%
Groningen	€ 121.308	€ 200.000	€ 150.000	€ 250.000	€ 170.000	€ 275.000
Friesland	€ 138.811	€ 226.890	€ 180.000	€ 300.000	€ 185.000	€ 300.000
Drenthe	€ 152.692	€ 250.000	€ 190.000	€ 300.000	€ 200.000	€ 320.000
Overijssel	€ 161.745	€ 250.000	€ 200.000	€ 315.875	€ 200.000	€ 330.000
Flevoland	€ 158.823	€ 226.890	€ 180.000	€ 250.000	€ 182.000	€ 280.000
Gelderland	€ 188.319	€ 300.000	€ 220.000	€ 360.000	€ 230.000	€ 370.000
Utrecht	€ 193.128	€ 300.000	€ 229.000	€ 350.000	€ 240.000	€ 400.000
Noord-Holland	€ 181.512	€ 300.000	€ 215.000	€ 350.000	€ 230.000	€ 360.000
Zuid-Holland	€ 163.361	€ 250.000	€ 200.000	€ 309.890	€ 200.000	€ 311.000
Zeeland	€ 130.000	€ 210.631	€ 175.000	€ 300.000	€ 180.000	€ 300.000
Noord-Brabant	€ 186.000	€ 300.000	€ 228.760	€ 380.000	€ 240.000	€ 400.000
Limburg	€ 161.745	€ 240.000	€ 192.850	€ 300.000	€ 200.000	€ 300.000

Koopprijsgrenzen

Voor de koopprijsgrenzen wordt de volgende indeling gehanteerd (op basis van geschatte verkoopwaarde):

- laag prijssegment: de 30% goedkoopste woningen
- middensegment: de 40% woningen tussen het lage en hoge prijssegment
- hoog prijssegment: de 30% duurste woningen (Tabel B.3)

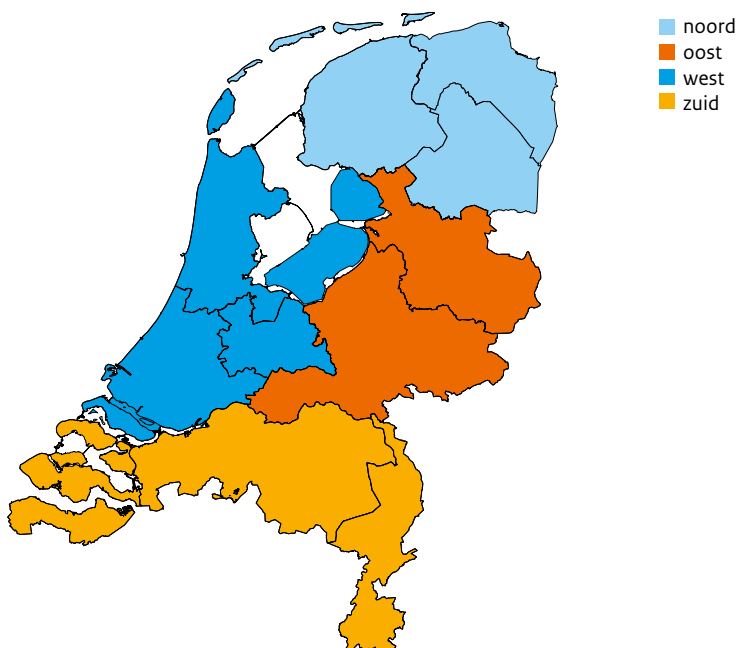
Kwaliteitskortingsgrens

zie Huurtoeslag.

Landsdelen

West: Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht en Flevoland. Noord: Groningen, Friesland en Drenthe. Oost: Overijssel en Gelderland. Zuid: Zeeland, Noord-Brabant en Limburg. (Figuur B.2)

Figuur B.2: Gebiedsindeling naar landsdeel



Leefbaarheid

Met het begrip leefbaarheid wordt aangegeven hoe aantrekkelijk of geschikt een buurt of wijk is om er te wonen of te werken.

Leegstand

Het aantal woningen dat leeg staat.

Levensfase

Een levensfase is een deel van het leven dat zich onderscheidt van andere delen door een gebeurtenis zoals gaan samenwonen, een woning kopen, kinderen krijgen, uit huis gaan van de kinderen, met pensioen gaan.

Liberalisatiegrens

zie Huurtoeslag.

Meergezinswoning

Ook wel aangeduid als gestapelde woning. Een deel van een gebouw met meerdere woningen, zoals een flatwoning, appartement, galerijflat, etagewoning, boven- en benedenwoning, portiekwoning of maisonnette.

Mutatiegraad

Het aantal verhuizingen in verhouding tot de omvang van de voorraad.

Netto besteedbaar huishoudinkomen

Het netto besteedbaar inkomen van een huishouden is het inkomen uit arbeid, winst uit onderneming en inkomen uit uitkeringen en sociale verzekeringen (pensioen, lijfrente, alimentatie c.q. bijstandsverhaal). Voorts wordt als inkomen meegeteld: de kinderbijslag, het spaarloon, de vakantietoeslag, de ziektefondspremie (van werknemer en werkgever)/zorgtoeslag, de tegemoetkoming van de werkgever in de ziektekosten, gratificaties, vaste winstdeling en tantièmes. In vergelijking met andere inkomensdefinities is bijzonder dat inkomsten en uitgaven in verband met het wonen niet meegeteld worden. Het inkomen is dus exclusief ontvangen huurtoeslag, hypotheekrenteaftrek en eigenwoningforfait daaraan gekoppeld belastingvoordeel. In het huishoudinkomen telt mee het inkomen van het hoofd van het huishouden, de eventuele partner en van leden van het huishouden. Het inkomen is in drie even grote klassen verdeeld: laag (tot €24.000), midden (€24.000 - €42.000) en hoog (vanaf €42.000).

Netto huur

De netto huur is de basishuur verminderd met de huurtoeslag.

Netto huurquote

De netto huurquote is de netto huur uitgedrukt als een percentage van het netto besteedbaar huishoudinkomen. De netto huurquote is de micro-quote die berekend wordt door eerst per huishouden de quote te berekenen en de quotes vervolgens te middelen. Dit geeft een andere uitkomst dan de macro-quote, waarbij de gemiddelde jaarhuur gedeeld wordt door het gemiddelde netto besteedbaar inkomen. De macro-quote ligt ongeveer 3% lager en dat wordt veroorzaakt door scheefheid in de inkomensverdeling. (Zeer) hoge inkomens trekken het gemiddeld inkomen omhoog.

Netto koopquote

De netto koopquote zijn de netto hypotheeklasten van eigenaar-bewoners uitgedrukt in een percentage van het netto huishoudinkomen. Het fiscaal voordeel, het eigenwoningforfait en de kooppremie zijn verwerkt. Met in de woning geïnvesteerd eigen vermogen wordt geen rekening gehouden. De netto koopquote is de micro-quote die berekend wordt door eerst per huishouden de quote te berekenen en de quotes vervolgens te middelen. Dit geeft een andere uitkomst dan de macro-quote, waarbij de gemiddelde jaarlijkse netto woonuitgaven gedeeld worden door het gemiddelde netto besteedbaar inkomen. De macro-quote ligt ongeveer

2% lager en dat wordt veroorzaakt door scheefheid in de inkomensverdeling. (Zeer) hoge inkomens trekken het gemiddeld inkomen omhoog.

Netto woonquote

Zie Woonquote.

Netto woonuitgaven

De woonuitgaven (woonlasten) van huurders en eigenaar-bewoners zijn als volgt berekend. Bij huurders van een woning is de basishuur verminderd met huurtoeslag. Bij eigenaar-bewoners zijn bij de berekening van de woonuitgaven de volgende posten betrokken: (+) de bruto hypotheeklasten (rente, aflossing, levensverzekeringspremie), (+) erfpacht, (+) opstalverzekering, (+) onroerendezaakbelasting en (-) fiscale effecten ten gevolge van rente-aftrek, erfpacht, eigenwoningforfait en rijksbijdrage eigen woningbezit. Er is geen rekening gehouden met onderhoudskosten en met in de woning geïnvesteerd eigen vermogen.

Omzetting van huur- in koopwoning

Verkoop huurwoning aan zittende huurder of aan nieuwe bewoner.

Onttrekking

Onttrekkingen van woningen aan de woningvoorraad vinden plaats door verbouw, onbewoonbaarverklaring, buitengebruikstelling, afbraak, brand en andere rampen.

OPL, Overige Publiekrechtelijke Lichamen

Het gaat hierbij om heffingen die gemeenten en waterschappen opleggen aan zowel eigenaren als gebruikers van woonruimte zoals OZB, reinigingsheffing, rioolrecht, verontreinigingsheffing, ingezetenenomslag en omslagheffing. Deze heffingen zijn onderdeel van de bijkomende woonlasten.

Opleidingsniveau

Opleidingsniveau is ingedeeld in drie klassen, namelijk:

Laag opgeleid	Lager onderwijs, LBO, MAVO, MULO en VMBO
Midden opgeleid	HAVO, VWO en MBO
Hoog opgeleid	HBO en Universiteit

Overwaarde

Verkoopwaarde minus resterende hypotheekschuld.

OZB

Onroerendezaakbelasting wordt door de gemeente op basis van de WOZ-waarde van de woning vastgesteld. De OZB wordt betaald door de eigenaar.

Particulier huishouden

Huishouden dat in een (on)zelfstandige woning woont (in tegenstelling tot een intramuraal huishouden).

Particulier opdrachtgeverschap

De rijksoverheid wil de zeggenschap van de burger vergroten en particulier opdrachtgeverschap is hier een instrument voor. Bij particulier opdrachtgeverschap is de burger zelf de opdrachtgever van de bouw van het eigen huis, dat wil zeggen dat de toekomstige bewoner zelf de bouwgrond verwerft en zelf bepaalt hoe met welke partijen (aannemer, architect) de woning wordt gerealiseerd. Particulier opdrachtgeverschap kan individueel of collectief met een groep toekomstige bewoners plaatsvinden.

Particuliere verhuurder

Institutionele beleggers (pensioenfondsen, verzekerings- en beleggingsmaatschappijen) en particuliere personen die woningen op commerciële basis verhuren of laten verhuren.

Periferie

Zie Gebiedsindeling naar Randstad, intermediaire zone en periferie.

Randstad

Zie Gebiedsindeling naar Randstad, intermediaire zone en periferie.

Semi-starter

Huishouden dat na verhuizing zelfstandig woont, maar waarvan de vorige woning niet beschikbaar was voor de woningmarkt, bijvoorbeeld na scheiding, verlaten woongroep of sloop van vorige woning.

Sociale huurwoning

Een door een toegelaten instelling verhuurde woning.

Sociale verhuurder

Tot de sociale verhuurders behoren woningcorporaties, stichtingen die zonder winstoogmerk zorg dragen voor de huisvesting van specifieke groepen (studenten, ouderen, enz.) en gemeentelijke woningbedrijven (zie ook Corporaties).

Starter

Een starter is een huishouden dat voor verhuizing niet zelfstandig woonde en daarna hoofdbewoner van een woning is.

Urgent woningzoekenden

Woningzoekenden die binnen twee jaar willen verhuizen en die zoek activiteiten ondernemen, bereid zijn op passend aanbod direct te reageren en binnen 1 jaar willen verhuizen.

Verhuisgeneigd

Men is verhuisgeneigd als men aangeeft binnen twee jaar te willen verhuizen.

Verhuismotief

Reden voor een (gewenste of gerealiseerde) verhuizing.

Verkoopwaarde

De door de bewoner geschatte verkoopwaarde.

Verzorgd wonen

Hiervan is sprake als een huishouden in een voor ouderen bestemde woning gebruik kan maken van verpleging of verzorging in een bij de woning gelegen steunpunt, verzorgingshuis of diensten centrum.

Vraagoverschot

Het vraagoverschot is het saldo van door verhuisgeneigde huishoudens gevraagde woningen en de door verhuizing aangeboden woningen. Zie ook: verhuisgeneigd.

Vragers in de markt

De groep vragers in de markt bestaat uit huishoudens die zeggen binnen twee jaar te willen verhuizen en ook minimaal één actie hebben ondernomen om een andere woning te vinden of al een woning gevonden hebben.

Woningvoorraad

Het totaal aantal woningen.

Wooncarrière

De opeenvolgende verhuisstappen. Vaak normatief gebruikt als verbeteren woonsituatie: doorstroming van kleine woning naar ruimere woning, van goedkoop naar duur, van huurwoning naar koopwoning, van meergezins naar eengezins (en binnen eengezins van rij naar vrijstaand).

Woonduur

Het aantal jaren dat een huishouden in de woning heeft gewoond.

Woonlasten

De woonlasten vormen het totale bedrag aan woonkosten, zoals huur- of hypotheeklasten, inclusief de bijkomende woonuitgaven zoals: onroerendzaakbelasting, premies voor woonverzekeringen, rioolrechten, gas, water, electra.

Woonquote

De woonquote is het percentage van het netto huishoudinkomen dat besteed wordt aan de netto woonuitgaven vermeerderd met OPL-heffingen en uitgaven aan nutsbedrijven.

WOZ-waarde

De WOZ-waarde is de getaxeerde waarde die wordt gebruikt voor de gemeentelijke OZB-aanslag, voor de omslagheffing van de waterschappen en voor de inkomstenbelasting (eigenwoningforfait). WOZ is een afkorting voor de Wet waardering onroerende zaken.

Zelfstandige woning

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



Voetnoten

- ¹ Behalve waar anders vermeld.
- ² Gebouwd tussen 1945 en 1959.
- ³ Het Goede Doel en gastzanger René Froger (1988)
- ⁴ De weging is in het WoON 2009 voor wat betreft het aandeel eigenaar-bewoners gebaseerd op de inkomensstatistiek van het CBS. Dit is een verandering ten opzichte van WoON 2006, toen de huur/koop verhouding afgeleid werd uit de antwoorden van de respondent waarna een corrigerende weging plaats vond. De relatief grote stijging van het percentage koopwoningen in de periode 2006-2009 is daarom niet geheel conform de werkelijkheid.
- ⁵ De WOZ-waarde wordt algemeen als de beste indicator voor de waardeontwikkeling van koopwoningen beschouwd. Echter de WOZ-waarde wordt pas sinds 2007 jaarlijks vastgesteld. Voor het beschouwen van de waardeontwikkeling over een langere periode is daarom de door de bewoner geschatte verkoopwaarde als alternatief gekozen.
- ⁶ Dit is de reden waarom de WOZ-waarde van 2002 niet is afgebeeld in de figuur.
- ⁷ In bijlage 1 zijn er een beschrijving en een afbeelding van deze regio-indeling opgenomen.
- ⁸ Omdat we ons hier beperken tot de situatie anno 2009, geven we hier de WOZ waarde weer die gezien mag worden als juiste actuele graadmeter.
- ⁹ Meer informatie over de energetische stand van zaken omtrent de Nederlandse woningvoorraad is verzameld in de energiemodule van het WoON2006. Dit landelijke onderzoek onder ruim 5.000 woningen bestaat uit woningopnames door inspecteurs en een enquête over het energieverbruik van bewoners. De belangrijkste bevindingen hiervan zijn gepubliceerd in "Energiegedrag van de woning - Aanknopingspunten voor de vermindering van het energiegebruik in de woningvoorraad" (Ministerie van VROM, 2010). De resultaten van de woningopnames zijn gepresenteerd in "Kernpublicatie WoON Energie 2006" (Ministerie van VROM, 2010).
- ¹⁰ Opmerking: De huishoudens in het WoON worden gevraagd of zij de afgelopen twee jaar verhuisd zijn. Om de uitkomsten door de tijd te kunnen vergelijken, presenteren we de verhuisbewegingen van één kalenderjaar. Voor WoON2009 is dit het jaar 2007, voor het WoON 2006 het jaar 2004, enzovoorts.
- ¹¹ De gerealiseerde doorstroming en bijbehorende prijsstappen hebben betrekking op de twee jaar voorafgaand aan het afnemen van de enquête. In tegenstelling tot eerdere overzichten van doorstromers is gekozen om beide beschikbare jaren te gebruiken. Dit geeft een robuuster beeld omdat de analyse dan gebaseerd is op een groter aantal respondenten. Daarnaast vergroot een overzicht over twee jaar de vergelijkbaarheid met de gewenste doorstromingen (gevraagd voor de komende twee jaar; paragraaf 3.2).
- ¹² Het aantal huwelijken dat per jaar wordt afgesloten is tussen 2006 en 2008 toegenomen met 4,2%.
- ¹³ Iedere respondent kon meerdere antwoorden geven. Om alle respondenten even zwaar mee te wegen is het antwoord gecorrigeerd voor het aantal opgegeven verhuismotieven. Als men bijvoorbeeld drie antwoorden heeft gegeven, is de waarde per antwoordcategorie één derde.
- ¹⁴ Het fragment is afkomstig uit het gedicht "Huwelijk" wat gaat over een gewelddadige beëindiging van een echtverbintenis.
- ¹⁵ Bron: website Ministerie van VROM (2010) VROM .
- ¹⁶ Zie bijlage 1 voor de indeling van Nederland in vier landsdelen
- ¹⁷ De dynamiek over een langere periode zoals we die hier beschrijven kan eigenlijk alleen met behulp van een simulatie adequaat doorgerekend worden. Het Socrates model is hiertoe ontwikkeld (door ABF Research, in opdracht van het Ministerie van VROM) en houdt rekening met de voorkeuren zoals die in het WoON gemeten worden.
- ¹⁸ De prijzen van woningen zijn in de periode dat de verhuizingen hebben plaatsgevonden (2007 en 2008) niet tot nauwelijks gestegen. Om realisatie en voornemen te kunnen vergelijken is een correctie van de prijs dus niet nodig.
- ¹⁹ Semistarters weten vaak van tevoren niet dat ze in een situatie komen waarin ze moeten verhuizen. Het weergeven van deze groep zou daarom een vertekend beeld schetsen (i.v.m. de waargenomen verhuizingen).
- ²⁰ Dit zijn dus de huishoudens die ten tijde van de verhuizing in 2007 en 2008 maximaal 24 jaar waren.

- ²¹ Het fiscaal effect is het belastingvoordeel voor eigenaar-bewoners als gevolg van het saldo van de hypotheekrenteaftrek en het eigenwoningforfait.
- ²² In dit rapport worden de woonuitgaven berekend volgens de “out of pocket” benadering. Deze impliceert dat de uitgaven niet gecorrigeerd worden met het vermogen dat men opbouwt als eigenaar van een woning.
- ²³ De reguliere, wettelijk ingestelde huurverhoging bedroegen voor 2006, 2007 en 2008 achtereenvolgens 2,8%, 1,4% en 2,1%.
- ²⁴ Het is in het WoON niet mogelijk vast te stellen of een huishouden een heel jaar of slechts een deel daarvan toeslag ontvangen. Het gemiddelde wat we hier presenteren is de huurtoeslag over alle huishoudens die in het WoON aangegeven hebben toeslag te ontvangen. Dit cijfer is afkomstig van de Belastingdienst.
- ²⁵ Dit bedrag heeft alleen betrekking op huishoudens die een hypotheek hebben. Een woning kan immers al afbetaald zijn.
- ²⁶ Onroerendezaakbelasting (OZB) wordt alleen betaald door eigenaar bewoners. Verder zijn OZB en waterschapsbelasting over het algemeen hoger omdat koopwoningen een hogere WOZ-waarde hebben. Daarnaast betalen eigenaren ook voor de aansluiting op het riool, bovenop gebruikersrechten die alle bewoners (huur en koop) betalen.
- ²⁷ Om te corrigeren voor het inkomenseffect, zijn alle huishoudens op basis van het besteedbaar inkomen in tien klassen verdeeld. De grenzen zijn hierbij zo afgeleid dat het aantal huishoudens per klasse even groot is. Indien het aantal klassen gelijk is aan tien, dan wordt elke klasse een deciel genoemd. Elke deciel omvat dus 10% van het totaal aantal huishoudens. In figuur 4.2 is het laagste deciel niet afgebeeld omdat daarin relatief veel uitbijters voor komen bijvoorbeeld van huishoudens die niet het hele jaar inkomen gehad hebben (nieuw gevormd huishouden, eerste baan), van zzp'ers met een negatief inkomen etc..
- ²⁸ Recent verhuisd betekent “gedurende de afgelopen twee jaar”.
- ²⁹ Het gasverbruik laat een grote stijging zien tussen 2006 en 2009. In 2006 was sprake van een onderschatting die veroorzaakt is door 1) een te lage toedeling van verbruiken aan individuele woningen bij blok, wijk, of stadsverwarming en 2) het hanteren van een te ruime correctiemethode voor extreem hoge verbruiken. In het geval van blok, wijk of stadsverwarming is het gebruik van warmte omgerekend naar m³ gasverbruik.
- ³⁰ Het energieverbruik is het standaardjaarverbruik. Het effect van een zachte of strenge winter op het verbruik is gecorrigeerd.
- ³¹ Dit zijn woningen met een huur boven de liberalisatiegrens. Meer toelichting over de huurgrenzen staat in de begrippenlijst (bijlage 1).
- ³² De doelgroep wordt berekend op basis van het belastbaar inkomen. Het belastbaar inkomen van de laagste inkomensgroepen is procentueel minder gestegen dan van de hogere inkomensgroepen. De precieze oorzaak is niet bekend, maar wordt gezocht in fiscale aftrekposten waaronder de ziektekostenaftrek die in 2008 (inkomensjaar van WoON) van toepassing was. Door de lage stijging van het belastbaar inkomen bij lage inkomens, neemt de omvang van de doelgroep toe. Het besteedbaar inkomen maakt een andere ontwikkeling door. De ontwikkeling van het besteedbaar inkomen van de lagere en hogere inkomens loopt minder uiteen.
- ³³ De omgekeerde variant – een huishouden met laag inkomen woont in een dure woning – is dure scheefheid.
- ³⁴ Overigens zal duidelijk zijn dat de woningvoorraad naar prijsklasse tussen 2006 en 2009 verandert is.
- ³⁵ Deze garantie loopt via de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen.
- ³⁶ Dit voordeel kan oplopen tot 0,8% (Bron: www.nhg.nl)
- ³⁷ Er vanuit gaande dat de hypotheek niet 100% aflossingsvrij is.
- ³⁸ Vragen over het voorkomen van bekladding, rommel, hondenpoep en vernielingen.
- ³⁹ Het jaargemiddelde van het Prijsindexcijfer bestaande Koopwoningen is in 2009 met 3,3% lager dan in 2008. Het eindejaarcijfer (december 2009 vergeleken met december 2008) is 5,3% lager. Het Kadaster meldt een daling van de koopsommen van 6,5% in 2009 (bron: Jaaroverzicht verkochte particuliere woningen 2009).
- ⁴⁰ De koop- en verhuisgeneigdheid zoals gemeten zijn gecorrigeerd voor verschillen in de groep geënquêteerden. De enquêtes zijn ten dele telefonisch, ten dele persoonlijk en ten dele via internet afgenomen. Bij de persoonlijke interviews worden vooral mensen geënquêteerd die moeilijk bereikbaar zijn per telefoon (bijvoorbeeld jongeren en buitenlanders). Deze groep blijkt over het algemeen minder koopgeneigd te zijn. In weken waarin veel mensen persoonlijk geïnterviewd zijn dreigt daardoor het percentage koopgeneigden te laag ingeschat te worden.
- ⁴¹ Uit gedicht “Het huwelijk” van Willem Elsschot

Colofon

Het ministerie van VROM/WWI en het CBS aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid uit welke hoofde dan ook voor het gebruik van de in deze publicatie vermelde onderzoeksresultaten en het toepassen van de daarin beschreven gegevens, methodieken en constructen. Een ieder blijft in deze volledig zelf aansprakelijk.

Deze publicatie bevat de beschrijving van een onderzoek dat in opdracht van het ministerie van VROM/WWI en het CBS is uitgevoerd door Berry Blijie, René van Hulle en Co Poulus van ABF Research te Delft en Pieter Hooimeijer van de Universiteit Utrecht. De verantwoordelijkheid voor de inhoud van deze publicatie berust bij de genoemde onderzoekers.

ABF Research
Verwersdijk 8
2611 NH Delft
www.abfresearch.nl

Bestelgegevens

Te downloaden via www.vrom.nl,
www.cbs.nl
en bestelbaar via postbus 51.

Meer informatie

Voor meer informatie over het WoON kunt u de website raadplegen www.vrom.nl/woon of mailen naar postbus.wooninfo@minvrom.nl.