

# **De starter op de Amsterdamse woningmarkt**

**Uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van BZK,  
Directoraat Generaal Wonen, Wijken en Integratie; Directie Kennis en Verkenningen**

prof. dr. Wolter Hassink, dr. Martijn Dröes, dr. Walter Manshanden, drs. Joep Steegmans

Juli 2012

**Utrecht University School of Economics**  
Kriekenpitplein 21-22 | 3584 EC Utrecht | tel: 030 253 98 00

**TNO**  
Van Mourik Broekmanweg 6 | 2628 XE Delft | tel: 088 866 30 00

# Inhoudsopgave

1. Inleiding .....	1
1.1 Achtergrond .....	1
1.2 Het doel van deze studie .....	2
1.3 Aanpak .....	2
2. Problemen op de Nederlandse woningmarkt .....	5
2.1 Marktfalen .....	5
2.2 Het gelijkheidsprincipe .....	7
2.3 Overheidsfalen .....	7
2.4 Problemen op de woningmarkt .....	8
3. De starter op de Amsterdamse woningmarkt als metafoor .....	12
3.1 Starten in een agglomeratie: Amsterdam als terp .....	13
3.1.1 <i>De starter</i> .....	13
3.1.2 <i>Hoeveel starters: De bevolkingsontwikkeling en migratie naar Amsterdam.</i> .....	14
3.2 Huren als vluchtheuvel .....	16
3.2.1 <i>Grote huurmarkt in Amsterdam</i> .....	16
3.2.2 <i>Goedkoop Genieten</i> .....	17
3.2.3 <i>Lange wachtrijen, weinig doorstroming</i> .....	18
3.2.4 <i>De spons Amsterdam: De informele en illegale sector</i> .....	20
3.2.5 <i>Verkoop van corporatiewoningen en de sociale doelstelling van woningcorporaties</i> .....	20
3.3 Kopen als investering? .....	21
3.3.1 <i>Weinig koopwoningen</i> .....	21
3.3.2 <i>Prijzontwikkeling en transacties</i> .....	22
3.3.3 <i>Hypotheek en schulden</i> .....	23
3.3.4 <i>Speculatie, overwaardering en leegstand</i> .....	24
3.3.5 <i>Winnaars en verliezers</i> .....	24
3.3.6 <i>Onzekerheid</i> .....	25
3.3.7 <i>Verdere beleidsdiscussie</i> .....	26
3.4 Woningmarkt versus arbeidsmarkt .....	28
3.4.1 <i>Arbeidsmarkt</i> .....	28
3.4.2 <i>Arbeidsmarkt versus woningmarkt</i> .....	29
3.4.3 <i>Agglomeratievoordelen van de stad Amsterdam</i> .....	30
3.4.4 <i>Invloed van de woningmarkt op de arbeidsmarkt</i> .....	31
4. De starter op de Amsterdamse woningmarkt als metafoor .....	34
Interview Rabobank (Jan Willem Aarts), 30 maart 2012 .....	35
Interview OGA (Laura Uittenbogaard, Bob van der Zande), 4 april 2012 .....	37
Interview Amvest (Erwin Evers), 12 april 2012 .....	40
Interview Eigen Haard (Diane van Herpen, Jeroen Ohlenbusch), 13 april 2012 .....	44
Interview MVA (Fris Groep, Hans Peter Fris), 19 april 2012 .....	46
5. Conclusie en discussie .....	50
Literatuur .....	55

# 1. Inleiding

## 1.1 Achtergrond

Het lijkt dat er in de afgelopen decennia alleen maar winnaars waren in de koopwoningmarkt. Vanaf de laatste crisis in de woningmarkt begin jaren tachtig tot aan 2008 was er een voortdurende stijging van de gemiddelde prijs van een koopwoning. De prijsstijging was sterker dan de inflatie, zodat een woning als een aantrekkelijke belegging kon worden beschouwd voor huiseigenaren. Bovendien waren veel woningen liquide, dat wil zeggen dat al in een korte tijd na aanschaf de woning tegen winst kon worden herverkocht.

Het is opmerkelijk dat de milde economische recessies van 1993 en 2002/2003 nauwelijks effect hadden op de prijsontwikkeling in de koopmarkt. Er was een voortdurende aanwas van nieuwe woningen nodig vanwege de groei van de bevolking en de toename van het aantal eenpersoonshuishoudens. Hiervan profiteerde de lokale overheid van de woningbouwprojecten vanwege de uitgifte van grond voor nieuwbouwprojecten. Voor de grondeigenaren leverde dit extra inkomsten op. Verder profiteerde de rijksoverheid via de overdrachtsbelasting op transacties van woningen.

Al met al was de koopwoningmarkt lucratief voor alle deelnemende partijen: huiseigenaren, overheid, banken, hypotheekverstrekkers en verzekeraars, notarissen, makelaars, projectontwikkelaars en pensioenfondsen. De prijsstijgingen deden zich in de meeste regio's voor, zodat de meeste regio's winnaar waren. De verliezende regio's waren de perifeer gelegen krimpregio's, waar een terugvallende vraag was door een demografische krimp.

Een andere verliezende partij betrof in deze periode de starters in de koopwoningmarkt. Hun inkomensontwikkeling bleef achter bij de prijsstijging in veel gebieden. Met name in gebieden met een hoge vraag werd het lastiger voor starters om een koopwoning te vinden. Het gevolg daarvan was dat er relatief veel uitstroom was naar de vinexlocaties. In een situatie met vrijwel alleen maar winnaars lijkt er weinig aanleiding te zijn om de instituties aan te passen.

Economen gaven echter al in 2006 aan dat deze situatie op termijn onhoudbaar zou zijn, omdat er te hoge inkomensoverdrachten in de woningmarkt waren die verstoringen werkten. Ze beargumenteerden dat de regulering leidde tot prijsverstoringen in de woningmarkt, zodat de prijzen onvoldoende de relatieve schaarste weerspiegelden. Daarnaast waren de voordelen voor de insiders sterker dan voor de outsiders. Bovendien werd er gepleit voor een integrale hervorming van de woningmarkt, dus niet alleen voor ingrepen in de koopmarkt, maar ook in de huurmarkt.

Door de crisis vanaf medio 2008 is er echter een neergang geweest. In eerste instantie was dit vanwege een achterblijvende vraag. De overheid ving dit op door een tijdelijke verhoging van de NHG-grens en lagere overdrachtsbelasting, maar dit alles leidde niet tot een (extra) toename van de vraag.

Het is nu de vraag of de argumenten van deze economen uit 2006 steekhoudender zijn geworden. Het feit dat bovenstaande problemen op de woningmarkt er al geruime tijd zijn geeft aan dat deze problemen structureel van aard zijn. Een gedeelte van de problemen op deze markt is terug te voeren op het overheidsbeleid dat gevoerd is (zie CSED, 2010). Er is behoefte om het woningmarktbeleid te bezien op zijn merites. Het huidige economisch tij maakt deze vraag des te urgenter.

Gegeven de situatie op de woningmarkt heeft het ministerie van BZK het verzoek gedaan om de recente ontwikkelingen in de woningmarkt vanuit economisch, wetenschappelijk perspectief te bezien en dit middels interviews met stakeholders te verrijken.

## **1.2 Het doel van deze studie**

Het doel van deze studie is om eens vanuit een ander perspectief – het perspectief van de starter op de Amsterdamse woningmarkt – te kijken naar de problemen op de Nederlandse woningmarkt. Deze studie gebruikt dus de starter op de Amsterdamse woningmarkt als metafoor om de problemen op, en functioneren van, de woningmarkt uitvergroot in beeld te brengen. Het is de bedoeling om vanuit dit startpunt enkele beleidsrelevante onderzoeksvragen te formuleren. Om deze vragen in te kaderen gebruiken we vooral secundair empirisch materiaal en enkele interviews. Deze studie is dus een agenderend (economisch) onderzoek en dient als discussiestuk. Het is niet bedoeld als een volledig uitgewerkte wetenschappelijke analyse, maar eerder als prelude daarop.

## **1.3 Aanpak**

Het onderwerp is als geheel te groot om in een enkel project te willen omvatten. Focus en beperking is hierom noodzakelijk. BZK heeft daarom aangegeven om alleen te kijken naar de Amsterdamse woningmarkt. De positie van starters op de woningmarkt in Amsterdam zou hierbij centraal moeten staan.

Het vervolg van deze studie bestaat uit 4 secties. Als eerste worden in sectie 2 kort de problemen op de Nederlandse woningmarkt (woningmarktbeleid) besproken. Dit wordt gedaan op basis van de bestaande Nederlandse literatuur hierover. Tevens geven we een algemene inleidende schets van de woningmarkt in relatie met de arbeidsmarkt en de mobiliteit (woon-werkverkeer). Hier hebben we ook aandacht voor marktwerking en de voor- en nadelen ervan, en de rol van de overheid in een dergelijke woningmarkt.

In sectie 3 geven we een cijfermatig beeld van (de potentiële starter op) de Amsterdamse woningmarkt. Op basis van vier essays worden enkele van de problemen (belemmeringen, kansen) op de woningmarkt vanuit het perspectief van de starter op de Amsterdamse woningmarkt weergegeven. De vier essays zijn:

- Starten in een agglomeratie: Amsterdam als terp
- Huren als vluchtheuvel
- Kopen als investering?
- Woningmarkt versus arbeidsmarkt.

We bespreken de starter vanuit de driehoek woningmarkt, arbeidsmarkt, mobiliteit (verhuismobiliteit, pendel).

Dit gedeelte van het onderzoek is gebaseerd op secundair empirisch materiaal. In die zin nemen we meer ruimte dan we strikt empirisch kunnen verantwoorden. Het voordeel hiervan is dat we een breder beeld kunnen neerzetten van de woningmarkt en de afwegingen die vanuit een beleidsperspectief een belangrijke rol zouden kunnen spelen. Het grootste gedeelte van de onderliggende cijfers zijn afkomstig uit “Amsterdam in cijfers 2011” die door de Dienst Onderzoek en Statistiek (DOS) in de gemeente Amsterdam wordt gepubliceerd.

De vraag van het ministerie van BZK voor dit project spitst zich toe op een ruimtelijk-economische benadering van de woningmarkt. De ruimtelijke benadering is een relevante invalshoek; de hoeveelheid toetreders op de woningmarkt is immers afhankelijk van demografische ontwikkelingen, de vraag naar arbeid en migratie. Deze factoren zijn specifiek ruimtelijk. Daarom zijn de onderliggende cijfers gebaseerd op 4 schaalniveaus: Amsterdam stad, Amsterdam metropoolregio, breder kader Nederland, breder kader Amsterdam in Europa.

In de aanpak dienen we enerzijds rekening te houden met de lopende discussies en ruimtelijke plannen in de regio Amsterdam. Anderzijds werken we een aantal effecten in hoofdzaak via theoretische lijnen uit en kunnen we geen antwoorden op lopende vraagstukken geven. Vervolgonderzoek zou daar wel geschikt voor zijn. Lopende vraagstukken in de regio Amsterdam zijn onder andere de schaalessprong Almere, de discussie over ruimteschaarste voor wonen in Amsterdam waardoor er aanspraken zijn op terreinen in het havengebied, de Zuidas en het verstevigen van de internationale concurrentiepositie van de Metropoolregio Amsterdam.

Naast onze kennis over ruimtelijk economie, woningmarkt, arbeidsmarkt en mobiliteit maken we ook gebruik van een beperkt aantal interviews met stakeholders. De gespreksverslagen en meest belangrijke punten daaruit zijn weergegeven in sectie 4. De interviews helpen om naast het cijfermatig beeld een praktisch beeld van Amsterdam neer te zetten. De interviews vormen een belangrijke aanvulling op het onderzoek omdat juist in de interviews er zaken naar voren kunnen komen die misschien niet direct in cijfers terug te vinden zijn. Het uitgangspunt van elk interview – de centrale vragen – waren:

- Hoe zien jullie de positie van de starter op de Amsterdamse woningmarkt?
- Wat zou er volgens jullie moeten gebeuren om deze positie te verbeteren?

De volgende spelers op de woningmarkt zijn geïnterviewd:

- Rabobank, Jan Willem Aarts (Manager Productmanagement Financieringen bij Rabobank Nederland)

De Rabobank Groep, met het hoofdkantoor in Utrecht, is een internationale financiële dienstverlener. Rabobank is de grootste hypotheekverstrekker in Nederland. Rabobank

voert echter meer activiteiten uit (van bankieren tot verzekeren). Internationaal focussen zij zich vooral op de food- en agribusiness.

- Ontwikkelingsbedrijf gemeente Amsterdam (OGA), Laura Uittenbogaard (Adviseur Woningmarkt), Bob van der Zande (Woningbouwregisseur)

Het Ontwikkelingsbedrijf (OGA) draagt bij aan de gebiedsontwikkeling in Amsterdam en probeert daarmee te voldoen aan de doelstellingen van de gemeente. Zij richten zich voornamelijk op de exploitatie van grond.

- Projectontwikkelaar Amvest, Erwin Evers (Manager Marketing & Strategie)

Amvest is een fondsmanager en projectontwikkelaar die zich primair richt op woningen/woongebieden in economische sterke delen van Nederland. De portefeuille van Amvest bestaat vooral uit huurwoningen (middensegment).

- Woningcorporatie Eigen Haard, Diane van Herpen (adviseur Strategie), Jeroen Ohlenbusch (beleidsadviseur Voorraadstrategie)

Eigen haard beheert in Amsterdam en omstreken ongeveer 61.000 woningen. Het gaat dan vooral om sociale huur. Eigen Haard verkoopt (verhuurd) ook nieuwbouwwoningen.

- Makelaarsvereniging Amsterdam (MVA), makelaar Hans Peter Fris (bestuurslid)

Veel makelaars (ruim 420) in de regio Groot Amsterdam zijn lid van de branchevereniging MVA. MVA is een onderdeel van NVM. MVA behartigt de belangen van de makelaar.

In sectie 5 staan de conclusies. In deze sectie volgt ook een bredere discussie over de problemen op de Nederlandse woningmarkt. Tevens wordt er richting gegeven aan toekomstig onderzoek.

Het uiteindelijke resultaat van dit project is een rapport dat als discussiestuk met stakeholders in de regio Amsterdam kan fungeren. Het resultaat zal verder besproken worden op een werkconferentie met stakeholders over dit onderwerp.

## 2. Problemen op de Nederlandse woningmarkt

In deze sectie worden enkele van de hoofdproblemen op de Nederlandse woningmarkt nader besproken. Hoewel er veel manieren zijn om dit weer te geven – wat wel blijkt uit de vele studies die er hierover geschreven zijn – wordt de discussie in deze sectie gehouden vanuit het perspectief marktfalen, gelijkheidsprincipe, overheidsfalen. Naast het gelijkheidsprincipe is marktfalen de voornaamste reden waarom overheden ingrijpen in een markt. Overheidsfalen geeft vervolgens aan dat een overheid soms te ver kan gaan in de maatregelen die zij neemt. In deze sectie worden dus een aantal concepten besproken die als algemene achtergrond dienen voor de essays.

### 2.1 Marktfalen

Er zijn een aantal standaardredenen terug te vinden in de economische literatuur waarom interveniëren in een markt door een overheid soms geoorloofd is. Deze redenen zijn allen gerelateerd aan het idee dat een vrije markt niet altijd leidt tot een efficiënte allocatie van goederen/diensten. Een individu doet namelijk niet altijd wat vanuit een maatschappelijk oogpunt als beste wordt beschouwd. Een overheid kan in deze omstandigheden ingrijpen via bijvoorbeeld belastingen, subsidies, regulatie, om een betere verdeling tot stand te brengen. Er zijn een aantal standaard bronnen van marktfalen:

- Marktmacht

Marktmacht is het vermogen van een aanbieder van een goed om de marktprijs van dat goed te beïnvloeden. Dit wordt normaliter gedaan door het aanbod van het goed te beperken. Dit leidt tot een welvaartsverlies omdat sommige producenten niet zullen produceren en sommige consumenten niet zullen consumeren tegen de huidige prijs. Belastingen/subsidies op producten kunnen eenzelfde probleem teweeg brengen. Via marktmacht kunnen er buitenproportionele winsten behaald worden.

#### Voorbeeld woningmarkt:

Huiseigenaren kunnen hun woning op de markt laten staan om zodoende een prijs te krijgen die boven de marktprijs ligt (monopolistische concurrentie). In economisch goede tijden kunnen ze een dergelijke prijs ook gemakkelijker krijgen. Dit wordt nog eens versterkt omdat het huis een heterogeen goed is.

- Externaliteiten

Als de volledige maatschappelijke kosten van het produceren van een goed hoger zijn dan de kosten die een producent in zijn beslissing meeneemt kan er ook sprake zijn van marktfalen. Deze situatie kan zich voordoen omdat bepaalde externaliteiten zoals vervuiling, congestie, etc., niet in de kosten worden meegenomen. Dit wordt dan ook gereflecteerd in de, maatschappelijk gezien, te lage prijzen van dergelijke producten.



#### Voorbeeld woningmarkt:

Als een woning verpauperd door leegstand of the weinig onderhoud heeft dit effect op de prijs van aanpalende woningen. Verpaupering van een wijk kan negatieve externe effecten hebben op andere wijken.

- Publieke goederen

Een publiek goed wordt gekenmerkt door het feit dat als één persoon gebruik maakt van het goed, een ander persoon er ook nog gebruik van kan maken (non-rival). Dit betekent dat er geen prijs aan het goed gegeven kan worden. Tevens kan iedereen van het goed gebruik maken (non-excludable). Een klassiek voorbeeld is een dijk. Het probleem met een publiek goed is dat het individu er op zichzelf niet voor wil betalen (mensen kunnen gratis meeliften, free-rider gedrag), maar dat een dergelijk goed voor het grotere geheel voordelig is. Een vrije markt leidt tot onderaanbod van een publiek goed. Een clubgoed is een subtype van een publiek goed dat “uitsluitbaar” is (zoals naar de film gaan). Een collectief goed daarentegen is rivaliserend (zoals kolen).

#### Voorbeeld woningmarkt:

De kwaliteit van de woonomgeving is een publiek goed. Daarnaast is het zo dat over het algemeen publieke goederen veel van de keuzes op de woningmarkt beïnvloeden. Huishoudens bepalen bijvoorbeeld hun consumptiepatroon met betrekking tot woningen onder andere op basis van de aanwezigheid van politie, scholen, etc. (lokale publieke voorzieningen).

- Assymetrische informatie

Sommige marktpartijen hebben meer informatie over een goed of dienst dan andere. Het klassieke voorbeeld is de markt voor tweedehands auto's. De verkoper van een tweedehands auto kan tot op bepaalde hoogte de kwaliteit van de auto verborgen houden. De koper is zodoende alleen bereid om de prijs te betalen van een gemiddelde kwaliteitsauto. Auto's van hoge kwaliteit worden daarom niet aangeboden. Dit kan leiden tot een negatieve spiraal waarbij er steeds meer auto's van lage kwaliteit worden aangeboden (“adverse selectie”). Dit kan bijvoorbeeld ook voorkomen bij het aanbieden van verzekeringen (onzekerheid gezondheid klant). Een gerelateerd probleem is dat nadat een verzekering is afgesloten mensen zich risicovoller kunnen gaan gedragen (“moral hazard”).

#### Voorbeeld woningmarkt:

Een verkoper van een huis kan bepaalde gebreken van de woning niet vermelden en zo een relatief goede verkoopprijs voor de woning krijgen (daarom bestaat er de verplichting om dergelijke gebreken te vermelden aan de koper). Een voorbeeld van moral hazard: als banken weten dat de overheid bijspringt als zij vanwege bepaalde verplichtingen zullen omvallen (bijvoorbeeld door waardedaling van de hypotheekportfolie) zullen ze minder geneigd zijn om maatregelen te nemen om dit te voorkomen.

## 2.2 Het gelijkheidsprincipe

Naast marktfalen is er nog een tweede belangrijke peiler van het overheidsbeleid: het gelijkheidsprincipe. Een ongelijke verdeling van inkomen en vermogen wordt namelijk als onwenselijk gezien vanuit een solidariteitsgedachte. Dit kan dus ook een reden zijn waarom overheden ingrijpen in een markt. Een markt voorkomt namelijk ongelijkheid niet. Hoewel het gelijkheidsprincipe als een marktfalen gezien kan worden, wordt het in de klassieke economische theorie vaak als apart concept beschreven. Een verdeling van goederen kan namelijk efficiënt zijn – ik heb twee auto's, jij hebt er geen – gegeven bijvoorbeeld de keuze omtrent arbeidsparticipatie, maar een dergelijke verdeling is niet per se eerlijk.

### Voorbeeld woningmarkt

Mensen met lage inkomens moeten ook kunnen wonen. Daarom krijgen ze ter compensatie huurtoeslag en zijn er sociale huurwoningen tegen gereduceerd tarief.

## 2.3 Overheidsfalen

Waar kan het fout gaan? Overheidsingrijpen kan soms ook leiden tot een inefficiëntere allocatie van goederen. Dit wordt overheidsfalen genoemd. Beleid kan zelfs een grotere verstoring tot gevolg hebben dan het marktfalen dat het probeert te verhelpen. Een eenduidig, algemeen geaccepteerde, classificering van overheidsfalen is er niet (zie bijvoorbeeld Grand, 1991). Vaak wordt het overheidsfalen, net zoals marktfalen, onderverdeeld naar de onderliggende bron. Hoewel er vele manieren zijn waardoor overheidsfalen kan optreden zijn er een aantal vanuit het perspectief van de woningmarkt interessant:

- Publieke monopolie

Marktwerving geldt op zichzelf niet voor een overheid. Op bepaalde goederen en diensten kan een overheid het monopolie (en dus een bepaalde vorm van marktmacht) hebben.

### Voorbeeld grondmarkt

Land voor woningbouw wordt strategisch vrijgegeven door gemeenten (zonering). Door het aanbod te beperken wordt er extra geld binnengehaald.

- De wet van de onbedoelde gevolgen

Een overheid kan een bepaald doel voor ogen hebben en vanuit dat perspectief maatregelen treffen. De gevolgen kunnen echter breder uitpakken dan het was bedoeld.

### Voorbeeld woningmarkt

De overheid heeft de hypotheekrenteaftrek ingevoerd ter bevordering van het eigenwoningbezit. Er wordt heftig gediscussieerd over het afschaffen van deze aftrek, omdat het de markt verstoort. Huishoudens houden vervolgens door de toegenomen

onzekerheid over de toekomst van de hypotheekrenteaftrek de hand op de knip. Het aantal huizentransacties loopt fors terug.

- Conflicterende doelen

Vaak probeert een overheid meerdere doelen tegelijk te bereiken. Deze doelen kunnen echter met elkaar conflicteren.

#### Voorbeeld woningmarkt

De overheid probeert het eigenwoningbezit in Nederland te stimuleren (via bijvoorbeeld de hypotheekrenteaftrek). De overheid heeft ook als doel om het eigenwoningbezit toegankelijk te houden voor starters. Het stimuleren van het eigenwoningbezit heeft echter als gevolg dat huizenprijzen stijgen en starters moeilijker een woning kunnen kopen.

- Imperfecte informatie

Markten zijn niet perfect, maar overheden ook niet. Een overheid weet bijvoorbeeld niet wat de behoeftes van iedereen zijn en kan ook vanwege bureaucratie vaak niet snel inspelen op de ontwikkeling van deze behoeftes (markontwikkelingen). Een markt daarentegen neemt de vraag en het aanbod van een verscheidenheid aan mensen direct met zich mee via het marktmechanisme (prijsvorming). Dat is de functie van een markt, niet van een overheid.

#### Voorbeeld woningmarkt

In het ruimtelijke ordeningsbeleid wordt gesteld hoeveel woningen er per jaar gebouwd moeten worden en waar. Dit speelt niet altijd in op de woningbehoefte van mensen. De overheid heeft maar beperkt inzicht (informatie over) de werking van de woningmarkt. Dit heeft noodzakelijkerwijs effect op de effectiviteit van het ruimtelijke ordeningsbeleid.

## **2.4 Problemen op de woningmarkt**

Er zijn een aantal problemen op de woningmarkt die terug te voeren zijn op het beleid dat gevoerd is.

- Overconsumptie van eigen woningen: teveel lenen

De overheid wil graag het eigenwoningbezit in Nederland stimuleren mede omdat dit positieve externaliteiten tot gevolg zou hebben met betrekking tot bijvoorbeeld de kwaliteit van wijken. Dit doel wordt onder andere bewerkstelligd door de *hypotheekrenteaftrek*. De belangrijkste verstoring in de koopmarkt is zonder twijfel deze aftrek. Deze fiscale regeling maakt geld lenen voor de koop van een huis relatief goedkoop. De hypotheekrenteaftrek is feitelijk een subsidie aan eigen woningbezitters, die de relatieve prijs van woonconsumptie laat dalen. Hierdoor gaan mensen meer woningen consumeren relatief tot andere goederen. Gezien het sterk inelastische aanbod

van huizen in Nederland heeft dit opdrijvend effect gehad op de huizenprijzen, waarbij het onduidelijk is of dit tot meer woongenot heeft geleid.

Een bijkomend effect van de hypotheekrenteaftrek is de zeer hoge Nederlandse hypotheekschuld. Hoewel de vermogenspositie van de Nederlanders goed is, leidt dit tot verhoogde financiële risico's, zowel voor huishoudens als voor banken. Het nieuwe Basel III akkoord (o.a. strengere kapitaalvereisten) zal de systeemrisico's in de bankensector, die aan het licht zijn gekomen tijdens de financiële crisis, verder proberen te beperken.

De hypotheekrenteaftrek wordt bovendien veelal als een 'kostenpost' voor de overheid gezien, omdat het leidt tot miljarden aan gederfde overheidsinkomsten. In de miljoenennota 2012 werd het misgelopen belastinginkomen voor het jaar 2012 door toedoen van de hypotheekrenteaftrek (en het eigen woning forfait) geschat op 10,1 miljard euro.

- Betaalbaarheid van eigen woningen voor starters

Met name in de jaren '90 zijn huizenprijzen veel gestegen. De economische groei, de hypotheekrenteaftrek, de lage hypotheekrente, het relatief makkelijk lenen, en de tweeverdienersregeling hebben hier natuurlijk aan bijgedragen. Dit heeft ervoor gezorgd dat er een (vermogens)gat is ontstaan tussen starters en eigenwoningbezitters. Starters hebben dit gat gedeeltelijk op kunnen vullen door te lenen. Sinds de financiële crisis zijn banken en kredietverleners echter strengere verstrekingscriteria voor hypotheekleningen gaan hanteren (DNB, OFS 2011: 21-22). De belangrijkste richtlijn voor de aangescherpte verstrekingscriteria is de nieuwe Gedragscode hypothecaire financieringen, die ingegaan is op 1 augustus 2011. De aflossingsvrije hypotheek is hierin aan banden gelegd. Hoewel het al duidelijk was voor de hypotheekcrisis dat starters moeilijk aan een woning konden komen, met name in de grote steden, is dit probleem alleen maar toegenomen.

- Doorstroming op de koopmarkt

Ook de *overdrachtsbelasting* wordt gezien als een verstoring in de koopmarkt. De overdrachtsbelasting van 6%, momenteel verlaagd naar 2%, leidt immers tot hogere transactiekosten voor mensen die een woning willen kopen. Het effect van de overdrachtsbelasting is dat mensen langer in een niet optimale woonsituatie blijven zitten. Dit heeft dus niet alleen gevolgen voor het woongenot van de mensen, maar ook op de doorstroom zelf. Van de andere kant levert de overdrachtsbelasting geld op voor de overheid. Een dergelijke inkomstenbron wordt niet gauw uit handen gegeven. Ook de overconsumptie van eigen woningen zorgt ervoor dat mensen langer in een woning blijven zitten.

- Doorstroming bij sociale huur

De *huurregulatie* is de belangrijkste verstoring in de huurmarkt. De instrumenten die hierbij een rol spelen zijn het puntenstelsel voor huurprijzen (maximale huur) en de bepalingen voor maximale jaarlijkse huurverhogingen. De huurregulatie zorgt ervoor dat

huishoudens goedkoop aan een huis kunnen komen, d.w.z. onder de marktconforme huurprijs. De huurtoeslag zorgt ook voor een netto verlaging van de woonlasten. Dit verhoogt de vraag naar sociale-huurwoningen en dit komt dan ook terug in de prijs (opportuïteitskosten) van sociale huur: een langere wachttijd. Dit heeft ook te maken met het feit dat sociale huur voor een zeer brede groep toegankelijk is vanwege het ontbreken van een strenge, ex post, inkomenstoets. De relatief lage huurprijzen en de toegankelijkheid tot de sociale huursector zorgen voor een excessieve vraag naar sociale huurwoningen. Deze marktverstoring is regioafhankelijk, omdat het huurpuntensysteem een uniform systeem is in een heterogene markt.

Omdat huishoudens lang moeten wachten op een goede woning en er vaak geen directe prikkel is om te verhuizen blijven mensen langer wonen in een sociale huurwoning. Huren in de vrije huursector is immers relatief duur (mede door beperking aanbod via sociale huursector) en kopen vereist een grote leencapaciteit (een woning bezitten is duur in termen van vermogen) en is relatief risicovol (prijsrisico, afbetalingsrisico). Doordat huishoudens niet doorstromen is het voor starters ook relatief moeilijk om een huurwoning te bemachtigen. Er zijn dus wel veel sociale huurwoningen, maar er zijn er relatief weinig beschikbaar, met name in de grote steden. In combinatie met de verslechterde betaalbaarheid van een eigen woning is ook de doorstroming van huur naar koop een probleem.

Als mensen eenmaal in een sociale huurwoning zitten zijn zij vanuit de wet beschermd. Huren stijgen niet op basis van draagkracht. Zoals eerder opgemerkt zijn er zelfs negatieve prikkels om te verhuizen. Aangezien jonge mensen vaak een relatief laag inkomen hebben komen zij in aanmerking voor de sociale huursector. Het zijn echter vaak deze mensen die veel stijgen in termen van inkomen. Dit heeft *scheefwonen* tot gevolg. Mensen die in de loop der tijd meer zijn gaan verdienen, en daardoor niet meer in aanmerking zouden moeten komen voor een sociale huurwoning, blijven veelal in hun oude (niet-marktconforme) huurwoning zitten.

- De sociale doelstelling van woningcorporaties

Woningcorporaties worden vanwege hun enorme woningportefeuille gekenmerkt door een *vermogensovermaat*. Ze bezitten meer woningen dan er strikt vanuit hun sociale doelstelling nodig is. Zo ontstaat er de mogelijkheid dat woningcorporaties zich steeds meer bezighouden met niet aan de volkshuisvesting gerelateerde zaken (investeringen). Tevens is het aanbieden van sociale huurwoningen niet echt rendabel omdat deze woningen onder de marktconforme huurprijs moeten worden aangeboden (onrendabele top). Aangezien woningcorporaties financieel onafhankelijk moeten zijn (na de bruteringsoperatie van 1995) is rendabiliteit een issue geworden bij woningcorporaties. Sociale doelstellingen worden zo gemixt met markt doelstellingen. Dit spanningsveld komt bijvoorbeeld tot uitdrukking bij het bouwen van sociale huurwoningen onder de marktprijs (REA 2006: 9-10). Vanuit een marktperspectief ontbreekt er de prikkel om deze woningen te bouwen.

- Duur land

De overheid voert een restrictief ruimtelijk beleid dat de schaarste van bouwgrond versterkt. Wat betreft de ruimtelijke ordening ligt de nadruk op *open ruimte*. De overheid bepaalt niet alleen de locatie en de hoeveelheid grond die beschikbaar wordt gesteld voor woningbouw, maar ook het type woning dat gebouwd mag worden (Don 2008: 29). Daarnaast wordt er ook veel belang gehecht aan milieuoverwegingen (Høj 2011: 12). Het gevolg is dat het aanbod van nieuwe woningen al jaren sterk achterblijft bij de groeiende vraag.

- Verhuismobiliteit en de arbeidsmarkt

De lagere verhuismobiliteit heeft negatieve gevolgen voor onder meer de *matching* op de arbeidsmarkt. Een zoektocht naar een nieuwe werkgever kan bijvoorbeeld beperkt blijven tot de lokale arbeidsmarkt, wat zowel economische gevolgen voor werkgevers als werknemers kan hebben. Daarbij leidt een beperkte verhuismobiliteit tot pendel en de daartoe behorende congestie. Dit zorgt voor extra druk op het klimaat.

- Onzekerheid op de woningmarkt

Mensen maken keuzes op basis van hun eigen toekomstvisie. Onzekerheid over de toekomst speelt hierin een belangrijke rol. In de woningmarkt zien we het effect van deze onzekerheid vooral terug bij de verhuisbeslissing. De huidige onzekerheid bij mensen omtrent het woningmarktbeleid (hypotheekrenteaftrek), baan en de ontwikkeling van de huizenprijzen hebben een negatieve impact op de verhuismobiliteit. Starters, maar ook zittende woningeigenaars, wachten af omdat zij risicoavers zijn. Een van de tijdelijke maatregelen hiertegen is de verhoogde *Nationale hypotheekgarantie*-grens. De NHG-grens is sinds juli 2009 verhoogd van 265.000 naar 350.000 euro. Het is de bedoeling de grens weer te verlagen naar 320.000 euro medio 2012, naar 290.000 euro medio 2013, en terug naar 265.000 euro medio 2014. De NHG is een garantstelling vanuit de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen die huiseigenaren bij het afsluiten van de hypotheek middels een kleine eenmalige premie kunnen verkrijgen. Zodoende is de terugbetaling van de hypotheek gedekt en kunnen hypotheekverstrekkers lagere premies vragen. De overheid staat garant voor dit waarborgfonds. Impliciet wordt dus het risico van de NHG hypotheek afgewenteld op de Nederlandse belastingbetaler

De bovenstaande discussie geeft aan dat beleid verstoringen tot gevolg kan hebben die niet altijd overeenkomen met het doel van het beleid (spanningsveld). Dit leidt tot een afweging omtrent het te voeren beleid. In de essays (sectie 3) wordt op enkele punten dit spanningsveld blootgelegd. De afwegingen (trade-offs) en verdere vragen die hieruit volgen worden hier ook nader besproken.

**Conclusie:** Overheden grijpen in op de woningmarkt vanwege marktfalen of het gelijkheidsprincipe. In sommige gevallen is overheidsingrijpen echter het gevolg van overheidsfalen. Een combinatie van deze drie factoren heeft geleid tot het huidige woningmarktbeleid en is essentieel voor het begrijpen van de problemen op de woningmarkt.

**Verdere onderzoeksvragen**

- Welke marktfalen zijn er op de Nederlandse woningmarkt (ook die marktfalen waar de overheid momenteel niks aan doet)?
- Welke van de beleidsmaatregelen zijn ter correctie van marktfalen en welke zijn het gevolg van overheidsfalen?
- In hoeverre is herverdeling via de woningmarkt verstandig, wat zijn de alternatieven?

### **3. De starter op de Amsterdamse woningmarkt als metafoor**

Dit hoofdstuk bekijkt de problemen op de woningmarkt vanuit het perspectief van de starter op de Amsterdamse woningmarkt. Het doel is om op basis van enkele karakterschetsen (essays) de positie van de starter op de Amsterdamse woningmarkt in beeld te brengen en op basis daarvan enkele beleidsrelevante onderzoeksvragen te identificeren. Hierbij wordt gebruik gemaakt van secundair materiaal om de karakterschetsen en beleidsrelevante onderzoeksvragen in te kaderen. Elk essay leidt dus tot enkele onderzoeksvragen. Deze vragen worden in het essay vermeld. Net als de hoofdstukken in een boek zal elk essay voortbouwen op het vorige.

#### **3.1 Starten in een agglomeratie: Amsterdam als terp**

##### **3.1.1 De starter**

Aangezien er in deze studie gekeken wordt naar starters op de Amsterdamse woningmarkt, is het essentieel om eerst te bespreken wat we in deze studie beschouwen als een starter.

Definitie starter: *Een starter op de Amsterdamse woningmarkt is een huishouden dat voor het eerst een woning koopt of huurt op de Amsterdamse woningmarkt.*

Het is duidelijk dat dit een vrij brede definitie is. Hoewel er alternatieve definities mogelijk zijn hebben we voor deze definitie gekozen omdat het zowel de mensen die van binnen Amsterdam, vanwege demografische ontwikkelingen, op de woningmarkt beginnen (gezinsverlaters) als de mensen die van buiten Amsterdam in Amsterdam komen wonen (migratie) meeneemt. Amsterdam is immers niet een op zichzelf staand eiland. Dit maakt het verhaal ook ruimtelijk-economisch interessant. In dit onderzoek kijken we dus vooral naar de ontwikkeling van de volgende twee groepen:

- Starters op de Amsterdamse woningmarkt van buiten Amsterdam
- Starters op de Amsterdamse woningmarkt van binnen Amsterdam

Naarmate we verder in de discussie komen wordt er ook ingegaan op andere groepen op de woningmarkt. De definitie die hierboven staat aangegeven helpt om een indruk te krijgen van de maximale grootte van de groep starters in Amsterdam. Het wordt dus gebruikt als startpunt voor het onderzoek. Hierbij kijken we vooral naar de stad Amsterdam en gebruiken we de drie andere geografische niveaus (metropoolregio Amsterdam, vier grote steden, Amsterdam in Europa) als uitbreiding.



### 3.1.2 Hoeveel starters: De bevolkingsontwikkeling en migratie naar Amsterdam

Hoeveel starters zijn er in Amsterdam? Zijn dit alleen maar gezinnen of vooral alleenstaanden? Op basis van de bevolking, het migratiesaldo en de ontwikkeling van het aantal huishoudens kunnen we een beeld vormen van de starter op de Amsterdamse woningmarkt. Dit wordt vervolgens als basis gebruikt om te kijken waar deze mensen terecht komen, wat hiervan de gevolgen zijn en eventuele problemen (afwegingen) die zich hieromtrent voordoen.

Tabel 1: Bevolking (per 1 januari), migratie en demografie in Amsterdam

	2007	2008	2009	2010	2011
Bevolking	743104	747290	756347	767773	780559
Bevolkingsgroei	+4186	+9057	+11426	+12786	-
Migratiesaldo (externe groei)	-658	+3212	+5616	+7126	-
Vestiging	51587	57162	57117	59900	-
Vertrek	52245	53950	51501	52774	-
Natuurlijk verloop (interne groei)	+4833	+4893	+5722	+6000	-
Geboorte	10400	10595	11008	11381	-
Sterfte	5567	5702	5286	5381	-
Huishoudens	407057	409442	414321	417542	422840
Groei huishoudens	+2385	+4879	+3221	+5298	-
Starters (huishoudens) a)	31410	34851	31833	34617	-
Vestigers	28659	31757	31732	33278	-
Gezinsverlaters (netto)	2751	3095	101	1339	-

Bron: Amsterdam in cijfers 2011, Gemeente Amsterdam, Dienst Onderzoek en Statistiek. Bewerking: TNO/USE. Noot: De bevolkingsgroei is niet volledig gelijk aan het migratiesaldo plus het natuurlijk verloop. Het verschil valt in de categorie administratieve correcties. a) dit is een ruwe raming op basis van het aantal vestigers, huishoudensgroei en een huishoudensgrootte van 1.8.

In tabel 1 wordt de demografische ontwikkeling in Amsterdam weergegeven. Tabel 1 laat zien dat de bevolking in Amsterdam stijgt en dat de absolute groei in bevolking in de afgelopen jaren ook steeds hoger is geworden.<sup>1</sup> Ongeveer 16 procent van de totale bevolkingsgroei in Nederland in 2010 komt door de bevolkingsgroei in Amsterdam. Alleen de contributie van Rotterdam is groter (22 procent). Hoewel veel van de bevolkingsgroei toe te kennen valt aan demografische ontwikkelingen van binnen Amsterdam (natuurlijk verloop), komt ook een steeds groter gedeelte van de bevolking van buiten Amsterdam. Dit heeft te maken met aan de ene kant agglomeratievoordelen (voorzieningen, goede arbeidsmarkt) en aan de ander kant met de behoefte van mensen om zekerheid op de woningmarkt/arbeidsmarkt (voorkomen prijsonzekerheid, baanonzekerheid). Hier zullen we later nog dieper op ingaan.

Uit de migratiecijfers komt naar voren dat migratie naar Amsterdam (externe groei) de laatste jaren een steeds belangrijker rol is gaan spelen in de groei van de bevolking van

<sup>1</sup> Tussen 2002 en 2006 was deze groei bijvoorbeeld een stuk lager.

Amsterdam. Tussen 2002 en 2007 was jaarlijkse migratiesaldo zelfs negatief. Een groot deel van de mensen die naar Amsterdam komen (netto migratie), zo ongeveer 58 procent in 2010, zijn westerse allochtonen (expats), 37 procent zijn autochtonen. Amsterdam wordt dus steeds meer een internationale metropool. Het positieve migratiesaldo is het grootst voor de leeftijdscategorie 20-24 jaar. Ook veel personen in de leeftijdscategorie 25-29 jaar en 15-19 jaar komen naar Amsterdam. Veel jongeren gaan dus naar Amsterdam (universiteitsstad). Er is een negatief saldo in de leeftijdscategorieën 0-4 jaar en 35-39 jaar. Het zijn dus vooral (vermogende) gezinnen die wegtrekken uit Amsterdam. Zij kunnen woningen krijgen die beter voldoen aan hun woningbehoefte in steden als Almere. Desondanks blijft de huishoudensamenstelling in Amsterdam relatief stabiel. Er worden in Amsterdam dus ook veel nieuwe gezinnen gevormd. Het huidige demografisch profiel van Amsterdam – in de vorm van een schoppenaas – sluit daarbij aan. In tegenstelling tot het positieve migratiesaldo in Amsterdam is er in de provincie Noord-Holland als geheel een negatief saldo (-2996 personen) in 2010. Het lijkt dus of Amsterdam als terp fungeert. Dit staat in sterk contrast tot andere provincies waar er veelal een positief migratiesaldo is in 2010.

Om dit idee nader uit te werken vanuit het perspectief woningmarkt moet er gekeken worden naar het aantal huishoudens. Immers, relevant voor de vraagdruk op de woningmarkt is het aantal huishoudens. Er zijn ongeveer 422840 huishoudens in Amsterdam in 2011. De gemiddelde huishoudensgrootte is 1,8 en is in de laatste jaren niet veel veranderd. In Amsterdam is 58 procent van het aantal particuliere huishoudens een eenpersoonshuishouden. Ter vergelijking, in Rotterdam is dit 49 procent en in Nederland als geheel 37 procent. Hoewel het aantal alleenstaanden iets is afgenomen in de laatste jaren, bestaat Amsterdam nog voor een groot deel uit alleenstaanden. Het grote aantal alleenstaanden/jongeren zorgt ook voor een grotere partnermarkt (huwelijksmarkt) in Amsterdam. In 2010 waren er 7430 huwelijken in Amsterdam, waarvan 379 homohuwelijken. Ongeveer 10 procent van het totaal aantal huwelijken in Nederland bestaat uit huwende Amsterdammers.

De starter op de Amsterdamse woningmarkt staat centraal in deze studie. Op basis van het aantal vestigers, het aantal gezinsverlaters (huishoudensgroei minus migratie) en de huishoudensgrootte kunnen we het aantal starterende huishoudens op de Amsterdamse woningmarkt ramen. Dit geeft een indicatie van de orde-grootte van deze groep. Tabel 1 laat zien dat er ongeveer 33000 starters zijn per jaar.<sup>2</sup> Een groot gedeelte hiervan komt dus van buiten Amsterdam. Het aantal starters is ongeveer 4 procent van de totale bevolking van Amsterdam. Interessant is om te zien hoe deze starter zich een weg in weet te vinden op de Amsterdamse woningmarkt: welke belemmeringen komt hij tegen?

**Conclusie:** De bevolking in Amsterdam stijgt de laatste jaren hard. Het aandeel migratie hierin is ook toegenomen. Dit heeft te maken met de agglomeratievoordelen van Amsterdam, het opzoeken van een veilige haven in deze turbulente tijden. Amsterdam is vooral een stad met veel alleenstaanden en jongeren (veelal studenten) en fungeert als roltrap (instroom jongeren/uitstroom gezinnen). De groep starters op de Amsterdamse woningmarkt is relatief tot de zittende bevolking misschien niet groot, maar speelt waarschijnlijk een essentiële rol in de verversing van de stad (accumuleren van kennis).

## Verdere onderzoeksvragen

- **Wat is het nut van de starter op de (Amsterdamse) woningmarkt?**
- **Hoe kan de starter doorgroeien (behouden blijven) voor Amsterdam?**
- **In hoeverre genereert Amsterdam economische groei door de aanwas van starters in de woningmarkt?**

Veel alleenstaanden en jongeren komen naar Amsterdam. Wat zijn hier de economische consequenties van? Alleenstaanden en jongeren hebben bepaalde preferenties omtrent woonruimte (tijdelijke woonruimte, huur), wat ook nog verschilt tussen autochtonen/allochtonen. Dit heeft consequenties voor de gevraagde woonvoorraad, wachttijden en prijzen op de woningmarkt. Hoe kan daar op een goede manier mee omgegaan worden? Migranten nemen mogelijk ook veel (potentiële) kennis met zich mee. Dit is essentieel voor de bedrijvigheid in Amsterdam. Het ververst de stad. Amsterdam fungeert als roltrap (instroom jongeren, uitstroom gezinnen). Dit heeft positieve effecten op Amsterdam-regio, maar zorgt wel voor meer pendel en congestie. Hoe groot zijn deze effecten?

## 3.2 Huren als vluchtheuvel

### 3.2.1 Grote huurmarkt in Amsterdam

Om een indruk te krijgen waar de starter terecht komt en wat hierin de belemmeringen zijn is het essentieel om de woningvoorraad in Amsterdam duidelijk in beeld te hebben. In tabel 2 is de woningvoorraad in Amsterdam uitgesplitst naar huur/koop.

Tabel 2: Woningvoorraad Amsterdam, 2010/2011

	Eigenaar/bewoner	Sociale verhuur	Particuliere verhuur	Totaal
2010	104180	191005	97473	392658
2011	107138	187307	100023	394468

Bron: Amsterdam in cijfers 2011, Gemeente Amsterdam, Dienst Onderzoek en Statistiek. Bewerking: TNO/USE.

De Amsterdamse woningmarkt is een typische huurmarkt. Maar 27 procent van de woningvoorraad in 2011 is in handen van een eigenaar/bewoner. De resterende 73 procent is huur waarvan er 65 procent sociale huur is. Het aandeel sociale huur is aan het afnemen onder andere door de verkoop van coöperatie woningen (12540 tussen 2003-2009), maar ook door sloop vanwege stedelijke vernieuwing. Toch bedraagt het aandeel sociale verhuur nog steeds 47 procent van de totale woningvoorraad in 2011. De woningvoorraad met betrekking tot de particuliere huursector is daarentegen flink gestegen.

Hoewel er in 2009 nog 3428 woningen werden bijgebouwd zijn er in 2010 maar 1810 woningen bijgekomen (netto). Gedeeltelijk komt dit door een terugval van de (koop)woningbouw – de malaise in de bouw raakt ook Amsterdam –, aan de andere kant heeft er veel sloop en verbouwingen plaatsgevonden. Er zijn ongeveer 4044 nieuwe

woningen gebouwd in 2010. Het grootste deel hiervan is sociale huur (1821 woningen). Nieuwbouw voor particuliere verhuur en eigenaar/bewoners is beduidend minder (respektievelijk 1128 en 1095 woningen). Dit geeft aan dat de grote stijging in de particuliere huursector (2550 woningen) vooral komt door het relabelen van woningen. Verder is de totale woonvoorraad door verbouwingen nog 2554 woningen toegenomen. In het totaal (inclusief correcties etc.) is de vermeerdering in woningvoorraad 7165 woningen. Daarnaast is de woonvoorraad in 2010 met 5355 woningen afgenomen met name door verbouwingen (2056) en sloop (1551). Het totaal aantal woningen dat er netto is bijgekomen is maar een fractie van het aantal starters. De starter moet het dus vooral hebben van de doorstroming op de woningmarkt.

### 3.2.2 Goedkoop genieten

Een van de belangrijkste redenen dat mensen in Amsterdam willen wonen (starten) is vanwege de agglomeratievoordelen die Amsterdam te bieden heeft. Hierbij moet gedacht worden aan voorzieningen zoals scholen, universiteiten, musea, als wel de grote hoeveelheid banen die in Amsterdam aanwezig is. Duidelijke nadelen zijn bijvoorbeeld kleinere woningen en congestie. De combinatie van agglomeratievoordelen en –nadelen zorgt voor ruimtelijk spreiding van economische activiteit en de bevolking: sommige mensen willen absoluut niet in Amsterdam wonen, anderen wel, en sommige mensen gaan in de buurt van Amsterdam wonen. Duidelijk is dat er voor veel mensen zich een netto agglomeratievoordeel voordoet.

Hoewel er vele manieren zijn om de netto agglomeratievoordelen te meten, komt het voordeel van een agglomeratie misschien wel het duidelijkst terug in het verschil tussen gereguleerde huur en de potentiële marktconforme huur. Bij de sociale huur wordt geen rekening gehouden met lokale amenities. Immers, de gereguleerde huur was, voor de invoering van de schaarstepremie, niet afhankelijk van locatie. Enig verschil met de potentiële marktconforme huur kan dus geïnterpreteerd worden als een locatievoordeel (mensen zijn bereid om meer te betalen dan de sociale huurprijs, onderliggend kan dit komen door bijvoorbeeld grondrestricties). In tabel 3 wordt dit verschil, als ruwe maatstaf, voor de vier grote steden weergegeven. Hierbij is de individuele markthuurg baseerd op de WOZ-waarde omgezet naar de maandelijkse kale huurwaarde.

Tabel 3: Verschil maandelijkse sociale huur en potentiële marktconforme huur, vier grote steden, in euro's

	Verschil
Amsterdam	450
Utrecht	450
Den Haag	205
Rotterdam	175

Bron: Kattenberg, 2012

Tabel 3 laat zien dat er substantiële agglomeratievoordelen zijn in Amsterdam, omdat de sociale huur aanmerkelijk lager ligt dan de marktconforme huur. Deze is vergelijkbaar met Utrecht en stukken hoger dan bijvoorbeeld in Den Haag of Rotterdam. In sommige

delen van het land is dit locatievoordeel nog hoger. In Amsterdam wordt het berekende verschil gedrukt omdat er juist relatief kleine huizen zijn. Dit komt terug in de WOZ-waarde.

Het is duidelijk dat de huurregulatie (sociale huurgrens van 648 euro, 2011) gezien moet worden als een impliciete woonsubsidie. Vanuit economisch perspectief zorgt een dergelijke subsidie voor een excessieve vraag naar sociale huurwoningen en particuliere huurwoningen. Dit gaat ten koste van de vraag naar koopwoningen. Het zijn deze verstoorde vraag-aanbodverhoudingen die zorgen voor problemen in de huursector. Het is een functie van een markt om een scheve vraag-aanbodverhouding recht te trekken via de prijs van het betreffende goed. Aangezien in een groot deel van de huursector prijzen gereguleerd zijn gebeurt dit niet.

### 3.2.3 Lange wachtrijen, weinig doorstroming

Aangezien een groot deel van de voorraad uit sociale huur bestaat en de starter op de woningmarkt in Amsterdam (jongeren/alleenstaanden) vaak minder inkomen hebben zullen zij veelal via de sociale huursector (of het informele/illegale circuit) een woonruimte moeten vinden.

Op WoningNet zijn in 2010 ongeveer 264231 mensen ingeschreven om een sociale huurwoning in Amsterdam te krijgen (DOS 2011). Dit is relatief veel, gegeven het feit dat de sociale huurvoorraad maar uit 191005 woningen bestaat. Van de 264231 mensen die ingeschreven staan op WoningNet in 2010 is maar 22 procent actief woningzoekend en 10 procent actief woningzoekend en starter (de rest zijn doorstromers). De rangorde positie van de accepterende huurder in 2010 is gemiddeld 7,1. Deze gegevens laten zien dat de sociale huursector zijn sociale doel totaal voorbij geschoten is. Veel mensen gebruiken de (inschrijving) sociale huur als optie: “ik schrijf mijn kind op zijn 18<sup>e</sup> in, voor het geval hij later een woning nodig heeft en niet kan kopen.” Dit komt omdat de waarde van de optie (woonsubsidie) groot is relatief tot de geringe (inschrijvings)kosten. Een verhoging van deze kosten zou dit strategisch gedrag kunnen temperen, maar ook de sociale huursector ontoegankelijk kunnen maken voor de groep waarvoor zij bedoeld is. Een huurverhoging (marktconform maken) heeft eenzelfde effect. Het is dus het toewijzingssysteem (wachtlijststelsel) en de brede definitie van sociale huur die speculatie in de hand werkt.

Aangezien de sociale huur geen volledig functionerend prijsmechanisme heeft gefungeert de wachttijd als een soort prijs. De gemiddelde wachttijd voor de starter en de doorstromer op de huurmarkt in Amsterdam staat weergegeven in tabel 4.

Tabel 4: Gemiddelde inschrijfduur voor starters en woonduur voor doorstromers

Starter		Doorstromer	
2009	2010	2009	2010
7,3	7,9	15,6	15,8

Bron: Amsterdam in cijfers 2011, Gemeente Amsterdam, Dienst Onderzoek en Statistiek. Bewerking: TNO/USE.

Gegeven de doorstroom naar Amsterdam zien we een toename van de wachttijd voor de starter. Iemand die voor het eerst een sociale huurwoning in Amsterdam wil verkrijgen moet gemiddeld 8 jaar wachten in 2010. Als een woningzoekende zich pas op zijn 18e kan inschrijven duurt het tot zijn 26e jaar voordat hij gemiddeld een woning kan bemachtigen. Dit is nog langer voor een kwalitatief goede woning. Op een goede locatie kun je zo al 18 jaar of langer wachten. Dit betekent dat er voor studenten/jongeren (lage inkomens) er niet gauw een woning beschikbaar is.

Frapant is het gat met de gemiddelde woontijd van de doorstromer. De woontijd voor doorstromers is maar liefst 16 jaar. Als mensen eenmaal in een sociale huurwoning zitten blijven zij daar ook zitten (impliciete woonsubsidie, ze zijn ook niet verplicht om te verhuizen). De nieuwe toetreders tot deze sector, de mensen die deze woningen nodig hebben, zijn dus in concurrentie met een grote groep zittende huurders. Dit beperkt verder de toegang en doorstroming op deze markt (ook met de koopmarkt). Deze effecten zijn duidelijk zichtbaar. Ongeveer 57% van de verhuizingen in Amsterdam is huur-huur, 11% is huur-koop en 10% is koop-huur (KBG woningmarkt, 21 maart 2012). Een fractie van de huurvoorraad in 2010 kwam maar beschikbaar, 11883 woningen (6%). Hiervan gaat ook nog eens maar 54% naar starters/vestigers (Amsterdam in cijfers 2011). Een verdere nuancering ligt daarin dat die mensen die uit de sociale huursector proberen te komen of vanwege aflopende campuscontracten nieuwe woonruimte zoeken ook nauwelijks ruimte hebben om iets te huren op de particuliere huursector (middensegment particuliere huur is te klein, te duur). Van de vrijgekomen huurwoningen valt immers maar 17% onder de dure voorraad (boven de huurprijsgrens). Verder valt het op dat de ter beschikking gekomen huurwoningen ongeveer gelijk zijn aan de woningtoewijzingen (de gemeente en woningcorporaties bepalen wie waar woont). De markt staat dus volledig buiten spel.

Het cruciale verschil tussen huren en kopen is de economische verantwoordelijkheid voor het huis (kosten alswel baten). Aangezien prijzen niet meer stijgen (prijonzekerheid) en de financieringsmogelijkheden voor koop zijn ingeperkt, is er veel vraag naar huur. Het type huishouden dat naar Amsterdam komt (alleenstaanden, jongeren) en de Amsterdamse agglomeratievoordelen (impliciete woonsubsidie) versterken dit. Er is van buiten Amsterdam een enorme vraag naar huur in Amsterdam. De huursector (ook de particuliere sector) werkt als magneet. Ongeveer 40% van de verhuizingen van vestigers in Amsterdam is van koop naar huur (KBG woningmarkt, 21 maart 2012). Dit versterkt nog eens de druk en beschikbaarheid van (huur)woningen in Amsterdam.

Omdat de verdien capaciteit van de starter op de huursector (jongeren) niet meegenomen wordt in de toekenning van sociale huur en er geen prikkel is om door te stromen, wonen mensen scheef. Ongeveer 16,6% van de Amsterdamse huishoudens in 2010 behoort tot de “110% van het wettelijk minimum loon groep” terwijl de sociale sector ongeveer 49% van de totale voorraad inneemt. Scheefwonen is dus ook het gevolg van het toewijzingssysteem (wachtlijststelsel) en de brede definitie van sociale huur.

De recent ingevoerde donnerpunten (oktober 2011) en energiepunten maken het mogelijk om de huurprijzen te verhogen voor nieuwe huurders. Dit maakt de impliciete subsidie

die nieuwe huurders ontvangen kleiner. Zodoende blijven zittende huurders echter liever in hun woning zitten (beperkt doorstroming). Daarbij zorgt het er wel voor dat een aantal van de woningen de vrije huursector op gaan en dus marktconform geprijsd worden. De voorgestelde 5% extra huurverhoging per 1 juli 2013 voor (gezamenlijke) inkomens boven de 43000 moet tevens scheefwonen tegengaan. De Europese inkomensgrens van 33000 euro (januari 2011) voor toewijzing sociale huur in Nederland kort de definitie van sociale huur in. Dit is een eerste stap naar het weer introduceren van marktwerking, met behoud van woningen voor de minder welgestelden in onze samenleving. Daarbij moet wel vermeld worden dat deze regelingen gezien moeten worden als overgangsregelingen, en geen vervanging, voor een goed functionerende markt.

### **3.2.4 De spons Amsterdam: De informele en illegale sector**

In het vorige essay kwam naar voren dat er ongeveer 33000 starters per jaar in Amsterdam komen wonen. Er zijn bijvoorbeeld in 2010 maar 11883 huurwoningen (waarvan 70% sociale huur) vrijgekomen. Daarvan is dus ook maar een beperkt gedeelte aan starters/vestigingsgevers gegeven (54%). Zelfs als we rekening houden met de totale verkoop van woningen aan eigenaar-bewoners (7800 woningen in 2010), waarvan waarschijnlijk ook maar een fractie aan starters is verkocht, duiden deze gegevens erop dat een substantieel deel van de starters zich vestigen via de informele of illegale sector. Bij de informele sector gaat het dan vooral om tijdelijke huurcontracten (onderhuur) en het wonen in bijvoorbeeld scholen. Waar een markt niet kan voldoen aan de vraag is er echter ook altijd een tendens naar de illegaliteit. Directe cijfers over beide vormen van wonen zijn uiteraard moeilijk te vinden, maar de bovenstaande cijfers geven wel een aardige indicatie over de omvang van deze grijze/illegale sector in Amsterdam.

Het feit dat er beperkte doorstroming is op de Amsterdamse huurmarkt en veel mensen dus aangewezen zijn op andere alternatieven geeft aan dat het potentieel aantal starters waarschijnlijk veel hoger zou kunnen liggen. Tot op bepaalde hoogte vangt Amsterdam de druk op de woningmarkt nu nog op als een spons. De vraag blijft echter hoe lang Amsterdam dit vol kan blijven houden zonder structurele oplossingen (doorstroming) op de woningmarkt.

### **3.2.5 Verkoop van corporatiewoningen en de sociale doelstelling van woningcorporaties**

Om de sociale huursector in te dammen in verhouding tot de sociale doelstellingen en om het eigenwoningbezit te bevorderen heeft de overheid ervoor gekozen om woningcorporaties hun woningbezit te laten verkopen. Tussen 2003 en 2009 zijn in totaal 12540 sociale huurwoningen aan huurders verkocht in Amsterdam (VOIS 2012). Dit is echter pas een fractie van de voorraad sociale huur. Om woningen, met name in de huidige tijd, te verkopen moet echter een veelvoud aan woningen als potentiële koopwoning aangemerkt worden. Deze woningen zijn dus niet meer beschikbaar voor de sociale huur! De afname van de beschikbare sociale-huurvoorraad (alswel de lage mutatiegraad) compenseert dus de bovengenoemde beleidsmaatregelen om de vraag naar sociale huur te beperken. Het gemiddeld aantal reacties per woning via WoningNet is

zelfs toegenomen van 167 in 2009 naar 180 in 2010. Tevens zorgt de verkoop van woningen voor een toename van het beschikbaar (liquide) vermogen van de woningcorporaties. Het is dus duidelijk dat het zomaar verkopen van woningen niet zonder (negatieve) neveneffecten op de woningmarkt is. Is dit dan wel de juiste manier om die markt weer vlot te trekken?

**Conclusie:** Veel van de problemen op (Amsterdamse) woningmarkt clusteren zich op de huurmarkt. Amsterdam is een stad met veel agglomeratievoordelen. De huurregulering is in die zin een impliciete woonsubsidie. De huursector werkt daardoor als één groot (regionaal, inkomens) herverdelingsmechanisme. De manier van toewijzing via wachtlijsten en de brede definitie van “sociale” huur werken speculatie in de hand. Zittende huurders blijven zitten en zijn in concurrentie met toetreders. Particuliere huur (middensegment) en koop bieden geen alternatief. Daarom is er ook weinig doorstroming naar deze markten. Een gevolg van het huidige systeem is scheefwonen. Via de donnerpunten, energiepunten, extra huurverhogingen (hoge inkomens), de (vanuit Europa opgelegde) inkomensgrens sociale huur en de verplichte verkoop van corporatiewoningen wordt een eerste stap gezet naar het weer marktconform maken van de huren met behoud van woningen voor de sociale doelgroep. Het introduceren van een vrije markt (marktwerking) staat echter nog in de kinderschoenen.

#### **Verdere onderzoeksvragen**

- **Wat is de optiewaarde van (inschrijving) sociale huur?**
- **Hoe kan ervoor gezorgd worden dat de huurmarkt weer marktconform wordt (alternatieven, introduceren marktwerking, transitiemogelijkheden)?**
- **Hoe groot is de vraaguitval op de koopmarkt door de huurregulatie?**
- **Zou een ander toewijzingssysteem/contractvormen kunnen helpen om de huurmarkt weer vlot te trekken?**
- **In hoeverre wordt migratie naar Amsterdam beperkt (aantal starters) door de gebrekkige doorstroming op woningmarkt in Amsterdam en wat zijn hiervan de consequenties?**
- **Hoe kan het corporatiebezit verminderen worden zonder de sociale doelstelling van de corporaties in het geding te brengen?**

### **3.3 Kopen als investering?**

#### **3.3.1 Weinig koopwoningen**

In 2011 waren in Amsterdam 107138 woningen in handen van een eigenaar/bewoner. De Amsterdamse koopwoningen beslaan daarmee 27,2 procent van het totale aantal woningen. De koopsector lijkt overigens wel gestaag groter te worden: in 2010 besloeg de koopsector 26,5 procent. De relatieve groei van de koopsector lijkt gerelateerd te zijn aan de verkoop van sociale huurwoningen door woningcorporaties.



De totale nieuwbouw in de particuliere koopsector in Amsterdam bedroeg in 2006 1749 woningen. In 2008 was dit aantal toegenomen tot 2307. In 2010 vond echter een sterke daling plaats: slechts 1095 woningen werden door nieuwbouw aan de voorraad in de particuliere koopsector (eigenaar/bewoner) toegevoegd (DOS 2011: 381). Door de crisis zullen er de komende jaren waarschijnlijk slechts weinig nieuwbouwwoningen aan de particuliere sector worden toegevoegd.

Het aantal te koop staande woningen is de afgelopen jaren, door de crisis, sterk gegroeid. In september 2008 bedroeg het aanbod in de gemeente Amsterdam nog een kleine 3500 woningen. Medio 2010 was dit aantal toegenomen tot meer dan 6000 en begin 2012 was het aanbod te koop staande woningen reeds gegroeid tot meer dan 8000 woningen.

### **3.3.2 Prijsontwikkeling en transacties**

De gemiddelde transactieprijs van een koopwoning in Amsterdam lag in het eerste kwartaal van 2012 op 233 duizend euro (NVM Data & Research 2012). Over een lange periode gekeken is het kopen van een huis in Amsterdam een zeer goede investering gebleken. Tussen 1985 en 2010 zijn de prijzen jaarlijks met gemiddeld meer dan 6 procent gestegen. Tussen 1995 en 2000 was de gemiddelde (jaarlijkse) stijging zelfs meer dan 13 procent (NVM 2012). Gekeken naar de lange termijn zijn de woningprijzen in Amsterdam bovendien sterker gestegen zijn dan het Nederlandse gemiddelde.

Ook kijkend naar de korte termijn hebben de prijzen in Amsterdam het relatief beter gedaan dan elders in Nederland. Toch moet niet uit het oog verloren worden dat ook in Amsterdam de prijzen recentelijk sterk gedaald zijn. NVM data (2012) over Amsterdam laat een prijsdaling van bijna 4 procent zien tussen 2008 en 2010. Cijfers van de gemeente Amsterdam laten zelfs een daling zien van meer dan 6 procent tussen 2008 en 2010 (DOS 2011: 385).

De huizenprijzen in Groot-Amsterdam zijn sinds 2008 zelfs met bijna 9 procent gedaald (data t/m februari 2012). Hoewel de prijzen zich leken te stabiliseren, laten de maandelijkse cijfers duidelijk zien dat de trend nog altijd negatief is (CBS StatLine 2012). Zeer positieve berichten over de Amsterdamse woningmarkt (o.a. het Parool, 13 januari 2011; ING Economisch Instituut, 26 oktober 2011) zijn dan misschien ook nogal voorbarig.

De gedaalde prijzen hebben echter niet tot een stijging in het aantal transacties geleid. Het tegendeel is waar: de Amsterdamse woningmarkt zit, net als die in de rest van Nederland, op slot. Volgens de Dienst Onderzoek en Statistiek van de gemeente Amsterdam is het aantal transacties (verkopen aan eigenaar-bewoners) tussen 2006 en 2010 met bijna 18 procent gedaald. In 2010 was er echter wel een opleving van het aantal transacties (7794) ten opzicht van 2009 (6938 transacties). In Groot-Amsterdam was zelfs een afname van ruim 27 procent te zien in het aantal transacties tussen 2007 en 2011 (CBS StatLine 2012).

### 3.3.3 Hypotheken en schulden

De Nederlandse koopwoningen worden in praktisch alle gevallen gefinancierd met een hypotheek. De fiscale aantrekkelijkheid van het kopen van een eigen huis en de hoge prijzen die daarvoor betaald dienen te worden hebben er toe geleid dat Nederlanders een totale hypotheekschuld hebben van ongeveer 600 miljard euro. Hoewel het totale bezit van de Nederlandse huishoudens dat daar tegenover stond, in de vorm van eigen woningen, een waarde had van 1200 miljard euro betekent dit toch een financieel risico (CSED 2010: 20). Starters en mensen met een tophypotheek vormen daarbij de grootste risicogroepen.

Wat betreft de schulden van de Amsterdamse eigenhuisbezitters is het interessant om te kijken naar de *Loan-to-value* ratio (LTV). De belangrijkste observatie is dat de LTV in Amsterdam bijna 20 procent hoger ligt dan het Nederlandse gemiddelde: 75,3 om 62,9 (WoON 2009). Het zijn de etagewoningen, het type woning met de hoogste LTV, die het grote verschil met het landelijke gemiddelde verklaren: 76,3 procent van de woningen in Amsterdam is een etagewoning (LTV van 79,9), terwijl nationaal gezien slechts 17,9 procent een etagewoning is (LTV van 78,2). Het verschil in LTV ratio heeft in die zin er dus ook mee te maken dat er veel jongeren/lage inkomens in Amsterdam wonen (die wonen vaak in een etagewoning). De relatief hoge LTV ratio is wel een indicatie dat een potentiële risicogroep zich lijkt te clusteren in Amsterdam.

Per 1 augustus 2011 is de Gedragscode Hypothecaire Financiering (GHF) aangescherpt door een overeenkomst tussen het Contactorgaan Hypothecair Financiers en de Nederlandse Vereniging van Banken. Door de gedragscode wordt de maximale leencapaciteit van consumenten geüniformeerd over de banken. Verder geldt er een aflosverplichting: voor maximaal 50 procent van de hypotheeksom hoeft geen schema van aflossing te worden vastgesteld op het moment van afsluiting. Daarnaast wordt er rekening gehouden met de toetsrente in plaats van de marktrente, ter vermindering van het risico van hypotheken met een korte rentevaste periode (korter dan 10 jaar). Bovendien wordt niet met de actuele woonlasten rekening gehouden, maar met de woonlastenpercentages gesteld vanuit Nibud. Ten slotte is het risico-profiel van belang: maximaal 106 procent van de marktwaarde van de woning kan worden geleend (loan-to-value ratio). Het toetsinkomen kan afwijken van het werkelijke inkomen. Het toetsinkomen geeft de woonquote, het maximale percentage van het inkomen dat gebruikt mag worden voor wonen. Volgens de gedragscode mogen banken geen andere woonquote hanteren. Bij de bepaling van de leencapaciteit wordt rekening gehouden met een annuïtaire last van een 30-jarige lening, ongeacht de werkelijke hypotheekvorm.

Een belangrijke consequentie van de aangescherpte gedragscode en het strenge toezicht op de naleving daarvan is dat de hypotheekverstrekking niet gebaseerd is op verwachtingen over prijsontwikkelingen in de markt of de verwachte inkomensontwikkeling van een huishouden. Er is momenteel sprake van een min of meer automatische bepaling van de hypotheekomvang, waarbij klantspecifieke verschillen vrijwel onmogelijk zijn geworden. De Rabobank (Aarts, 30 maart 2012) stelt echter nadrukkelijk dat de afname van het aantal hypotheken voornamelijk komt vanuit de

vraagzijde van de hypotheekmarkt. Belangrijkste reden is het lagere vertrouwen bij consumenten, op het gebied van baanzekerheid, prijsontwikkeling van de huidige en aan te kopen woning, onzekerheid ten aanzien van overheidsregulering en de verkoopbaarheid van de bestaande woning.

Het risico van het niet kunnen opbrengen van de hypotheek door een huishouden wordt door de Rabobank als een beperkt probleem gezien: in het minst gunstige geval leidt dit tot een bijstelling van de rente van een beperkt aantal basispunten. Belangrijker dan de ontwikkeling van de hypotheekmarkt is de liquiditeit vanuit de markt. Basel III (de internationale standaard voor bankregulering) heeft geen directe invloed op het handelen van de Rabobank, maar meer indirect via de algemene liquiditeitspositie van de bank in verband met de herfinanciering, liquiditeitsvereisten en solvabiliteitsvereisten (Aarts, 30 maart 2012).

### **3.3.4 Overwaardering en leegstand**

De Nederlandse huizen crisis is veel ‘milder’ dan de crisis in de Spaanse en Ierse huizenmarkt. In Spanje en Ierland, evenals in de Verenigde Staten, zijn de huizenprijzen in de aanloop naar de crisis veel sterker gegroeid dan in Nederland het geval was. De prijsstijgingen in Nederland lijken vooral te zijn veroorzaakt door hogere inkomens (door een toename in het aantal tweeverdieners) en stijgende vermogens bij huishoudens. Ook aflossingsvrije hypotheeklen hebben de huizenprijzen waarschijnlijk opgedreven (SCP 2010: 20). De Rabobank, in de persoon van bestuurder Piet van Schijndel, meldde in februari 2012 dat de Nederlandse huizenprijzen, kijkend naar de inflatie over de afgelopen jaren, 10 procent overgewaardeerd zijn (Het Financieele Dagblad, 27 februari 2012).

De Nederlandse woningmarkt wordt nog altijd gekenmerkt door schaarste. De leegstandcijfers zijn laag en zijn bovendien niet toegenomen. Er zijn op dit vlak dan ook geen indicaties van sterk overgewaardeerde prijzen (leegstand is natuurlijk niet de enige indicator voor overwaardering). De leegstand van woonhuizen in Amsterdam is in 2010 zelfs gedaald met ongeveer 1000 woningen (BOS 2011: 371). De Amsterdamse wethouder voor Wonen, Freek Ossel, stelt dat desondanks 4,5% van de woningen leegstaat. Hieronder vallen echter nieuwbouwwoningen en woningen die op de nominatie staan om gesloopt te worden. De strikte Nederlandse huurbescherming, zonder veel mogelijkheden voor tijdelijke contracten, dient hierbij als een verklaring voor het feit dat deze woningen onbewoond blijven (het Parool, 21 januari 2011). Daarnaast valt een deel van het onbewoond zijn van de huizen te verklaren met frictieleegstand.

### **3.3.5 Winnaars en verliezers**

De periode voor de recente crisis was vooral een periode met winnaars. Groeiende overwaardes op de woningen zorgden voor steeds groter wordende particuliere vermogens. De crisis heeft de stijging van de huizenprijzen echter een halt toegevoerd. Voor in ieder geval een korte periode zijn alle winnaars nu verliezers geworden. Er bestaan echter zeer grote verschillen tussen de verschillende groepen verliezers. De minst

getroffenen zijn degenen met (grote) opgebouwde overwaardes op hun woningen. Hun vermogen is weliswaar kleiner dan het eerder was, maar ze voelen er feitelijk weinig van. Wanneer zij zouden willen verhuizen dan krijgen ze minder voor hun oude woning, maar ze profiteren van een lagere prijs van de nieuwe woning. De groep die vlak voor de crisis een woning gekocht heeft, heeft echter in het algemeen geen overwaarde op kunnen bouwen. Dit geldt met name voor de starter. Wanneer zij moeten verhuizen dan lopen ze het risico met een restschuld te blijven zitten.

De groep die wil gaan starten op de koopmarkt lijkt op het eerste oog te profiteren van de lagere huizenprijzen. Een veelgehoord argument is namelijk dat de betaalbaarheid van koopwoningen voor starters door de dalende huizenprijzen sterk is toegenomen. Dit gaat echter voorbij aan het feit dat de hypotheekvoorspraken die banken stellen veel strikter zijn geworden en dat de markt beheerst wordt door onzekerheid over mogelijke hervormingen van de woningmarkt. Daarnaast wordt de toegenomen betaalbaarheid ondermijnd door het effect van (en risico op) verdere prijsdalingen. Wanneer prijzen dalen zal een groot deel van de consumenten hun aankoop uitstellen, omdat ze met het uitstel van een aankoop hun eigen financiële risico door dalende prijzen beperken.

### **3.3.6 Onzekerheid**

Eén van de problemen die het vlot trekken van de koopmarkt in de weg staat is de onzekerheid die heerst op de koopmarkt. Op de eerste plaats is dat de onzekerheid over de dalende prijzen. De grootte en de duur van de dalingen zijn immers moeilijk voorspelbaar. Daarnaast wordt de markt beheerst door onzekerheid over mogelijke hervormingen van de woningmarkt, de hypotheekrenteaftrek in het bijzonder. Zowel de discussies over mogelijke hervormingen als onduidelijkheid over toekomstige marktontwikkelingen dragen bij aan de aanhoudende onzekerheid.

Met de toenemende twijfel over de houdbaarheid van de hypotheekrenteaftrek lijkt het steeds aannemelijker dat het systeem hervormd zal worden. Zelfs wanneer de regering claimt dat het systeem intact blijft, welke garantie heeft een huizenbezitter dat een volgend kabinet dat ook doet? Econoom Arjen Siegmann heeft daarom gesteld dat de beste manier om aan alle onzekerheid een einde te maken het direct afschaffen van de hypotheekrenteaftrek is. Een geleidelijke afbouw zou leiden tot onduidelijkheid in de waarderingen van huizen, omdat de financiële gevolgen van zo'n systeem voor kopers moeilijk in te schatten zijn. Huiseigenaren zouden eenmalig (direct) gecompenseerd moeten worden (Siegmann 2011).

De meeste anderen zien de inperking (of afschaffing) van de hypotheekrenteaftrek ook als onvermijdelijk en, gezien de onzekerheid, liever eerder dan later gebeuren. Het zesstappenplan dat in februari 2012 werd gepresenteerd door 22 vooraanstaande economen stelt zelfs dat de voortdurende onzekerheid schadelijker is voor de woningmarkt dan de aanpassingen die nodig zijn om de woningmarkt te hervormen (Bartelsman *et al.*, 2012: 8). Het ontkennen van de noodzaak tot hervorming van het systeem van de hypotheekrenteaftrek draagt bij aan onzekerheid op de woningmarkt. Het wordt steeds duidelijker dat een dergelijke hervorming onvermijdelijk is. Het snel

verschaffen van duidelijkheid over hoe (en wanneer) dat gaat gebeuren lijkt de enige manier om een einde te maken aan de onzekerheid.

### **3.3.7 Verdere beleidsdiscussie**

De Nederlandse overheid heeft het eigenwoningbezit door de jaren heen sterk gestimuleerd. Het voornaamste instrument hiertoe is de hypotheekrenteaftrek. De Nota Wonen (2000) sprak nog over een streefcijfer van 65 procent eigenwoningbezit in het jaar 2010. De Woonvisie (2011) laat een bestendinging van dit beleid zien. In recentere jaren heeft de regering de bevordering van het eigenwoningbezit ook proberen te verwezenlijken door woningcorporaties een aanzienlijk deel van hun woningbestand aan hun huurders te koop te laten aanbieden. De Woonvisie (2011) stelde bijvoorbeeld dat woningcorporaties vaart dienden te maken met het verkopen van woningen aan huurders met lage inkomens.

Ondanks het feit dat de hypotheekrenteaftrek een zeer verstorend effect op de koopmarkt heeft (en het de schatkist veel geld kost), hebben recente regeringen er steeds voor gekozen om het systeem ongemoeid te laten. Het ‘argument’ dat de Nederlandse burger gebaat is bij het in stand houden van de hypotheekrenteaftrek, omdat het zekerheid zou verschaffen, wordt regelmatig gebruikt. Zelfs in de huidige huizenmarktcrisis, en met de toegenomen publieke discussie over inperking van de hypotheekrenteaftrek, wordt handhaving genoemd als een belangrijke verschaffer van zekerheid: “verlaging van de overdrachtsbelasting in combinatie met de handhaving van de hypotheekrenteaftrek resulteert in een forse impuls die de woningmarkt op dit moment goed kan gebruiken” (Woonvisie 2011: 3). Het huidige lenteakkoord zorgt maar voor een gedeeltelijke afschaffing van de hypotheekrenteaftrek. Aangezien deze maatregel voor *nieuwe* hypotheekleningen geldt (oversluiten van hypotheek valt hier niet onder), en dan met name voor het aflossingsvrije deel, is de omvang van deze maatregel maar beperkt. Het zal echter wel een onevenredig effect hebben op starters (zij zijn bij koop afhankelijk van een “nieuwe” hypotheek).

De bevordering van het eigenwoningbezit door middel van de hypotheekrenteaftrek heeft tot overconsumptie geleid wat betreft wonen. Gezien het inelastische aanbod van woningen in Amsterdam (en Nederland) heeft dit de prijzen sterk opgedreven. De hogere prijzen hebben als negatief effect dat het kopen (en financieren) van een woning juist lastiger wordt, wat met name problematisch is voor starters. Dit leidde op zijn beurt tot een subsidie voor starters, de starterslening. Sinds het stopzetten daarvan is er echter geen (nationale) compensatieregeling meer voor nieuwe kopers.

Een andere belangrijke peiler van het overheidsbeleid is de overdrachtsbelasting. Deze belasting moet onder andere speculatie op de woningmarkt tegengaan. De overdrachtsbelasting is feitelijk een belasting op verhuizen die leidt tot verschillende inefficiënties in de economie (transactiekosten belemmeren de allocatie van goederen). De (tijdelijke) verlaging van de overdrachtsbelasting van 6 procent naar 2 procent, voor de periode van 15 juni 2011 tot 1 juli 2011, lijkt bovendien geen groot positief effect

gehad te hebben op de verkoop van woningen. Het betreft wederom een individuele maatregel in plaats van een hervorming die de structurele problemen aanpakt.

Zoals deze voorbeelden laten zien wordt het overheidsbeleid gekenmerkt door een grote hoeveelheid (tegenstrijdige) regelingen. Het bestaande beleid heeft verschillende negatieve gevolgen, wat leidt tot nieuwe regelingen die de negatieve gevolgen moeten verzachten. De wirwar aan (strijdige) maatregelen leidt tot het rondpompen van grote sommen geld, waarbij bovendien steeds een deel niet efficiënt gebruikt wordt.

**Conclusie:** De Amsterdamse koopmarkt is relatief klein, maar groeit desondanks gestaag. De verklaring voor deze relatieve groei lijkt gevonden te worden in de verkoop van sociale huurwoningen door de woningcorporaties. Wat betreft de prijsontwikkeling heeft de Amsterdamse koopwoningmarkt het beter gedaan dan het Nederlandse gemiddelde, zowel gekeken naar de lange als de korte termijn. Desondanks blijkt ook Amsterdam de afgelopen jaren getroffen te zijn door significante prijsdalingen. Het aantal transacties (huisverkopen) is daarbij nog veel sterker gedaald dan de prijzen, een duidelijke indicatie van de op slot zittende markt. De relatief hoge huizenprijzen en strengere hypotheekverstrekkingcriteria zijn een serieuze belemmering voor Amsterdamse koopstarters.

#### **Verdere onderzoeksvragen**

- **Waarom zou het eigenwoningbezit überhaupt bevorderd moeten worden?**
- **Gegeven het feit dat eigenwoningbezitters meer vermogen opbouwen dan huurders, zou het eigenwoningbezit mogelijk gebruikt kunnen worden als een oudedagvoorziening (aanvulling pensioen)?**
- **Wat zijn de mogelijkheden voor een herziening van het leenstelsel? Zouden hypotheekcriteria voor zzp'ers, flexwerkers en mensen met een tijdelijk contract mogelijk versoepeld moeten worden?**
- **Op welke wijze moeten we bezit versus overdracht belasten, wat zijn hiervan de voor- en nadelen?**

### 3.4 Woningmarkt versus arbeidsmarkt

#### 3.4.1 Arbeidsmarkt

De woningmarkt heeft consequenties voor andere delen van de economie. In dit essay wordt de relatie met de arbeidsmarkt nader onderzocht. In hoeverre wijkt de Amsterdamse arbeidsmarkt af van die in andere grote steden? Vormt de woningmarkt in Amsterdam een belemmering om verdere werkgelegenheid aan te trekken? Of is de implicatie dat er schaalvoordelen (agglomeratievoordelen) zijn met betrekking tot werkgelegenheid, waarbij de stad ook in ruime mate werknemers van buiten kan aantrekken?

Tabel 5 laat zien dat een substantieel deel van de beroepsbevolking van Nederland in Amsterdam zit. Het aantal werkzame personen is daarbij in Amsterdam de laatste jaren ook alleen maar toegenomen. Er is werk in Amsterdam. Interessant is dat de arbeidsparticipatie (gemeten als beroepsbevolking t.o.v. potentieel) in Amsterdam ook hoger ligt dan in Nederland als geheel. Dit is een indicatie dat in termen van matching de Amsterdamse arbeidsmarkt het waarschijnlijk beter doet dan in veel andere (grote) steden. Door instroom van studenten neemt de potentiële beroepsbevolking ook nog steeds toe. Er ligt dus nu een mogelijkheid en een taak om dit toekomstig potentieel te benutten. De werkloze beroepsbevolking is in Amsterdam wel iets hoger dan het Nederlands gemiddelde, maar is de laatste jaren, ondanks de crisis, niet veel gestegen (1,9 procent t.o.v. 2008). De werkloosheid in 2011 is zelfs gedaald ten opzichte van 2010.

Tabel 5: Beroepsbevolking (in duizenden) en arbeidsparticipatie, 2010

	Amsterdam	Rotterdam	Den Haag	Utrecht	Nederland
Beroepsbevolking	405	275	229	160	7817
Arbeidsparticipatie	73,8	68,2	69,2	73,3	71,0
Werkloze beroepsbevolking	6,6	8,8	6,8	5,2	5,4

Bron: Amsterdam in cijfers 2011, Gemeente Amsterdam, Dienst Onderzoek en Statistiek. Bewerking: TNO/USE.

De afgenomen werkloosheid in 2011 komt ook terug in het aantal openstaande vacatures. Deze is in 2011 nu zelfs lager dan in bijvoorbeeld Rotterdam (zie tabel 6). Dit geeft de indruk dat het in Amsterdam nu gemakkelijker is om vacatures te vervullen. Hoewel in 2009 en 2010 de afname in het aantal vacatures misschien te wijten valt aan de crisis, is er in 2011 dus sprake van meer mensen die de mogelijkheid hebben benut om in Amsterdam te werken.

Tabel 6: Openstaande vacatures (per januari)

	2008	2009	2010	2011
Amsterdam	3446	2890	2903	2459
Rotterdam	3047	2119	2000	2580
Den Haag	2341	1867	1894	1592
Utrecht	813	866	929	755
Nederland	38855	39695	43808	53500

Bron: Amsterdam in cijfers 2011, Gemeente Amsterdam, Dienst Onderzoek en Statistiek. Bewerking: TNO/USE.

### 3.4.2 Arbeidsmarkt versus woningmarkt

Het is de vraag hoe vanuit het perspectief van de stad Amsterdam de arbeidsmarkt verder versterkt kan worden. Hierbij is er een spanning met betrekking tot het grondgebruik: aan de ene kant moeten bedrijven de ruimte krijgen om hun activiteiten te ontplooiën, aan de andere kant moet er ook gelegenheid zijn om te wonen.

De woningdichtheid in Amsterdam is toegenomen. In 1998 waren er 2200 woningen per vierkante kilometer, terwijl dit in 2011 2400 woningen betrof. Het terrein dat wordt besteed aan wonen is tevens in 2010 ongeveer het dubbele van hetgeen dat wordt besteed aan bedrijvigheid (zie tabel 7). Toch vindt men in Amsterdam relatief moeilijk een woning, maar relatief gemakkelijk een baan (zie tabel 8). Het moeilijk kunnen vinden van een woning heeft uiteraard gedeeltelijk te maken met de hoge sociale huurcomponent in Amsterdam en het belemmert het potentiële agglomeratievoordeel van Amsterdam, in die zin dat mensen ervoor moeten reizen (het zorgt bijvoorbeeld voor nadelen zoals congestie). Het is interessant om te zien dat de woon-werk balans in een stad als Berlijn juist precies andersom is. Er is daar weliswaar een hogere werkloosheid, maar ook meer groen en creatieve industrie. Wat is de optimale mix? Hoe wil Amsterdam zich profileren?

Tabel 7: Grondgebied naar bodemgebruik (hectare), 2010

	Oppervlakte	Percentage van totaal
Woonterrein	4516,97	20,6 %
Bedrijventerreinen	2233,85	10,2 %

Bron: Amsterdam in cijfers 2011, Gemeente Amsterdam, Dienst Onderzoek en Statistiek. Bewerking: TNO/USE.

Tabel 8: Woon en werkmogelijkheden, 2009

	Makkelijk een woning te vinden	Makkelijk een baan te vinden
Amsterdam	9 %	65 %
Berlijn	56 %	20 %

Bron: Amsterdam in cijfers 2011, Gemeente Amsterdam, Dienst Onderzoek en Statistiek. Bewerking: TNO/USE.

Een verder interessant aspect is dat de begroette uitgaven voor stedelijke ontwikkeling in Amsterdam voor 2012 juist afnemen. Gedeeltelijk komt dit door een terugloop van de algemene baten (ook bij stedelijke ontwikkeling). Echter, tabel 9 laat ook duidelijk zien dat juist het percentage van de totale uitgaven dat nog aan stedelijke ontwikkeling wordt uitgegeven substantieel kleiner wordt. Amsterdam maakt dus een duidelijke keuze om te korten op de ruimtelijke ontwikkeling, het wonen, en de stedelijke vernieuwing in de stad. Wat zijn hiervan de consequenties?



Tabel 9: Stedelijke ontwikkeling (uitgaven)

	Rekening 2010	Begroot 2012
Stedelijke ontwikkeling	1369,1	338,0
Totaal	7205,3	5562,2
Percentage Sted. Ontwikkeling	19%	6,1%

Bron: Amsterdam in cijfers 2011, Gemeente Amsterdam, Dienst Onderzoek en Statistiek. Bewerking: TNO/USE.

### 3.4.3 Agglomeratievoordelen van de stad Amsterdam

We gaan nu verder in op de relatie tussen arbeidsmarkt en woningmarkt. Ten eerste bespreken we consequenties van de sterke agglomeratievoordelen. De economische literatuur benadrukt dat in een agglomeratie het relatief gemakkelijker is om een productieve match tussen vraag en aanbod te genereren. Dit betekent dat het voor een werknemer gemakkelijker is om een geschikte werkgever te vinden, en ook kunnen werkgevers gemakkelijker een vacature vervullen. Hierdoor zullen werkgevers sneller bereid zijn een vacature te openen. Verder is bekend vanuit de economische literatuur dat dit agglomeratievoordeel voor een deel wordt veroorzaakt door specialisatie van steden in specifieke economische sectoren. Al met al zal er dus in een agglomeratie additionele werkgelegenheid worden gecreëerd. De extra vraag naar (specifieke) arbeidskrachten komt ook terug in hogere inkomens (zie tabel 10).

Tabel 10: Gemiddelde inkomens in de vier grote steden (in duizenden euro's)

	Amsterdam	Rotterdam	Den Haag	Utrecht	Nederland
Persoonlijk inkomen	31,1	27,5	30,8	30,3	29,3
Besteedbaar inkomen	15,5	13,9	14,8	15,1	14,7

Bron: Amsterdam in cijfers 2011, Gemeente Amsterdam, Dienst Onderzoek en Statistiek. Bewerking: TNO/USE.

Hoe kunnen de hogere inkomens worden besteed? Het extra inkomen kan leiden tot meer besparingen, tot extra consumptie van woonruimte of tot extra consumptie van de overige goederen. Met een inflexibel (inelastisch) aanbod zal de vraag naar extra woonruimte terugkomen in de wachttijden van huurwoningen en van koopwoningen zal de extra consumptie leiden tot hogere prijzen, omdat er meer vraag is naar hetzelfde aantal koopwoningen.

De prijsvorming in de gereguleerde huursector ligt daarentegen min of meer vast. Op basis van een puntensysteem wordt de huurprijs bepaald, die lager ligt dan de huurprijs als deze op de commerciële (niet-gereguleerde) markt zou worden bepaald. Dit heeft enkele gevolgen.

Ten eerste hebben de huishoudens in Amsterdam met een (sociale) huurwoning relatief tot hun inkomen veel woningconsumptie, maar houden ze ook eerder inkomen over voor andere zaken. De lokale economie in Amsterdam kan hiervan profiteren; lage huren kunnen hogere overige consumptie genereren (substitutieeffect). Hoe groot is dit effect?

Ten tweede zal er in Amsterdam door het hogere inkomensniveau eerder sprake zijn van scheefwonen in een huurwoning. Deze personen profiteren hiermee niet alleen van het agglomeratievoordeel van de stad Amsterdam, ze krijgen ook nog eens een inkomensoverdracht door het relatief lage (huur)prijsniveau.

Ten derde zorgen de relatief lage huren voor een prikkel om woningen onder te verhuren. Dit zorgt voor een inkomensoverdracht van mensen die een woning nodig hebben naar de oorspronkelijke huurder die de woning klaarblijkelijk niet direct nodig heeft. Dit probleem speelt uiteraard ook in Amsterdam. Aan de andere kant zorgt dit voor een bepaalde mate van flexibiliteit voor woningzoekenden (zolang men maar bereid is te betalen). Hoe groot deze effecten zijn, en wat de voordelen/nadelen zijn, zou verder in kaart gebracht moeten worden.

Het is de vraag of er wel een goede match is tussen het inkomensniveau en de beschikbare voorraad van sociale huurwoningen, vrije huurwoningen en koopwoningen. Maakt het hogere inkomensniveau het juist niet nodig om relatief minder woningen in de sociale huursector te hebben? En hebben hoogopgeleide starters die vanwege hun flexibele arbeidsmarktsituatie niet een woning willen kopen, vaker woningen in de vrije huursector nodig? Zou de vrije huursector niet meer ontwikkeld kunnen worden? Dit is ook door verschillende gesprekspartners naar voren gebracht (zie bijv. interviews Amvest, MVA).

### **3.4.4 Invloed van de woningmarkt op de arbeidsmarkt**

Flexibiliteit in de arbeidsmarkt is belangrijk om onevenwichtigheden in vraag en aanbod weg te werken. Groei van werkgelegenheid is lastiger te realiseren. In het arbeidsmarktbeleid van de overheid speelt het bevorderen van flexibiliteit een belangrijke rol. Bedrijven moeten gemakkelijker werknemers kunnen werven en ook gemakkelijker (eventueel) kunnen ontslaan. Ook is het belangrijk dat werknemers van werkgever kunnen veranderen. Beleidsinstrumenten voor de overheid zijn ondermeer de ontslagwetgeving, flexibiliteit en wetgeving rondom zzp'ers.

Als het lastig is om toegang te krijgen tot een lokale woningmarkt omdat deze verstopt is (door lange wachtlijsten, weinig ontwikkelde commerciële huur, etc), dan zullen werknemers minder in staat zijn te verhuizen voor een baan. Dit zou de groei van Amsterdamse bedrijven kunnen beïnvloeden, omdat het lastiger is om werknemers van buiten aan te trekken. Het is zelfs denkbaar dat door de starre woningmarkt banen niet worden gecreëerd. Werknemers van buiten Amsterdam zijn aangewezen op de sociale of particuliere huurmarkt, omdat ze vaak bij aanstelling nog geen vast contract hebben. Opnieuw lijkt dus een goed ontwikkelde vrije huursector erg belangrijk te zijn voor het functioneren van de woningmarkt.

Ook is het lastig om de hoogopgeleide student te behouden. Is er wel voldoende aanbod van woningen voor deze groep personen, die erg belangrijk zijn voor de lokale economie? Een ander mogelijk gevolg van een starre woningmarkt is dat er meer woon-werkverkeer is van werknemers.

De effecten van de woningmarkt op de arbeidsmarkt kunnen substantieel zijn. Er zijn hiervoor verschillende kanalen. Ten eerste kunnen de prijzen in de koopsector te hoog zijn om werknemers in de publieke sector aan te trekken. In de meeste economische sectoren zijn de cao-lonen niet gebaseerd op de omstandigheden in de lokale arbeidsmarkt. Hierdoor kan het voor de Amsterdamse arbeidsmarkt bijvoorbeeld lastig zijn om concurrerend te zijn ten opzichte van vergelijkbare sectoren in de regio, waar de prijzen in de woningmarkt relatief lager liggen. Een voorbeeld hiervan zijn de lerarensalarissen in het basisonderwijs. Bekend is dat met name in het speciaal onderwijs het lastig was om docenten te werven voor het geven van onderwijs in Amsterdam. Dit probleem doet zich vooral voor ten tijde van conjunctureel goede marktomstandigheden (dit probleem speelt minder in de marktsector).

Ten tweede kan een starre woningmarkt een remmende werking hebben op de flexibiliteit in de arbeidsmarkt. Dit kan te maken hebben met de hoogte van de overdrachtsbelasting. Een bekende empirische bevinding is dat een hogere overdrachtsbelasting leidt tot verminderde transities in de woningmarkt/arbeidsmarkt (Van Ommeren, 2006).<sup>3</sup> Een andere hypothese uit de economische literatuur is dat eigenwoningbezit transities vermindert en dat dit zelfs kan leiden tot een opdrijvend effect op werkloosheid (de zgn. Oswald hypothese).

Ten derde kan de verhuismobiliteit worden belemmerd door vaste kosten bij het kopen van een huis (notaris, overdracht, overige kosten van verhuizing), die pas na enige tijd kunnen worden terugverdiend. In een markt met een opgaande prijsontwikkeling hoeft dit geen probleem te zijn, maar in een markt met dalende prijzen kan dit de mobiliteit van werknemers verder belemmeren. Hierover is echter empirisch weinig bekend. Ook is het niet bekend hoe de eisen die vanuit de kredietverlening worden gesteld aan de hypotheektoekenning de arbeidsmarkt beïnvloeden.

Ten vierde kan een hypotheek ook werknemers aan een bedrijf binden, omdat ze niet het risico willen lopen te worden ontslagen vanwege een nog niet afgeloste hypotheek. De arbeidsmarktpositie van werknemers met een korte aanstelling is relatief zwakker (Last-In-First-Out regel bij ontslag bijvoorbeeld). Ook hebben werknemers bij indienstreding vaak een tijdelijk contract. Het hebben van een hypotheek wordt soms als argument gebruikt waarom werknemers op latere leeftijd minder vaak van baan veranderen. Hierover is, voor zover ons bekend, geen empirische onderbouwing.

---

<sup>3</sup> Het feit dat de tijdelijke verlaging van de overdrachtsbelasting per 15 juni 2011 niet geleid heeft tot een toename van het aantal transacties (contra resultaat van Van Ommeren) kan worden verklaard door de aanscherping van de financiële gedragscode in de daaropvolgende maand.

**Conclusie:** In Amsterdam is er gekozen voor werken. Er is woongrond beschikbaar, maar er wordt ook veel grond gebruikt voor de haven, kantoren. Het woonbeleid is dus intrinsiek gerelateerd aan arbeidsmarktbeleid, zou het woonbeleid dus ook niet vanuit arbeidsmarktperspectief gezien moeten worden? Zou een betere balans woningmarkt/arbeidsmarkt kunnen helpen ter voorkoming van problemen, doorstroming en congestie? Hoe zit dat bijvoorbeeld in Berlijn waar men wel gemakkelijk een woning vindt, maar geen baan?

#### **Verdere onderzoeksvragen**

- **Wat is de optimale mix in termen van grondgebruik (woon, werk, groen)? In hoeverre is het wenselijk dat mensen moeilijk een woning kunnen vinden, maar wel een baan?**
- **Moeten de grondprijzen niet geherwaardeerd worden vanwege de dalende prijzen op de woningmarkt en hoe moet dat?**
- **In hoeverre leiden de relatief lage huren in de sociale huursector tot extra consumptie van/uitgaven aan andere goederen/diensten (buiten wonen in een sociale huurwoning)?**
- **Hoe groot is de prikkel om onder te verhuren (door de lage sociale huur) en wat zijn de voordelen/nadelen van onderhuur voor Amsterdam, wat zijn de alternatieven?**
- **Zou er niet een model moeten worden ontwikkeld om de mismatch in de woningmarkt (ook in relatie tot de arbeidsmarkt) te verminderen?**
- **Moet de vrije huursector verder worden ontwikkeld om daarmee meer kansen te bieden aan hoogopgeleide starters?**
- **Zou de sociale huursector niet meer gericht moeten zijn op huishoudens die weinig tot geen perspectief hebben in de arbeidsmarkt?**
- **Wat is de relatie tussen de prijsontwikkeling in de woningmarkt en de arbeidsmobiliteit?**
- **Wat is de invloed van de ontwikkelingen in de hypothecaire kredietverlening op de arbeidsmobiliteit?**

## **4. De starter op de Amsterdamse woningmarkt als metafoor**

Interviews met enkele belangrijke institutionele spelers op de (Amsterdamse) woningmarkt zijn gebruikt om de essays aan te vullen. Dit om het institutionele speelveld van de starter beter in kaart te brengen. De gesprekken geven een genuanceerder en praktischer beeld dan op basis van de cijfers mogelijk is. De volgende spelers zijn geïnterviewd:

- Rabobank
- Ontwikkelingsbedrijf gemeente Amsterdam (OGA)
- Projectontwikkelaar Amvest
- Woningcorporatie Eigen Haard
- Makelaarsvereniging Amsterdam (MVA), makelaar

De interviews zijn gehouden op de volgorde die hierboven staat aangeven. Elk interview kan als zelfstandig verhaal gelezen worden. Daarom zijn ze in deze sectie in zijn geheel opgenomen (niet als appendix of volledig verweven in de essays). De interviews zijn ons inziens essentieel om deze studie als discussiestuk te laten dienen.

## ***Interview Rabobank (Jan Willem Aarts), 30 maart 2012***

*Vraag 1: Trapt Rabobank op de rem door de huidige crisis, in combinatie met de nieuwe gedragscode hypothecaire leningen?*

De kredietkraan wordt door de Rabobank niet dichtgedraaid. Rabobank is gehouden aan de Gedragscode Hypothecaire Financiering en verder wordt er door de Autoriteit Financiële Markten scherp gecontroleerd op naleving van deze gedragscode.

Een belangrijke consequentie hiervan is dat de hypotheekverstrekking niet gebaseerd is op verwachtingen over prijsontwikkelingen in de markt, of de verwachte inkomensontwikkeling van het huishouden. Het is dus niet zo dat bijvoorbeeld hoger opgeleiden een ruimere hypotheek kunnen krijgen, omdat ze betere inkomensverwachtingen hebben. Ook wordt er in de hypotheekverstrekking geen rekening gehouden met toekomstige prijsontwikkelingen. De bank is met betrekking tot de hypotheekverstrekking meer een retail-bedrijf geworden. Hierdoor is er een min of meer automatische bepaling van de hypotheekomvang mogelijk. Door de gedragscode en het strenge toezicht hierop is het vrijwel niet mogelijk om daarboven nog klantspecifieke verschillen te hebben. Het is hierdoor dus lastiger geworden om te bankieren.

De afname van hypotheekleningen komt vanuit de vraagzijde van de hypotheekmarkt. Belangrijkste reden is het lagere vertrouwen bij consumenten, op het gebied van baan zekerheid, prijsontwikkeling van de huidige en aan te kopen woning, onzekerheid ten aanzien van overheidsregulering en verkoopbaarheid van bestaande woning. Ook zien we dat er minder eigen vermogen wordt meegenomen.

*Vraag 2: Zijn er regionale verschillen in de hypothecaire kredietverlening?*

Er kunnen beperkte regionale verschillen ontstaan door een verschil in executiewaarde tussen regio's. Een belangrijke reden om niet sterk te differentiëren tussen regio's is dat er een scheiding is tussen de regio van wonen en van werken. Dus dat de loonontwikkeling niet sterk regionaal bepaald is. Verder is het meer aannemelijk dat een huishouden in Amsterdam dichter tegen de maximale leencapaciteit aanzit, omdat de prijzen van koopwoningen daar hoger zijn. Er zijn geen verschillen met betrekking tot de verwachtingen in de markt. In gebieden met inzakkende prijzen kan de executiewaarde lager zijn dan 90% (bijv. 85%), maar lager dan 80% zal het in de regel niet zijn.

*Vraag 3: Wat zou er, vanuit de banken gezien, moeten gebeuren om de positie van de starter te verbeteren?*

Rabobank behandelt de starters in de woningmarkt op dezelfde wijze als de niet-starters. Vanuit het perspectief van de Rabobank heeft het vooral te maken met het aanbod vanuit de markt ("ruimtelijke ordening") en het vertrouwen vanuit de consument. Het is ons niet goed duidelijk waarop dit vertrouwen gebaseerd is. Wat zijn de drijfveren van de klant? We voelen ons beperkt door toezicht. We zouden er meer willen zijn voor de klant. Er is

een tendens in de richting van simpele transparante producten. Onze zorg zit meer bij de klant. Dat de klant een woning koopt waar plezier aan wordt ontleend.

*Vraag 4: Welke invloed heeft de algehele conditie van de financiële markten?*

Belangrijker dan de ontwikkeling van de hypotheekmarkt is de liquiditeit vanuit de markt. Basel III heeft geen directe invloed op handelen van Rabobank, maar meer indirect via de algemene liquiditeitspositie van de bank in verband met de herfinanciering, liquiditeitsvereisten en solvabiliteitsvereisten. Het default risk van een huishouden wordt niet als een groot issue gezien. In het minst gunstige geval leidt dit tot een bijstelling van de rente van een beperkt aantal basispunten.

## ***Interview OGA (Laura Uittenbogaard, Bob van der Zande), 4 april 2012***

*Vraag 1: Is er ruimte voor de starter in Amsterdam?*

Er zijn nog nooit zoveel jonge mensen naar Amsterdam gekomen als de afgelopen jaren. Tegelijkertijd neemt de woningproductie af. De stad werkt op dit moment nog als een spons, er komen mensen bij maar geen woningen, dus de gemiddelde woningbezetting neemt voor het eerst sinds jaren weer toe. Deze jonge mensen komen vooral terecht in de particuliere huursector en waarschijnlijk ook in het illegale circuit. Het is de vraag hoe lang de stad als spons deze toestroom kan opvangen. In de sociale sector is weinig ruimte voor starters, vanwege de lange woontijd die nodig is.

Buiten de ring zijn nog wel betaalbare huurwoningen, maar juist de groep jonge starters geeft de voorkeur aan een woning binnen de ring. De gemeente Amsterdam heeft als ambitie (Structuurvisie tot 2040) om het centrummilieu uit te breiden over de ring. Deze locaties zijn geschikt voor starters. Maar het ontwikkelen van woonmilieus waar de starters willen wonen is niet eenvoudig (hoogstedelijk, veel voorzieningen, gelijkgestemden).

*Vraag 2: Welke mensen komen naar Amsterdam?*

De instroom bestaat voor een heel groot deel uit jongeren die gaan studeren en net afgestudeerden uit andere studentensteden. De studenten die vanwege aflopende campuscontracten woonruimte nodig hebben wil de stad graag behouden.

Waar is behoefte aan? Aan veel verschillende woonmilieus en woningtypen. Er blijkt een groot verschil te zijn tussen jongeren van autochtone en allochtone afkomst, blijkt uit recent onderzoek van de dienst WZS en O+S. Gemiddeld genomen zijn autochtone jongeren op zoek naar tijdelijke kleine woonruimte binnen de ring. Allochtone jongeren zijn op zoek naar een woning waar ze een gezin kunnen starten.

De vraag naar huurwoningen neemt toe. Dit heeft te maken met verschillende factoren: landelijk beleid, strengere hypotheekvoorschriften, flexibeler arbeidscontracten, onzekerheid woningmarkt. In Amsterdam wordt dit nog eens versterkt door het type mensen dat de stad aantrekt (jongeren/studenten/expats). Er is beleid gericht op sociale huur en koop. Er is een ongezonde focus op het bevorderen van het eigenwoningbezit geweest. Er is in Amsterdam weinig vrije sector huur. Het Gemeentebestuur wil dan ook dat er meer huurwoningen in het middensegment gerealiseerd worden.

Ook later in de wooncarrière zijn er grote verschillen tussen de woonwensen van verschillende Amsterdammers. Opleidingsniveau blijkt hier een rol te spelen. Hoger opgeleiden willen vaker binnen de ring wonen, of anders in IJburg. Lager opgeleide gezinnen hebben vaker traditionelere woonvoorkeuren, dus een huisje met een tuintje buiten de ring.



*Vraag 3: De groep starters is maar relatief klein. In hoeverre is dit een belangrijke groep voor de gemeente?*

De starter draagt essentieel bij aan de stad. Het aantrekken van talent is cruciaal voor de economische ontwikkeling van Amsterdam. Bedrijven vestigen zich namelijk in Amsterdam vanwege de “human capital” in de stad. Veel van de starters trekken later als gezin de stad weer uit. Dit roltrapmechanisme is goed voor de stad en goed voor de regio.

*Vraag 4: Mensen wonen tegen een relatief lage huur in de sociale huursector, maar krijgen wel al de voordelen van Amsterdam. Wonen deze mensen niet te goedkoop?*

Veel mensen wonen scheef. Een deel hiervan heeft echter een laag middeninkomen. Zij kunnen weinig anders dan sociale huur. Daarnaast kun je scheefwoners ook als een positief iets zien, want zij hebben meer geld om uit te geven in de stad.

Door de schaarstepremie (Donnerpunten) komt er nu wel wat meer huur vrij in het middensegment. Echter, het punt is dat de woningmarkt in Amsterdam bestaat uit een grote sociale voorraad en een flink deel dure koopwoningen. Ertussen in is vrijwel niets. Er zijn erg weinig huurwoningen in het middensegment (tot 800 euro per maand). Er zijn ook relatief weinig woningen met een duurdere huur.

In de bestaande voorraad zal door de Donnerpunten dus een fors percentage van de goedkope woningen van corporaties en particulieren in de komende jaren in het commerciële segment terecht komen. We moeten nog beter uitrekenen in welk tempo de woningvoorraad door mutatie verkleurt. De corporaties hebben al aangegeven dat zij (o.a. door de Rijksheffing) gedwongen zullen zijn zoveel mogelijk woningen via de Donnerpunten in het segment € 650-900 te brengen. Dat zou kunnen gaan om 40 a 50% van hun bezit. De corporaties bezitten de helft van alle Amsterdamse woningen! Waar de grens ligt voordat hun maatschappelijke taak in het gedrang komt, dat is een politieke afweging en onderhandeling.

*Vraag 5: Wat voor woningen moeten er gebouwd worden om de druk op Amsterdam wat te verlichten?*

Hierover is veel discussie in Amsterdam. Bouw je voor de doorstroom (grote en duurdere woningen), of bouw je direct voor de instroom (klein en middensegment huur). In de bestaande voorraad hebben we al zoveel kleine woningen, waarom zouden we er kleine woningen bij bouwen. Op dit moment vindt het Gemeentebestuur dat er meer kleine huurwoningen in het middensegment bij moeten komen. Dat zijn dus ook woningen van 60m<sup>2</sup>, waar iemand alleen kan wonen, maar waar ook nog net een gezin in zou passen.

Het gemeentebestuur wil voor het middensegment meer huurwoningen creëren, *zowel voor de starters als voor jonge gezinnen* (die te krap wonen maar niet kunnen kopen en meer verdienen dan € 33.000). Dat er conform de woonbehoefte dan binnen en net buiten de ring kleine woningen komen voor jonge professionals is een gevolg van de marktdruk en grondwaarde (en passend bij de vraag). Meer naar de randen van de stad en in

bijvoorbeeld Noord kunnen de woningen groter worden en toch binnen het middensegment vallen.

*Vraag 6: Het vereveningsfonds is belangrijk om gebiedsontwikkeling te financieren. Dit fonds zit nu in de problemen. Wat zou er moeten gebeuren om dit weer recht te trekken en de gebiedsontwikkeling (bouw) op peil te houden?*

We moeten werken aan een realistisch woningbouwprogramma. De exploitatie van grond gaat nu de mist in. Dit zie je ook terug in het vereveningsfonds. Er wordt gekeken naar nieuwe verdienmodellen. Er zijn namelijk geen directe “cashcows” meer: De kantoormarkt is ingestort. Woningen verkopen in het hoger segment levert wat op, maar dit segment loopt momenteel niet, studentenwoningen/sociale huur levert ook niks op (de grondprijs is namelijk een marktprijs die bepaald wordt door wat er op de grond gebouwd wordt). Voor projectontwikkelaars is er nu wel ruimte voor onderhandeling. We willen andere woningmarktsegmenten zoals huur faciliteren. Er wordt bijvoorbeeld gekeken om korting te geven als je veel huur bouwt. We veranderen echter liever niet bestaande afspraken.

*Vraag 7: Er is veel toestroom naar Amsterdam. Wat gaan jullie doen om de woningmarkt, ook voor de starter, open te houden?*

De sociale huursector zit dicht en de exploitatie van grond loopt vast. Toch willen we ruimte houden voor de instroom (starter) in de stad. Daarom is het devies “alle registers opentrekken, op alle terreinen”. Nieuwe woningen realiseren (of dat nu zelfbouw, een getransformeerd kantoorgebouw, inzet scholen, of traditionele nieuwbouw is) blijkt de beste methode om de instroom van nieuwe huishoudens te faciliteren. Dat kunnen woningen zijn die zorgen voor doorstroming op de woningmarkt. IJburg is hiervan een goed voorbeeld. Huishoudens die hier gaan wonen laten vaak een kleinere en goedkopere woning achter in Amsterdam binnen de ring (goedkopere koop of soms ook sociale huur). Dit biedt ruimte aan nieuwe huishoudens. Maar het kan ook gaan om woningen die direct geschikt zijn voor starters (middensegment huur).

Het “roommate” principe wordt ook nader bekeken. Vroeger was het zo dat er niet meer dan twee mensen in een huurwoning mochten (regel tegen huisjesmelkersrisico). Nu willen we dat wel gaan toelaten. Tevens wordt er dus gekeken naar de mogelijkheid van zelfbouw en het faciliteren van kleine investeerders. In Berlijn heb je bijvoorbeeld al veel zelfbouw. Er is zelfs een fiscaal voordeel als je je spaargeld in een woning stopt. De tijd dat je zomaar een woning kunt krijgen door veel te lenen is nu wel voorbij: “Starters zouden eerst weer moeten leren om te sparen”.

## ***Interview Amvest (Erwin Evers), 12 april 2012***

### **Achtergrond**

Amvest, ontstaan vanuit vastgoedbeleggingen van AEGON en PGGM, richt zich vooral op de huurmarkt en dan vooral het middensegment. Vooral in Randstad, Brabantse Stedenring, as Arnhem–Nijmegen en Groningen. Amvest heeft een aantal fondsen onder management waar het Amvest Residential Core Fund met zesduizend huurwoningen de belangrijkste van is. Van de woningen zijn er ongeveer 600 in Amsterdam. 30% is sociale huur en de overige 70% is de vrije huursector.

Nb. Bij onze uitleg van de doelstelling van het onderzoeksproject wordt door de geïnterviewde opgemerkt dat Amsterdam niet representatief is voor de Nederlandse woningmarkt. De prijzen zijn er relatief hoog. Er is veel sociale huur en er is minder leegstand van woningen.

### *Vraag 1: Hoe opereert Amvest?*

De strategie van Amvest is het ontwikkelen van huurwoningen in de vrije sector, deze woningen voor een periode van circa 10 tot 15 jaar aanhouden als huurwoning, en vervolgens weer verkopen. Bij de ontwikkeling van gebieden wordt gekeken naar werkgelegenheid, prijsontwikkeling en demografische ontwikkeling. Veelal is dit gebaseerd op CBS-informatie. Amvest opereert vooral in de bovengenoemde stedelijke gebieden, omdat die beter renderen. De markten in de andere regio's zijn te dun. Amvest is dus gebaat bij schaalvoordelen in de ontwikkeling van stedelijke gebieden. Er moet een huurmarkt zijn om dit te doen (zoals bijvoorbeeld in Amsterdam). Amvest kan namelijk niet elk type woning zomaar overal aanbieden. Bovendien is het voor Amvest belangrijk te opereren in gebieden met weinig leegstand (huurwoningen staan dan niet lang leeg), en die een beperkt risico hebben op prijsdalingen.

### *Vraag 2: Hoe zien jullie de positie van de starter?*

Een starter is niet zielig. Het idee dat de starter niet aan bod komt of moet gewoon direct maar overal kunnen wonen is misschien wat te overtrokken. Dit komt voort uit het idee dat er ruimte moet zijn voor de starter om overal te kunnen wonen. Is het erg dat de starter niet direct in de binnenstad kan wonen, maar eerst in een minder dure buurt en dan via stappen dichtbij Amsterdam kan komen? De starter moet natuurlijk wel behouden blijven voor de stad (ook corporaties kunnen daarin een rol spelen).

*Vraag 3: Een huishouden dat geen toegang heeft tot de sociale huursector, kan dat even gemakkelijk een huis in de vrije huursector krijgen als dat het een hypotheek kan krijgen voor de koopsector?*

De commerciële verhuurders hebben een inkomenstoets. Een huur van 700 euro komt overeen met een minimaal bruto salaris van zo'n 34 duizend euro (minimaal 4x het maandinkomen van de hoofdhuurder en het inkomen van de partner telt hierbij voor de

helpt mee). Verder zijn er bankgaranties en waarborgen. De inkomensvereisten komen grosso modo overeen met die van de hypotheekverstrekkers. Banken zijn strenger in de kredietverlening dan in het verleden. Dit kan zijn veroorzaakt door de nieuwe gedragscode. In tegenstelling tot de hypotheekverstrekkers is Amvest niet gebonden aan de gedragscode en kan daardoor wel in specifieke gevallen afwijken van de norm. Inkomensontwikkelingen van huishoudens kunnen daardoor door Amvest wel worden meegenomen. Echter, dit levert ook meer risico's op dus handhaving van de norm is voor Amvest zelf belangrijk. Verder vormt ook de duur van leegstand van het te betrekken huurpand een afweging voor Amvest.

Hypotheekverstrekkers hebben te maken met een default risico. In de sociale huursector derft Amvest al snel 6 maanden aan huurinkomsten als gevolg van wanbetaling dat gevolgd wordt door uitzetting van de huurder uit de huurwoning. Het is onduidelijk hoe groot wanbetaling is en of dit vaker voorkomt dan vergelijkbare huishoudens die een beroep doen op NHG.

Voor de starter is dus de afweging: flexibeler in de woningmarkt (commerciële huur) en daardoor ook flexibeler in de arbeidsmarkt dan wel de opbouw van eigen vermogen of het risico dat de woning minder waard wordt. Door de terugval van de koopprijzen zijn huurders zich meer bewust geworden van het prijsrisico van de koopsector. De huurmarkt staat nu vanwege de kredietcrisis in een ander daglicht.

#### *Vraag 4: Kunnen prijzen dalen in de commerciële huursector?*

Huurprijzen kunnen dalen maar zijn gemiddeld genomen de afgelopen jaren zeker stabiel gebleven. De crisis werkt in die zin voor Amvest voordelig uit. Jaarlijkse huurverhoging is 1 à 1,5 procent voor de zittende huurders in de commerciële huursector. Er is wettelijk ruimte om de prijzen eenmalig met maximaal 5% te verhogen maar in de praktijk gebeurt dat eigenlijk niet. Het loont bij complexen waar de actuele huur lager is dan de markthuur en er een wachtlijst is om doorstroming te hebben, zodat de huurprijzen opnieuw kunnen worden vastgesteld op het niveau van de marktprijs. Het is daarentegen voor verhuurder niet goed om leegstand te hebben. Daarom verhoogt Amvest de huren niet teveel want als een woning leegstaat dan blijft hij bij te hoge prijzen leegstaan en dan moeten alsnog de huren weer verlaagd worden.

Bij het vaststellen van de huur kijkt Amvest naar de huren en mutaties in de markt van een aantal andere beleggers en bijvoorbeeld ook naar het aanbod op Funda. De schaarstepremie helpt wel want zodra men verhuist komen sommige woningen in de vrije huursector en dan kan er een maximale prijs gevraagd worden (marktprijs).

De huurprijs gaat in de meeste gevallen niet naar beneden. Uitzondering hierop is het topsegment (in Amsterdam: 1500 euro; NL: 1200 euro +) of complexen in moeilijke markten of waarbij de prijs-kwaliteitverhouding niet goed is. In de koopmarkt zijn er daarentegen wel neerwaartse prijsaanpassingen.

*Vraag 5: Welke problemen bieden de dalende prijzen voor de ontwikkelkosten?*

Een commerciële ontwikkelaar maakt afspraken met gemeenten over de grondprijs. Hierbij worden er afspraken gemaakt en in de huurmarkt is de grondprijs lager dan in de koopmarkt. Hoe de grondprijs exact tot stand komt is specifiek per gemeente. Meestal wordt de prijs terugberekend, uitgaande van de prijs waarin de woning in de markt moet worden gezet en de bouwkosten die worden gemaakt. In Amsterdam is de grondquote in goede tijden zelfs tot 50% geweest, maar meestal is dit 15-30%.

Bij neerwaartse prijzen van woningen worden nog steeds de oorspronkelijke grondprijzen doorberekend. Zowel de gemeente als de ontwikkelaar (bouwkosten/marge/advieskosten) zouden verlies moeten nemen. Sommige ontwikkelaars zijn gebonden aan bouwers, maar Amvest heeft keuze uit verschillende bouwers en kan daardoor bouwkosten drukken (in de huidige markt). Vraag is wie verlies moet nemen bij niet-doorgaan van project. Het kan een coördinatieprobleem zijn, omdat zowel de ontwikkelaar als de gemeente verlies moeten nemen.

*Vraag 6: Welke mogelijkheden liggen er in de huidige markt voor Amvest?*

Het omvormen van kantoren naar woningen lijkt geen goede optie te zijn. Het fundamentele probleem is dat de boekwaarde van de te verkopen kantoorpanden in de meeste gevallen te hoog is. Verder willen mensen er niet wonen: ook de starter (student) moet een kwaliteitswoning kunnen krijgen. In Amsterdam lijkt er verder minder markt te zijn voor nog meer huisvesting van studenten (in 2011 was ongeveer de helft van de Amsterdamse bouwproductie gericht op studentenwoningen) met name op de moeilijke locaties waar de betreffende kantoren vaak staan. Het gebruik van kantoren is een noodgreep.

Het omvormen van bedrijventerreinen voor woningbouw en dan met name vrije huur is interessant (bijvoorbeeld het project Cruquius op de oostelijke eilanden). Het loont meer bedrijfspanden te slopen die nog weinig waard zijn.

Verder biedt de nieuwe huurwetgeving voor Amvest mogelijkheden in regio's die zijn aangewezen als schaarstegebied, omdat daarin gemakkelijker commerciële huur kan worden gerealiseerd. Verder lijkt toch wel een compromismodel bij de toewijzing van schaarstegebieden te zijn geweest. Waarom is Den Haag niet een schaarstegebied, maar Tiel wel: "wie verzint dat?" Soms echter gebruikt Amvest niet de volledige ruimte die door de huurpunten in de sociale sector wordt geven omdat dit niet te verhuren valt. De markt zou moeten bepalen wat een schaarstegebied is. De nieuwe puntenwetgeving biedt kansen. Zo kan Amvest gebruik maken van energielabels bij de puntentoekenning van huurwoningen in de nieuwbouw. Verder zijn er geen goede ervaringen opgedaan met het omzetten van koop naar huurwoningen (o.a. voor ouderen). Probleem hierbij is dat de afwaardering fors is.

*Vraag 7: Wat kan de woningmarkt en specifiek de positie van de starter verbeteren?*

Het vrijgeven van locaties, de gemeente focust nu vooral op een aantal locaties (o.a. vanuit kostenverminderingperspectief), daarbuiten is er moeilijk wat te regelen, maar woningen bouwen duurt jaren, denk aan de toekomst: kans voor de toekomst laat je liggen. Er is een teruggang in locaties voor nieuwbouw in Amsterdam. Er zijn een aantal locaties aangewezen, en op andere locaties werkt de gemeente slechts beperkt mee. Dit ziet Amvest vooral als risico.

Daarnaast zijn grondprijzen te hoog. Koopwoningprojecten komen niet van de grond. Als afspraken gemaakt zijn over grondprijzen met gemeente jaren geleden dan staat dat vast. De gemeente wil daar vaak niet vanaf. Ontwikkelaar moet verlies nemen of wacht af. Er is dus een coördinatieprobleem met gemeente. Idee: kunnen we geen korting op grond krijgen en na verkoop winsten delen?

Verder ziet Amvest dat corporaties veel ruimte op de markt innemen (ook met betrekking tot ontwikkeling van gebieden). Dit beperkt de ruimte voor marktpartijen om dingen te doen. Verder zouden woningcorporaties geliberaliseerde woningen kunnen afstoten aan marktpartijen. En zou er gekeken kunnen worden naar de toewijzingsystematiek en andere maatregelen om scheefwonen tegen te gaan.

Andere mogelijke opties zijn: woningcorporaties kunnen woningen verkopen. Andere toewijzingsystematiek van huurwoningen. Scheefwonen in de sociale huur moet worden tegengegaan. Wellicht verhuispremie uit de sociale huur? Tijdelijke huur voor een starter. Koopgarant. Het overbruggen van kredieten.

## ***Interview Eigen Haard (Diane van Herpen, Jeroen Ohlenbusch), 13 april 2012***

*Vraag 1: Hoeveel woningen beheren jullie en op welke doelgroep focust Eigen Haard?*

Eigen haard bezit ongeveer 55000 woningen waarvan ongeveer 60% (30000) in Amsterdam en 40% in de regiogemeenten rondom Amsterdam. Veel starters in Amsterdam zijn jongeren/studenten. Eigen Haard richt zich niet specifiek op studenten. Wel op jongeren. Dit zijn dan ook vaak mensen met een wat lagere opleiding.

*Vraag 2: In hoeverre is er ruimte in de bestaande voorraad voor de starters?*

Ongeveer 5% van het aanbod is oorspronkelijk gelabeld voor jongeren. Echter 16% komt terecht bij jongeren. Dit zijn dan vooral kleinere woningen. Doorstromers hebben minder interesse in deze kleine woningen. Jongeren weten dus in de reguliere voorraad ook een plek te vinden.

*Vraag 3: Hoe vullen jullie het takenpakket als woningcorporatie in specifiek gerelateerd aan de positie van de starter op de Amsterdamse woningmarkt?*

Ongeveer 28% van de actiefwoningzoekenden in de regio Amsterdam is t/m 25 jaar, 12% is 22 jaar of jonger (2010). Dit is dus best een grote groep. Onze voorraad is ongeveer 18% van de voorraad in Amsterdam. Van alle verhuringen via WoningNet aan jongeren in Stadsregio Amsterdam wordt 22% bediend door Eigen Haard. Van de woningen die de corporaties in Amsterdam verkopen gaat 65% naar mensen onder de 35 jaar, 18% gaat naar mensen onder de 26 jaar (veelal kleinere woningen). Een selectie van woningen wordt aan de zittende huurder aangeboden (vaak met korting). Als deze woningen vrijkomen, gaan ze in de vrije verkoop.

Voor nieuwbouwkoopwoningen hebben we bijvoorbeeld de startersrenteregeling. Een gedeelte van de hypotheeklasten wordt voorgefinancierd (hypotheek tot 350,000 euro, die vallen nog onder de NHG). Zodoende kunnen mensen makkelijker een woning kopen. Als de woning niet in waarde is toegenomen hoeven ze het geleende geld en rentevergoeding niet terug te betalen.

*Vraag 4: Hoe vullen jullie het takenpakket als woningcorporatie in in het licht van de visie op de woningmarkt van de overheid (verkopen woningen)?*

We verkopen liever niet zomaar, zeker niet onze pareltjes. Gestuurd en gericht verkopen vanuit een volkshuisvestelijk belang willen we en doen we wel, maar niet primair om het eigenwoningbezit te bevorderen. We streven wel naar gedifferentieerde wijken ook door verkoop. Tevens maakt de verkoop en huur in de vrije sector van woningen het nu ook moeilijker om aan de sociale doelstellingen te voldoen (bv. voor grotere gezinnen, deze woningen zijn namelijk vaak geschikt voor vrije sector huur of verkoop. Dit doen we bewust niet.).

Er zijn met de gemeente Amsterdam verkoopafspraken. Tevens hebben wij een commerciële target om jaarlijks tussen de 300 en 400 woningen te verkopen. Om dit te doen moeten we een grote “verkoopvijver” aanhouden van woningen die potentieel verkocht kunnen worden. Ongeveer 1/3 van onze woningen zit al in deze verkoopvijver. De woningen in deze verkoopvijver kunnen we dan niet meer aanbieden voor sociale huur. Dit beperkt het aanbod. Ons doel is wel om, ondanks de verkoop van woningen, onze portfolio in stand te houden (via gebiedsontwikkeling/bouwen van woningen).

Specifiek voor Amsterdam is de verkoop van woningen ook niet gemakkelijk doordat er in Amsterdam veel gestapelde woningen zijn. Woningen moeten eerst gesplitst worden wat een duur en lang proces is. Zodra er één koper in een complex is moet er een VVE opgericht worden. Administratief is dit bijna niet bij te houden.

*Vraag 5: Wat zou er moeten gebeuren om de positie van de starter op de Amsterdamse woningmarkt te verbeteren?*

Er zou eens gekeken moeten worden naar het toewijzingssysteem. Door het toewijzingssysteem is de positie van de starter zwak. Je kunt je namelijk pas vanaf 18 jaar inschrijven. De populairste locaties kun je nu pas na 18 tot 20 jaar wachttijd krijgen. Dit is niet zoals het zou moeten zijn.

Wij zijn bezig met een pilot met jongerencontracten (dit is vergelijkbaar met de bestaande campuscontracten). Jongeren tussen de 18-22 jaar en een laag inkomen kunnen zo met voorrang een woning krijgen, maar moeten er wel uit na hun 26<sup>e</sup>. De inschrijfduur van deze mensen loopt echter wel gewoon door.

Flexibiliteit op de arbeidsmarkt zou ook op de woningmarkt moeten gelden (bijvoorbeeld via meer tijdelijke contracten).

In Amsterdam zijn er al veel geschikte woningen voor jongeren. Nieuwbouw zou zich moeten focussen op toegankelijke woningen.

*Vraag 6: Zijn er nog effecten van de crisis op de sociale huursector in Amsterdam?*

De crisis zien we terug in de verkoop van woningen, maar ook in onze mutatiegraad: mensen blijven zitten in hun sociale huurwoning. Er komen minder woningen vrij voor sociale huur, ook omdat wij woningen verkopen. Er is echter ook minder vraag naar sociale huur. Dit komt onder andere door de Europese regelgeving (inkomensgrens sociale huur). Doordat vraag en aanbod afnemen blijft het aantal reacties per woning ongeveer gelijk.

De mutatiegraad qua sociale huur in Amsterdam is nu laag, ongeveer 5%, echter met vrije huur etc. komen er veel meer woningen vrij, ongeveer 16%. Er is dus nog wel ruimte op woningmarkt. Er is tevens nog instroom via het informele circuit (anti-kraak, tijdelijke woningen, etc.).



## ***Interview MVA (Fris Groep, Hans Peter Fris), 19 april 2012***

*Vraag 1: Hoe ziet u de positie van de starter in Amsterdam?*

Er is een urbanisatieslag aan de gang. In het groene laantje is niet veel arbeid of een universiteit. Kantoren trekken naar Amsterdam vanwege het arbeidspotentieel dat daar gehuisvest is. Veel starters in Amsterdam zijn studenten. Eerst was hun referentiekader de Randstad, nu is het de wereld. Als campuscontracten aflopen moeten we deze mensen wel behouden. Deze starters verdienen vaak al te veel om sociaal te kunnen huren maar te weinig om te kunnen kopen. Daarvoor is er een groter middelduur huursegment nodig.

*Vraag 2: Heeft er zich een bubbel ontwikkeld in de Nederlandse koopwoningenmarkt in de jaren voor de crisis?*

Ja, er is in beperkte mate een luchtbel geweest in de afgelopen jaren. Anderzijds waren er toen geen sterke indicaties dat de luchtbel heeft geleid tot een veel groter aantal huishoudens dat in financiële problemen is gekomen. En ook nu nog zijn het aantal executieveilingen zeer beperkt. Het probleem zit hem vooral ook in de zeer moeilijke financierbaarheid van woningen, of eigenlijk van inkomens. Thans is dat nog maar 4,5 x het brutojaarinkomen en dat was ruim meer dan 6 x het jaarinkomen. Daarnaast speelt natuurlijk het consumentenvertrouwen op een laag pitje en dat bevordert de koopwilligheid ook niet.

*Vraag 3: Hoe staat het met de prijsontwikkelingen in Amsterdam?*

Tot 2011 q3 was er een positieve waardeontwikkeling in Amsterdam in tegenstelling tot veel delen in de rest van Nederland. Nu dalen prijzen echter ook in Amsterdam. Ook het transactievolume is relatief laag (ongeveer 1400 woningen in 2012 Q1, normaal lag dit ongeveer op 2500). Er is een hoop emotie in de markt.

*Vraag 4: Zijn er verder problemen op de koopmarkt door de strengere financieringregels van hypotheeken?*

Mensen kunnen minder lenen en moeilijk overstappen naar een andere bank. In de koopsector in Amsterdam is er een mismatch door de beperkte financiering en het aanbod van (te grote) woningen.

*Vraag 5: Wat is jullie rol in de huidige markt?*

De titel makelaar is een titel zonder waarde geworden. De makelaars vormen een vrij beroep en dat heeft geleid tot een extra aanbod van minder geschoolde makelaars, die een lager opleidingsniveau hebben. Er zou eerst eens aandacht besteedt moeten worden aan wat de makelaar doet, juist in deze markt, zodat consumenten een goed beeld krijgen van de makelaar. Een makelaar kan wel degelijk een zeer belangrijke toegevoegde waarde hebben, maar dit wordt niet voldoende onderkend of herkent. Dit is onder andere de taak van het NVM.

*Vraag 6: Zou het transparant maken van huizenprijzen kunnen helpen?*

Vanwege privacywetgeving kan de transactieprijs op individueel niveau niet openbaar worden gemaakt. De WOZ gaat wel openbaar worden. Transparantie van woningprijzen is leuk, maar je moet transparantie wel inhoudelijk kunnen beoordelen. Woningen zijn echter niet gemakkelijk vergelijkbaar. Er kan een verschil van dag en nacht zijn tussen het begin en het einde van een straat. De makelaar blijft dus nodig.

*Vraag 7: Willen jullie niet gewoon dat huizenprijzen weer gaan stijgen?*

Een makelaar wil een transactie tot stand brengen. Daar verdient hij aan. Het is dus niet perse zo dat makelaars hogere huizenprijzen willen om mensen maar te laten verhuizen. Als mensen niet willen verkopen voor een lagere reële prijs dan kunnen wij daar niet veel aan doen. De consument kiest namelijk die makelaar die het voor de hoogste prijs denkt te kunnen verkopen. Wij concurreren dus op prijs. Beter zou zijn om veel beter inzichtelijk te maken hoeveel de woningprijzen nu al zijn gezakt. Het is ons gevoel dat de woningprijzen veel meer zijn gezakt dan dat nu naar buiten komt in onderzoeksresultaten. Ik denk dat de woonconsumenten eerst willen zien dat de woningprijzen een aanzienlijke prijsdaling hebben ondergaan voordat men weer concreet wordt in het aankopen van woningen. Tot nu toe werd er wat krampachtig gedaan over prijsdalingen, maar ik denk dat dit juist de markt stimuleert. Die consument moet op een gegeven moment het gevoel krijgen dat het wel eens interessant zou kunnen zijn om weer in te stappen in een koopwoning.

*Vraag 8: De concurrentie zal met name in de huidige markt wel groot zijn?*

Er zijn veel teveel makelaars ten opzicht van het aantal transacties (ook in goede tijden). Reken maar uit. Er worden nu ongeveer 7000 woningen per jaar verkocht. Er zijn circa 300 NVM kantoren in Amsterdam. Dat is dus 23 woningen per kantoor. Per transactie wordt er circa 3000 euro verdiend, dat is 75000 euro per jaar. In de huidige markt ben je ook nog eens meer tijd kwijt om een huis te verkopen. Hoe blijven ze overeind?

*Vraag 9: Hoe blijft uw kantoor dan nu overeind?*

Wij zijn ook de huurmarkt ingegaan en beheren veel woningen. Makelaars moeten gewoon op zoek gaan naar nieuwe verdienmodellen. Tevens wordt er in veel kantoren nu meer gelet op klantvriendelijkheid (ruimere kantoorruimten etc.): “Never waste a good crisis” We zullen veel meer klantgericht moeten gaan handelen en minder pandgericht opereren. De toegevoegde waarde van de makelaar wordt gevonden in een excellente service (o.a. ruimere openingstijden en bereidheid tot het servicen van de woonconsumenten ook in het weekeinde vanwege het besef dat de aankoop van een woning de belangrijkste prive-aankoop van een persoon is en zal blijven, en dat dit toch vooral in privetijd wordt verricht en niet primair tijdens kantooruren).

*Vraag 10: Hebben jullie last van de verkoop van woningen vanuit de woningcorporaties?*

Makelaars werken ook voor de woningcorporaties. Wij verdienen er dus aan. Dit betekent niet dat we het altijd eens zijn met het verkopen van veel van het corporatiebezit.

*Vraag 11: Wat moet er gebeuren om de Amsterdamse woningmarkt, en de positie van de starter daarop, te verbeteren?*

De koopmarkt in Amsterdam is veel te klein. Daar moet je de oplossing niet zoeken. Laat naast een beperkte sociale huursector de rest van de markt vrij. Dat vergroot ook het middenhuursegment dat nu zo hard nodig is. Er moet meer flexibel gebouwd worden. Meer huurwoningen in het segment 40-60m<sup>2</sup>. Door de invoering van de combinatie van “donnerpunten” en de energie-label punten ontstaan er nu meer mogelijkheden om woningen in de vrije huursector te krijgen.

Het huurpuntensysteem komt uit de middeleeuwen. Consistentie van het huurpuntenbeleid is er niet. Dit moet veranderd worden. Er moet gebouwd worden voor de juiste doelgroep. Projectontwikkelaars zitten nu met problemen uit het verleden. Zij zitten met gemaakte afspraken en te hoge grondprijzen. De residuele grondwaarde in het erfpachtsysteem zou de prijsdaling in het koopsegment moeten volgen, maar in de praktijk gebeurt dit (nog) niet. Dit is nu zo inflexibel dat het lastig is voor institutionele beleggers om in te stappen, omdat die uitgaan van lagere grondwaarden. De schuld ligt echter niet perse bij de gemeente. Dat wordt vaak als containerbegrip gebruikt. We moeten allemaal ook de hand in eigen boezem steken. De gemeente is steeds meer bereidheid om op projectniveau in overleg te gaan met betrokken partijen om de mogelijkheden tot realisatie te bespreken.

*Vraag 12: En hoe zit het dan met de rol van de corporaties?*

Er zijn nu 60 duizend tot 80 duizend woningen teveel in de sociale huursector. Je zou daarmee kunnen zeggen dat de rol van verschillende woningcorporaties is vervuld. De Grote Woningnood bestaat niet meer. We praten veel meer over een kwalitatieve woningschaarste. de vraag is of woningcorporaties hierbij een rol zouden moeten spelen. Sterker, ik denk dat we het aantal woningcorporaties zouden kunnen terugbrengen en natuurlijk onder een beter toezicht moeten brengen. Het doel van een corporatie zou niet moeten zijn het instand houden van de corporatie maar het realiseren van voldoende woningen voor de sociale doelgroep. Nu dat doel feitelijk is bereikt, kan je je afvragen wat de rol van corporaties zou moeten zijn. Woningcorporaties moeten niet optreden als bedrijf, maar focussen op de sociale doelgroep. Zij hebben zoveel voordeel gehad van alle subsidies (bruteringsoperatie) dat er wel een level-playing-field moet zijn. De kruissubsidie van vrije sector huur (of koop) naar sociale huur is geen argument om woningcorporaties woningen in de vrije sector te laten aanbieden.

*Vraag 13: Maar u verdient toch aan de verkoop van corporatiewoningen?*

Jazeker, maar het is belangrijker dat er wat aan de problemen op woningmarkt gedaan wordt.

Het middeldure huursegment (tussen de 664 en 1000/1100,- per maand) zou veel sterker gestimuleerd moeten worden. Zodra dit segment kan ontstaan, dan kan er aan het oplossen van het scheefwonen worden gewerkt. Je kan echter van een huurder die eigenlijk te goedkoop woont niet verwachten dat hij zo maar 2 tot 3 x de huur gaat betalen als dat hij nu doet en dat is wel de situatie in Amsterdam doordat er zo'n groot gebrek is aan vrij sector huurwoningen zijn deze woningen over het algemeen aanzienlijk duurder. Door nu veel vrij sector huurwoningen te creëren, ontstaat er minder spanning tussen vraag en aanbod en dus zullen deze huurprijzen ook normaliseren en kan de markt weer in beweging komen.

In een tijd van grote onzekerheid en prijsdalingen, kan je van de woonconsument niet verwachten dat hij een woning gaat kopen. Voor die perioden zijn huurwoningen zeer geschikt. Op termijn kunnen die huurwoningen weer worden omgezet naar koopwoningen. Indien de gemeente dit mogelijk maakt door met een dynamische grondprijsbeleid te werken, worden (institutionele) beleggers in staat gesteld om te investeren en kan, uitponing, op termijn een naverrekening over de grondprijs worden ingebracht waardoor de grondexploitatie van de gemeente uiteindelijk toch weer in balans kan komen. Door het rigide vasthouden aan de huidige grondprijzen, blokkeert de gemeente nu juist de bouw van nieuwe, vrije sector huurwoningen waardoor we dus uiteindelijk de kans lopen om dat de concurrentiepositie van Amsterdam afneemt omdat de hoogopgeleiden vertrekken naar het buitenland en Amsterdam dan de USP van hoog opgeleid personeel niet meer kan waarmaken. Daarmee komen we pas echt in een vicieuze cirkel.

Het is verder van belang dat er voor de vraag ontwikkeld wordt; het zogenaamde vraaggestuurd ontwikkelen, zowel in de koop als in de huur. Wij, de professionele makelaars, weten als geen ander welke vraag er speelt in de markt.

Ik pleit voor een taskforce woningmarkt waar vooral pragmatische praktijkmensen zitting hebben en de tools krijgen om concreet beleid te maken, gericht op het stimuleren van de economie aan de hand van bovenstaande zaken. Ik ben bereid om hierover ook nadere uitleg te geven.

## 5. Conclusie en discussie

In deze studie is de positie van de starter op de Amsterdamse woningmarkt nader onderzocht. Daarbij hebben we gekeken naar de algemene problemen op de woningmarkt, de beleidsmaatregelen die er gelden, en hoe dit uitpakt voor de starter in Amsterdam. Het doel was daarbij om enkele beleidsrelevante onderzoeksvragen over de woningmarkt te identificeren.

### **Problemen op de woningmarkt en het woningmarktbeleid**

Het overheidsingrijpen in de woningmarkt kan begrepen worden vanuit de driehoek marktfalen, gelijkheidsprincipe, en overheidsfalen. Een combinatie van deze drie factoren heeft geleid tot het huidige woningmarktbeleid en is essentieel voor het begrijpen van de problemen op de woningmarkt.

In veel gevallen blijkt dat de centrale overheid handelt vanuit individuele beleidsmaatregelen zonder daartussen de samenhang nader te bekijken. Dat betekent vanuit woningmarktperspectief dat maatregelen leiden tot onbedoelde of tegenstrijdige effecten en dat sommige maatregelen overlappen. De overheid heeft één van zijn primaire doelen, het corrigeren voor marktfalen op de woningmarkt uit het oog verloren.

De woningmarkt wordt tevens gebruikt om herverdeling van vermogen en inkomen te bewerkstelligen. Daar is zij niet voor bedoeld. Dit alles heeft geleid tot een wildgroei aan beleid. Wat men in de huidige wirwar van beleid en politiek uit het oog verloren heeft is hoe de woningmarkt als markt zou moeten functioneren. In veel analyses van de woningmarkt is vervolgens geconcludeerd dat de woningmarkt “op slot” zit.

Er zijn daarnaast ook bredere maatschappelijke effecten van het woningmarktbeleid op bijvoorbeeld arbeidsmarkt, mobiliteit, en congestie. Deze effecten hebben een specifiek regionaal karakter. Hoewel we in deze studie enkele van deze effecten hebben bekeken blijft fundamenteel onderzoek naar dit onderwerp beperkt. Eén van de centrale onderzoeksvragen blijft ons inziens dus:

Wat is exact de bredere maatschappelijke impact van het huidige woningmarktbeleid?

Daarbij zijn relevante subvragen:

- Welke marktfalen zijn er op de Nederlandse woningmarkt (ook die marktfalen waar de overheid momenteel niks aan doet)?
- Welke van de beleidsmaatregelen zijn ter correctie van marktfalen en welke zijn het gevolg van overheidsfalen?
- In hoeverre is herverdeling via de woningmarkt verstandig, wat zijn de alternatieven?

## **Algemene ontwikkeling in de Nederlandse woningmarkt**

Voordat we ons verder richten op de Amsterdamse case gaan we eerst in op de algemene ontwikkelingen op de Nederlandse woningmarkt. Vanaf begin jaren negentig tot en met 2008 waren er voornamelijk winnaars in de Nederlandse woningmarkt. Veel deelnemers profiteerden van de sterke prijsstijgingen op de huizenmarkt. Het meest kenmerkend was dat de prijsontwikkeling aanzienlijk forser was dan de economische groei (zowel reëel als nominaal), de inflatie en de prijsontwikkeling in de huurmarkt. De prijsstijging bleek zich voor te doen over alle regio's in Nederland. Dit lijkt een indicatie dat in deze periode in de markt voor koopwoningen een beperkte prijsbubbel is ontstaan.

Voor huishoudens werd het in de jaren negentig door de ontwikkeling van nieuwe hypothecaire producten gemakkelijker om krediet te krijgen. Verder was er begin jaren negentig een tweeverdelersregeling waar het inkomen van de partner bij het verkrijgen van een hypotheek ook voor een deel kon worden meegeteld. Bovendien is het mogelijk dat inkomensafhankelijke regelingen (met name de hypotheekrenteaftrek en later ook de starterssubsidie) een prijsopdrijvend effect hadden. Verwachtingen over (lokale) prijsontwikkelingen konden dit effect versterken. Het is belangrijk hierbij op te merken dat de bubbel niet is ontstaan door een overproductie aan woningen zoals dat het geval was in Spanje en Ierland. We benadrukken echter wel dat het concept prijsbubbel tot nu toe nog niet goed is begrepen. Zijn het wel bovengenoemde factoren, of is het bijvoorbeeld een gevolg van veranderende demografische omstandigheden, omdat de babyboomers in deze periode meer actief waren in de woningmarkt? Welke invloed had de ontwikkeling van de hypotheekrente en de concurrentie op de hypotheekmarkt? We weten het niet. Het is de vraag hoe de bubbel verder moet leeglopen. Langzaam? Of *cold turkey*, waarbij er in een korte periode een relatief snelle neerwaartse prijsaanpassing is?

De prijsbubbel heeft geleid tot sterkere consumptieve bestedingen. Hier heeft niet alleen een stad als Amsterdam sterk van geprofiteerd, maar ook de rijksoverheid heeft geprofiteerd door de overdrachtsbelasting. De lokale overheid verdiende via de uitgave van bouwgrond, waardoor de onroerend goedbelasting weer lager kon zijn. Al met al lijken er vele winnaars te zijn geweest. Een verliezende partij werd gevormd door de starters, omdat de voortdurende prijsstijging ertoe leidde dat starters steeds lastiger toegang kregen tot de koopmarkt, maar nadat ze eenmaal een koopwoning hadden betrokken, profiteerden ze sterk.

Vanuit het bancaire perspectief lijkt het beeld ontstaan dat hypotheekverstrekkers zich vooral laten leiden door ontwikkelingen in de kapitaalmarkt. Dit is gerelateerd aan de aangescherpte eisen vanuit Basel III en de mogelijkheid om leningen te herfinancieren op de kapitaalmarkt. Ontwikkelingen in de hypotheekmarkt spelen hierbij vanuit commercieel perspectief een kleinere rol. De huidige ontwikkeling in de kredietverlening leidt ertoe dat prijs- en inkomensverwachtingen geen rol spelen bij hypotheekverstrekking. Dit maakt de positie van starters op de koopmarkt lastiger.

Consumenten dienen zich beter bewust te zijn van de voor- en nadelen van het bewonen van een huurwoning of koopwoning. De keuze voor een eigen woning is voor de consument gebaseerd op een afweging van prijsrisico en vermogensvorming dan wel

flexibiliteit in de arbeidsmarkt. Vanuit economisch perspectief is deze individuele afweging gebaseerd op de risicovoorkeur (discontovoet) van het huishouden. Huishoudens kunnen hierbij gebaat zijn bij kennis van de transactieprizen in de lokale woningmarkt. Kennis hiervan door websites als die van Funda waarbij niet de transactieprizen maar de vraagprizen door de aanbieders van woningen worden gegeven. Verder is het niet duidelijk of makelaars wel voldoende inzicht bieden in de ontwikkelingen van de transactieprizen. De overheid kan de markt beter laten werken door te eisen dat de marktpartijen betere informatie krijgen van de transactieprizen (bijvoorbeeld ook door de WOZ-waarde transparant te maken).

### **De case Amsterdam**

Op basis van enkele essays en interviews hebben we geprobeerd een duidelijk beeld neer te zetten van de Amsterdamse woningmarkt en de positie van de starter daarop. De positie van de starter op de Amsterdamse woningmarkt kan daarbij als metafoor dienen voor de algemene problemen op Nederlandse woningmarkt. Amsterdam dient als ware als vergrootglas.

De bevolking in Amsterdam stijgt de laatste jaren hard. Het aandeel migratie hierin is ook toegenomen. Dit heeft te maken met de agglomeratievoordelen van Amsterdam, het opzoeken van een veilige haven in deze turbulente tijden. Amsterdam is vooral een stad met veel alleenstaanden en jongeren (veelal studenten) en fungeert als roltrap (instroom jongeren/uitstroom gezinnen). De groep starters op de Amsterdamse woningmarkt is relatief tot de zittende bevolking misschien niet groot, maar speelt waarschijnlijk een essentiële rol in de verversing van de stad (accumuleren van kennis).

Veel van de problemen op (Amsterdamse) woningmarkt clusteren zich op de huurmarkt. De huurregulering is in die zin een impliciete woonsubsidie. De huursector werkt daardoor als één groot (regionaal, inkomens) herverdelingsmechanisme. De manier van toewijzing via wachtlijsten en de brede definitie van “sociale” huur werken speculatie in de hand. Zittende huurders blijven zitten en zijn in concurrentie met toetreders. Particuliere huur (middensegment) en koop bieden geen alternatief. Daarom is er ook weinig doorstroming naar deze markten. Een gevolg van het huidige systeem is scheefwonen. Via de donnerpunten, energiepunten, extra huurverhogingen (hoge inkomens), de (vanuit Europa opgelegde) inkomensgrens sociale huur en de verplichte verkoop van corporatiewoningen wordt een eerste stap gezet naar het weer marktconform maken van de huren met behoud van woningen voor de sociale doelgroep. Het introduceren van een vrije markt (marktwerking) staat echter nog in de kinderschoenen. Eén van onze gesprekspartners vroeg zich af waarom Tiel wel als schaarsteregio was aangewezen, maar een agglomeratie als Den Haag niet.

De Amsterdamse koopmarkt is relatief klein, maar groeit desondanks gestaag. De verklaring voor deze relatieve groei lijkt gevonden te worden in de verkoop van sociale huurwoningen door de woningcorporaties. Wat betreft de prijsontwikkeling heeft de Amsterdamse koopwoningmarkt het beter gedaan dan het Nederlandse gemiddelde, zowel gekeken naar de lange als de korte termijn. Desondanks blijkt ook Amsterdam de afgelopen jaren getroffen te zijn door significante prijsdalingen. Het aantal transacties

(huisverkopen) is daarbij nog veel sterker gedaald dan de prijzen, een duidelijke indicatie van de op slot zittende markt. De relatief hoge huizenprijzen en strengere hypotheekverstrekkingcriteria zijn een serieuze belemmering voor Amsterdamse koopstarters.

In Amsterdam is er gekozen voor werken. Er is woongrond beschikbaar, maar er wordt ook veel grond gebruikt voor haven, kantoren. Het woonbeleid is dus intrinsiek gerelateerd aan arbeidsmarktbeleid, zou het woonbeleid dus ook niet vanuit arbeidsmarktperspectief gezien moeten worden? Zou een betere balans woningmarkt/arbeidsmarkt kunnen helpen ter voorkoming van problemen doorstroming en congestie? Hoe zit dat bijvoorbeeld in Berlijn waar men wel gemakkelijk een woning vindt, maar geen baan?

### **En nu verder...**

Op basis van de situatie in Amsterdam hebben we enkele verdere onderzoeksvragen geïdentificeerd:

#### ***Starter***

- *Wat is het nut van de starter op de (Amsterdamse) woningmarkt?*
- *Hoe kan de starter doorgroeien (behouden blijven) voor Amsterdam?*
- *In hoeverre genereert Amsterdam economische groei door de aanwas van starters in de woningmarkt?*

#### ***Huurmarkt***

- *Wat is de optiewaarde van (inschrijving) sociale huur?*
- *Hoe kan ervoor gezorgd worden dat de huurmarkt weer marktconform wordt (alternatieven, introduceren marktwerking, transitiemogelijkheden)?*
- *Hoe groot is de vraaguitval op de koopmarkt door de huurregulatie?*
- *Zou een ander toewijzingsstelsel/contractvormen kunnen helpen om de huurmarkt weer vlot te trekken?*
- *In hoeverre wordt migratie naar Amsterdam beperkt (aantal starters) door de gebrekkige doorstroming op woningmarkt in Amsterdam en wat zijn hiervan de consequenties?*
- *Hoe kan het corporatiebezit verminderen worden zonder de sociale doelstelling van de corporaties in het geding te brengen?*

#### ***Koopmarkt***

- *Waarom zou het eigenwoningbezit überhaupt bevorderd moeten worden?*
- *In hoeverre worden transactie prijzen van woningen beïnvloed door maatregelen die als doel hebben om de doorstroming te bevorderen. Dus: leidt bijvoorbeeld een verlaging van de overdrachtsbelasting en een starterssubsidie tot hogere prijzen?*
- *Gegeven het feit dat eigenwoningbezitters meer vermogen opbouwen dan huurders, zou het eigenwoningbezit mogelijk gebruikt kunnen worden als een oudedagvoorziening (aanvulling pensioen)?*



- *Wat zijn de mogelijkheden voor een herziening van het leenstelsel? Zouden hypotheekcriteria voor zzp'ers, flexwerkers en mensen met een tijdelijk contract mogelijk versoepeld moeten worden?*
- *Op welke wijze moeten we bezit versus overdracht belasten, wat zijn hiervan de voor- en nadelen?*

### **Woningmarkt versus arbeidsmarkt**

- *Wat is de optimale mix in termen van grondgebruik (woon, werk, groen)? In hoeverre is het wenselijk dat mensen moeilijk een woning kunnen vinden, maar wel een baan?*
- *Moeten de grondprijzen niet hergewaardeerd worden vanwege de dalende prijzen op de woningmarkt en hoe moet dat?*
- *In hoeverre leiden de relatief lage huren in de sociale huursector tot extra consumptie van/uitgaven aan andere goederen/diensten (buiten wonen in een sociale huurwoning)?*
- *Hoe groot is de prikkel om onder te verhuren (door de lage sociale huur) en wat zijn de voordelen/nadelen van onderhuur voor Amsterdam, wat zijn de alternatieven?*
- *Zou er niet een model moeten worden ontwikkeld om de mismatch in de woningmarkt (ook in relatie tot de arbeidsmarkt) te verminderen?*
- *Moet de vrije huursector niet verder worden ontwikkeld om daarmee meer kansen te bieden aan hoogopgeleide starters?*
- *Zou de sociale huursector niet meer gericht moeten zijn op huishoudens die weinig tot geen perspectief hebben in de arbeidsmarkt?*
- *Wat is de relatie tussen de prijsontwikkeling in de woningmarkt en de arbeidsmobiliteit?*
- *Wat is de invloed van de ontwikkelingen in de hypothecaire kredietverlening op de arbeidsmobiliteit?*

Dit is uiteindelijk nog maar een beperkte selectie van de vele vragen die er zijn omtrent de woningmarkt (zie ook de gehouden interviews). Het is echter duidelijk dat er veel empirische vragen liggen, terwijl er maar in beperkte mate fundamenteel wetenschappelijk onderzoek wordt uitgevoerd. Omdat veel van de problemen op de woningmarkt zich clusteren in de huursector zien wij de vraag omtrent de transitie van deze sector naar een volledige huurmarkt als een belangrijk startpunt voor verder wetenschappelijk onderzoek. Verder lijkt de relatie tussen woningmarkt en arbeidsmarkt een belangrijk onderzoeksonderwerp te zijn. Het bekijken van de woningmarkt vanuit een breder kader zou in verder wetenschappelijk woningmarktonderzoek centraal moeten staan.

## Literatuur

Bartelsman, E., Beetsma, R., Bennink, H., *et al.* (2012), *Zes stappenplan: Naar een duurzame financiering van de woningmarkt*. Februari 2012.

Bureau Onderzoek en Statistiek (2011), *Jaarboek Amsterdam in cijfers*, Gemeente Amsterdam.

Centraal Bureau voor de Statistiek (2012), StatLine [Dataset].

Commissie Sociaal-Economische Deskundigen (2010), *Naar een integrale hervorming van de woningmarkt* [rapport].

Damen, T. (2011a), “Verrassende stijging in Amsterdamse woningprijzen”. In: het Parool, 13 januari 2011.

Damen, T. (2011b), “Vrees voor leegstand van huurhuizen”. In: het Parool, 21 januari 2011.

Don, F. (2008), *Agenda voor de woningmarkt*, Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde, Preadviezen 2008, SDU Uitgevers, Den Haag.

Grand, J. (1991), *The Theory of Government Failure*, *British Journal of Political Science*, Vol. 21, No. 4, pp. 423-442.

Høj, J. (2011), *Improving the Flexibility of the Dutch Housing Market to Enhance Labour Mobility*”, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 833, OECD Publishing.

ING Economisch Instituut (2011), *Huizenprijzen stijgen in grote steden*, 26 oktober 2011.

Kattenberg, M. (2012), *Huren of kopen? De invloed van huurregulering op het verhuisgedrag van huurders*, Utrecht University School of Economics.

KBG woningmarkt (2012), *presentatie klankbordgroep woningmarkt*, 21 maart 2012.

Lalkens, P. en Horde, C. de (2012), “Rabo: huizen 10% te duur: Bankbestuurder Van Schijndel pleit voor snelle correctie om markt vlot te trekken”. In: *Het Financieele Dagblad*, 27 februari 2012.

Ommeren, J. van (2006), *Verhuismobiliteit: een literatuurstudie naar belemmeringen tot verhuizen*, rapport voor ministerie van VROM, december 2006.

Nota Wonen (2000), *Nota Wonen: Mensen, wensen, wonen*, Ministerie Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.

NVM (2012), Overzicht transactiepreizen woningen bestaande bouw in duizenden euro's.

NVM Data & Research (2012), Transactiecijfers Amsterdam 1e kwartaal 2012, 12 april 2012.

Ras, M., Ooms, I., en Eggink, E. (2010), *Kopers in de knel? Een scenariostudie naar de gevolgen van de crisis voor huiseigenaren met een hypotheek*. Sociaal en Cultureel Planbureau, Den Haag.

REA (2006). De woningmarkt uit het slot, REA advies, Kamerstuk 30507, nr. 2.

Siegmann, A. (2011), "Schaf de hypotheekrenteaf trek nú af!". In: Trouw, 5 november 2011.

Volkshuisvesting Informatie Systeem (2012), *VOIS Data Wonen*. Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu, Den Haag.

WoonOnderzoek Nederland 2009 (WoON 2009), Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, Den Haag.

Woonvisie (2011), Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, Directoraat-Generaal Wonen, Wijken en Integratie.