



RIGO Research en Advies  
Woon- werk- en leefomgeving  
www.rigo.nl

---

# Signalen uit de nieuwbouw

Een analyse van Bewoners Nieuwe Woningen 2012



De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij RIGO. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. RIGO aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

---

# Signalen uit de nieuwbouw

Een analyse van Bewoners Nieuwe Woningen 2012

*Opdrachtgever*

Ministerie van BZK

*Auteurs*

André Buys

Johan van Iersel

Kees Leidelmeijer

*Rapportnummer*

P26890

*Uitgave*

maart -2014

**RIGO Research en Advies BV**

De Ruyterkade 112C  
1011 AB Amsterdam

Postbus 2805  
1000 CV Amsterdam

020 522 11 11  
info@rigo.nl www.rigo.nl

# Inhoud

<b>Samenvatting</b>		<b>i</b>
<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Nieuwbouw en haar bewoners</b>	<b>2</b>
2.1	Woningbouw met pieken en dalen	2
2.2	Lange termijn trends	3
2.3	Nieuwe versus bestaande woningen	11
<b>3</b>	<b>Verhuispatronen</b>	<b>14</b>
3.1	Gemaakte stappen	14
3.2	Verhuisafstanden	16
3.3	Gerealiseerde versus gewenste verhuisbewegingen	18
3.4	Ouderen in nieuwe woningen	19
3.5	Jongeren in nieuwe woningen	23
<b>4</b>	<b>Kosten en betaalbaarheid</b>	<b>25</b>
4.1	Waarde en prijs	25
4.2	Toewijzing: de inkomensnorm	28
4.3	Kosten	29
<b>5</b>	<b>Wat bepaalt de waarde van de nieuwbouw?</b>	<b>38</b>
5.1	Markt en locatie	39
5.2	De woning	41
5.3	Woningtype en markt	43
5.4	Eigendomsverhouding	44



<b>6</b>	<b>De woonomgeving van nieuwe woningen</b>	<b>46</b>
6.1	Typen locaties: andere woningen én bewoners	47
6.2	De locaties	50
6.3	Bewuste keuze?	55
<b>7</b>	<b>De consument centraal</b>	<b>56</b>
7.1	De doelgroepen	56
7.2	Wens en realisatie	58
7.3	Particulier opdrachtgeverschap (PO)	61
7.4	Bouwproces	65
<b>Begrippen</b>		<b>68</b>

# Samenvatting

**Het onderzoek Bewoners Nieuwe Woningen (BNW) levert al tientallen jaren inzicht in de nieuwbouw in Nederland en in de eerste bewoners van die nieuwbouw. In deze rapportage zijn de woningen, gebouwd in 2010 en 2011 en hun bewoners (geënquêteerd in 2012) geanalyseerd. Gekeken is onder meer naar de waarde en de kosten van nieuwe woningen en naar de mate waarin nieuwbouw aansluit op de wensen van woningzoekenden. Tevens zijn lange termijn trends in nieuwbouw en bewoning in beeld gebracht.**

## **Steeds minder nieuwbouw**

Het zal niemand zijn ontgaan dat de productie van nieuwe woningen de laatste jaren sterk is teruggelopen. De economische crisis raakt de bouwsector hard. In de jaren 2007-2009 was nog sprake van een piek in de woningbouw. In 2010 en 2011 was de crisis al goed zichtbaar, hoewel het dieptepunt nog moest komen.

Ook over een periode van tientallen jaren bezien, los van conjuncturele pieken en dalen, is de woningproductie afgenomen. Dit heeft vooral een demografische achtergrond, namelijk de afvlakkende groei van het aantal huishoudens. In de jaren zeventig en tachtig kwamen er veel nieuwe huishoudens bij, door het volwassen worden van de omvangrijke babyboom-generatie in combinatie met de individualisering. Momenteel neemt het aantal huishoudens niet meer zo sterk toe. Mits er niet ineens heel veel gesloopt wordt, kan dus met minder nieuwbouw worden volstaan dan in het verleden, zonder dat er onmiddellijk grote tekorten ontstaan, althans op nationale schaal. Regionaal loopt dit sterk uiteen.

## **Minder huur, duurdere koop**

Niet alleen de omvang, ook de samenstelling van de nieuwbouw heeft de afgelopen dertig jaar onder invloed gestaan van zowel economie als demografie. Begin jaren tachtig was sprake van een economische crisis en bestond de (omvangrijke) productie vooral uit huurwoningen. En in lijn met de bevolkingssamenstelling van toen, waren dit voor een belangrijk deel starterswoningen dan wel 'sobere en doelmatige' corporatiewoningen met lage aanvangshuren. Voor wie het nog weet: het was de tijd van de krakersrellen en van het 'bouwen voor de buurt'. In de daarop volgende decennia werden de babyboomers geleidelijk ouder en welvarender. Vanaf 1995 daalde het aantal jongeren in de startersleeftijd. Steeds meer huishoudens konden zich een koopwoning veroorloven, hetgeen ook van overheidswege werd gestimuleerd. De productie van huurwoningen daalde gestaag, om aan het begin van deze eeuw te stabiliseren en pas heel recent weer iets toe te nemen. Lange tijd was nieuwbouw huur vrijwel synoniem met 'sociale huur', ofwel woningen met een huurprijs onder de huurtoeslaggrens, ook wel gereguleerde huurwoningen genoemd. Recent is dit beeld

veranderd. In 2010 en 2011 had 42% van de nieuwe huurwoningen een aanvangshuur in het geliberaliseerde segment.

De productie van koopwoningen fluctueert onder invloed van de conjunctuur. Meest in het oog springende ontwikkeling in de koopsector is het gestegen prijsniveau. Waar een nieuw rijtjeshuis in 1995 voor rond de € 81.000 van de hand ging (circa 186.000 gulden), werd voor een dergelijke woning in 2009 een prijsspiek bereikt van € 256.000 euro. Rekening houdend met inflatie is dit 2,3 keer zo veel als in 1995. Sinds de crisis is de prijs weer gezakt. In 2011 werden nieuwe rijtjeswoningen verkocht voor rond de € 230.000. Sindsdien heeft de prijsdeling nog doorgezet.

### **Bouwen voor de doorstroming**

De prijsstijgingen in de koopsector, in combinatie met het toenemende eigen woningbezit, brachten met zich mee dat nieuwe koopwoningen steeds vaker betrokken werden door huishoudens die al een koopwoning hadden en overwaarde meebrachten. Op het hoogtepunt van de koopmarkt, tussen 2005 en 2009, werden twee op de drie nieuwe koopwoningen betrokken door een doorstromer uit een andere koopwoning. In het jaar 1990 was dit nog maar bij 30% het geval, in 1983 bij 15%. Ook werden kopers in de loop der tijd steeds welvarender. Dat wil zeggen: alleen huishoudens met (steeds) hogere inkomens, onder wie tweeverdieners, konden zich nog een nieuwe koopwoning veroorloven. Daar komen we nog op terug bij het thema betaalbaarheid.

Sinds het uitbreken van de crisis is deze trend doorbroken en komt nieuwbouw, voor zover er nog wordt gebouwd, naar verhouding weer meer terecht bij starters en doorstromers uit huur. Toch moeten starters het niet hebben van nieuwe woningen, althans niet rechtstreeks. Uit de voorraad komen veel meer voor starters toegankelijke woningen vrij (meer huur, goedkoper). Logischerwijze zijn starters in recent betrokken bestaande woningen veel sterker vertegenwoordigd dan in nieuwe (44%, tegen 15% in de nieuwbouw uit 2010 en 2011).

### **Waste patronen**

Ondanks sterk veranderende economische en demografische context, blijven sommige verhuispatronen opmerkelijk constant. De afstand waarover mensen naar hun nieuwe woning verhuizen bijvoorbeeld, is al dertig jaar min of meer gelijk. Rond de 70% komt uit de eigen gemeente en nog eens 20% uit een andere gemeente op minder dan twintig kilometer afstand. Slechts 5% komt van verder dan vijftig kilometer. In bestaande woningen komt 10% van de instroom van verder dan vijftig kilometer. Nieuwbouw bedient duidelijk een lokale markt, waarbij de eigen gemeente en de buurgemeenten enigszins communicerende (en concurrerende) vaten zijn.

Een andere constante is dat dezelfde soort nieuwbouw door de jaren heen wordt betrokken door huishoudens in globaal dezelfde levensfase. Starters, zowel in nieuwe koopwoningen als in nieuwe huurwoningen, zijn rond de 27 jaar, doorstromers van huur naar koop rond de 35, doorstromers van koop naar koop rond de 43, van huur naar huur rond de 60 en van koop naar huur rond de 65 jaar. Nieuwe rijtjeskoopwoningen uit 1990 werden betrokken door huishoudens van rond de 33 jaar en nieuwe rijtjeskoopwoningen uit 2011 eveneens.

Nog twee wetmatigheden door de jaren heen: nieuwe appartementen worden zelden (voor ongeveer 5%) betrokken door huishoudens met kinderen, nieuwe eengezinshuizen zelden (voor ongeveer 10%) door alleenstaanden.

### **Nog meer eengezinshuizen?**

Er worden nog aardig wat eengezinshuizen gebouwd, als we bedenken dat de groei van het aantal huishoudens in grote meerderheid bestaat uit alleenstaanden. Ruim de helft van de recente nieuwbouw betreft eengezinswoningen. Tot aan de crisis was dat twee derde tot drie kwart. De groei van het aantal huishoudens betreft echter vooral alleenstaanden en met de vergrijzing voor de boeg zal dit zo blijven. Al te gemakkelijk wordt wel verondersteld dat er daarom alleen nog maar appartementen hoeven te worden toegevoegd. De praktijk wijst anders uit. De productie van meergezinswoningen neemt wel toe, maar houdt de groei van het aantal alleenstaanden niet bij. En de markt voor eengezinshuizen is nog niet verzadigd.

Misverstand is dat die vele extra alleenstaanden nieuwe huishoudens zouden zijn, voor wie gebouwd moet worden. Het zijn echter in meerderheid ouderen, die al een woning hebben en van wie slechts een kleine minderheid wil verhuizen. En terwijl er *per saldo* niet veel meerpersoonshuishoudens meer bij komen, is er nog altijd aanwas van jonge gezinnen en jonge stellen die nog geen eengezinshuis hebben en er wel een willen. Zo lang de alleenstaande ouderen de bestaande eengezinshuizen bezet houden, zal er dus nog vraag zijn naar nieuwe.

### **Ouderen in nieuwe woningen**

Ouderen verhuizen niet veel, maar voor nieuwe woningen vormen ze wel een belangrijke doelgroep. In absolute aantallen schommelt het aantal nieuwe woningen dat door ouderen (55-plussers) wordt betrokken al dertig jaar tussen de 20.000 en 25.000 per jaar. In relatieve zin neemt hun aandeel nog toe. Eén op de drie nieuwe woningen wordt de laatste jaren betrokken door een huishouden van 55 jaar of ouder. Van nieuwe huurwoningen komt zelfs meer dan de helft terecht bij 55-plussers, van nieuwe koopwoningen circa 20%. In bestaande woningen maken 55-plussers slechts 15% uit van de recente instroom (18% in huurwoningen, 11% in koopwoningen). Vooral in het huursegment tussen de aftoppingsgrens en de liberalisatiegrens komen veel woningen bij 55-plussers terecht.

Ouderen betrekken vaak een zogeheten nultredenwoning (toegankelijk en 'doorgankelijk' zonder te hoeven traplopen), een woning nabij een zorgsteunpunt en/of een woning, speciaal bestemd voor ouderen. Naarmate verhuisden ouder zijn is dit steeds vaker het geval. Dat is trouwens in de bestaande voorraad niet veel anders dan in de nieuwbouw.

### **Prijsbepalende factoren: ligging**

De marktwaarde van een nieuwe woning hangt van veel factoren af. Om de invloed van al deze factoren uiteen te kunnen rafelen, is een zogeheten regressieanalyse uitgevoerd, met de WOZ-waarde van de nieuwe woningen uit 2010 en 2011 als 'te verklaren' uitkomst.



Sterk bepalend voor de marktprijs zijn puur de marktomstandigheden op de plek in Nederland waar de woning is gebouwd. In de schaarstegebieden in de Randstad is een 'gemiddelde woning' meer dan anderhalf keer zo duur als een vergelijkbare woning in de provincies met de minste druk op de markt (Groningen, Friesland, Zeeland en Limburg), namelijk € 350.000 tegen iets meer dan € 200.000. Vooral bij eengezinswoningen zijn de verschillen tussen landsdelen groot.

Ook andere locatiekwaliteiten hebben een zelfstandig effect op de marktwaarde. De ligging in een 'aandachtsgebied' (ISV-vernieuingsgebied of '40 wijken') scheelt bijvoorbeeld € 19.000 (in negatieve zin) ten opzichte van een vergelijkbare woning in een 'gewone' buurt. Een locatie met meerdere door bewoners ervaren vormen van overlast maakt een woning € 8.000 minder waard. Woningen in stedelijke gemeenten zijn € 16.000 meer waard dan vergelijkbare nieuwe woningen in niet-stedelijke gemeenten. Opmerkelijk: de aanwezigheid (of afwezigheid) van voorzieningen in de wijk heeft geen aanvullend, zelfstandig effect op de WOZ-waarde van nieuwe woningen.

### **Prijsbepalende factoren: de woning**

Naast locatiekenmerken zijn kenmerken van de woning zelf sterk prijsbepalend. Meer kamers en meer vierkante meters zorgen los van elkaar voor een hogere waarde. Een warmtepomp scheelt circa € 10.000 en zonnepanelen en –collectoren maken een woning € 6.500 meer waard. Met een carport of garage mag een woning gemiddeld € 35.000 meer kosten. En nieuwe appartementen zonder buitenruimte - dat komt voor - zijn € 25.000 minder waard dan (voor het overige vergelijkbare) appartementen met buitenruimte.

### **Marktwaarde en prijs**

De aankoopprijs van een nieuwe koopwoning is in beginsel gelijk aan de marktwaarde. In de huursector is dat anders. De aanvangshuur heeft slechts een beperkte samenhang met de marktwaarde van de woning. In het sociale (gereguleerde) huursegment is er in 2010 en 2011 zelfs geen enkele relatie te vinden tussen de WOZ-waarde van een nieuwe woning en de huurprijs; ook hoog getaxeerde woningen worden in het gereguleerde segment verhuurd. Maar ook in de 'goedkope' vrije huursector komt de marktwaarde slechts in beperkte mate tot uitdrukking in de huurprijs. De huurwoningen in de vrije sector hebben wel een hogere huurprijs dan gereguleerde huurwoningen met eenzelfde marktwaarde. Pas vanaf een WOZ-waarde van € 260.000 vertaalt een hogere waarde zich in een hogere prijs. We hebben het dan over huren ruim boven de € 800 per maand.

### **Betaalbaarheid van nieuwe huurwoningen**

Nieuwe sociale huurwoningen worden in grote meerderheid aangeboden voor een huur tussen de aftoppingsgrens en de liberalisatiegrens, behorende bij de huurtoeslag. Dat maakt ze – vergeleken met sociale huurwoningen in de voorraad - relatief duur voor bewoners die recht hebben op huurtoeslag. Toch zijn de huurquoten (het deel dat bewoners van hun inkomen kwijt zijn aan de huur) zeer vergelijkbaar tussen de verschillende segmenten in de nieuwbouw en in de voorraad. De reden is dat de nieuwe huurwoningen – ook het sociale deel – worden toegewezen aan huishouden

met een net wat hoger inkomen dan de (goedkopere) sociale huurwoningen in de voorraad. Dat is deels ook terug te zien in de toewijzingen van sociale verhuurders. Het aandeel *nieuwe* sociale huurwoningen dat aan de (met 'Europa' afgesproken) doelgroep lage inkomens wordt toegewezen komt uit op 85% en ligt daarmee onder de 90%-norm die voor *het totaal* aan toewijzingen van gereguleerde huurwoningen (nieuw en bestaand gezamenlijk) geldt. Nieuwbouw vormt maar een deel van alle toewijzingen. Het is aannemelijk dat sociale verhuurders de ruimte benutten die de regeling biedt en de relatief dure nieuwe huurwoningen vaker toewijzen aan wat hogere inkomens en dus ook voor een klein deel aan huishoudens buiten de doelgroep.

### **Betaalbaarheid van nieuwe koopwoningen**

Nieuwe (en trouwens ook bestaande) koopwoningen werden sinds het begin van deze eeuw steeds duurder en steeds exclusiever het domein van huishoudens met hogere (en meerdere) inkomens. Deze huishoudens waren in staat en bereid om hoge bedragen te lenen, benodigd om de aankoop te financieren. Dit kon lange tijd goed gaan, mede doordat de nieuwbouw ondanks de steeds hogere prijzen en steeds hogere schulden nog goed betaalbaar bleef voor deze kopers in termen van koopquote. Het hoge inkomen van de kopers, met bijbehorend profijt van de hypotheekrenteaftrek in de hoogste schijf, hielp daarbij. Ook daalde de hypotheekrente in de periode van prijsstijgingen. Daarnaast drukte de aflossingsvrije hypotheek – die ook in 2010/2011 nog erg populair was – de woonlasten. Ook voor de koopsector geldt, net als voor de huursector, dat de woonquoten in de voorraad en in de nieuwbouw anno 2012 sterk vergelijkbaar waren. En net als in de huursector komt dat vooral door de relatief hoge inkomens van de bewoners van de nieuwbouw. Als de koopquoten in de nieuwbouw worden vergeleken met die van huishoudens die in dezelfde periode naar een bestaande koopwoning zijn verhuisd, valt op dat de quoten in de nieuwbouw gemiddeld zelfs wat lager waren.

### **De woonomgeving van de nieuwe woningen**

Nieuwe woningen zijn in 2010 en 2011 in meerderheid op binnenstedelijke locaties gerealiseerd. Dat wil zeggen, in gebied dat binnen de bebouwingscontour uit 2003 valt. Vooral in Noord- en Zuid-Holland en in wat mindere mate in Noord-Brabant en Gelderland heeft veel vervangingsnieuwbouw plaatsgevonden, veelal in de aandachtsgebieden in de steden. De nieuwbouw op uitbreidingslocaties is een mix van 'organische groei' in kleinere kernen, uitbreidingen zoals in Leidsche Rijn en voortzetting van de nieuwbouw die al eerder was ingezet op diverse uitbreidingslocaties.

Op de verschillende typen locaties worden andere woningen gebouwd en ze trekken ook andere bewoners. Vervanging en inbreiding zijn voor twee derde meergezins en huur; uitbreiding is overwegend eengezins en koop. In de uitbreidingen van de niet-stedelijke gemeenten is zelfs bijna de helft een vrijstaande woning of een twee-onder-een-kapwoning. Huishoudens tot 35 jaar vinden in de steden relatief vaak een nieuwe woning in een van de aandachtsgebieden. In de kleinere gemeenten vestigt deze groep zich juist in de uitbreiding. Ouderen vinden vooral hun weg in de inbreiding en vervangende nieuwbouw van de kleinere gemeenten, waar ook relatief veel

voor deze groep wordt gebouwd. Ruim een op de drie bewoners van een nieuwe woning op dergelijke locaties is vijftien jaar of ouder.

De verschillende typen locaties hebben ook hun eigen kenmerken. Voorzieningen zijn ruim aanwezig in de binnenstedelijke locaties (vooral als het om vervanging gaat). Stedelijke vormen van overlast (auto's en hangjeugd) komt vaker dan elders voor in de aandachtsgebieden. Toch ligt het aandeel bewoners dat zegt overlast te ervaren in dat type wijken lager bij de bewoners van de nieuwe woningen dan bij de bewoners in de voorraad. De betere isolatie van de nieuwe woningen, wellicht ook de sociale samenstelling in de nieuwbouwcomplexen en ook de 'roze bril' van recent verhuisden kunnen daarbij een rol spelen.

### **De consument centraal**

Nieuwbouw heeft in 2010-2011 qua volume ongeveer een derde van het aantal in 2009 actief naar een nieuwbouwwoning zoekende mensen bediend. Daarbij kwamen vooral starters minder aan bod. Ouderen werden juist goed bediend in de nieuwbouw. In kwalitatieve zin lijkt het aanbod in de nieuwbouw zeer behoorlijk aan te sluiten op de vraag. De grootste discrepanties hebben te maken met het woningtype voor doorstromers. Doorstromers wilden vaker een hoekwoning of twee-onder-een-kap dan dat ze er een vonden. Een relatief groot aandeel – in het bijzonder bij de wat lagere inkomens moest genoegen nemen met een tussenwoning. Een andere discrepantie betreft de huurprijs. De huurprijs ligt voor de meeste bewoners die in een nieuwe huurwoning terecht zijn gekomen beduidend hoger dan de huur die men vroeger had. Die discrepantie is er niet bij de koopwoningen. De prijs van de nieuwe woning kwam voor alle segmenten nagenoeg exact overeen met de prijs waarop diezelfde groepen zich oriënteerden.

### **Particulier opdrachtgeverschap (PO)**

Er was in 2009 meer behoefte aan PO dan is vervuld met de nieuwbouw. Toch was het aandeel PO in 2010 en 2011 respectabel. Een kwart van de nieuwe koopwoningen is via particulier opdrachtgeverschap tot stand gekomen. In het duurdere segment (boven de € 400.000) is zelfs de helft van de nieuwe woningen in PO ontwikkeld. Particulier opdrachtgeverschap is vooral gebruikelijk in de niet-Randstad provincies en resulteert daar overwegend in grote, vrijstaande woningen met veel door de bewoners toegevoegde kwaliteiten, zoals duurzame materialen en extra energetische kwaliteit. In het duurdere segment realiseren de particuliere opdrachtgevers ook een relatief gunstige koopprijs per vierkante meter.

Het bouwproces lijkt voor de particuliere opdrachtgevers met minder problemen te verlopen dan bij projectmatig ontwikkelde woningen. Tijdens de bouw hebben particuliere opdrachtgevers wel vaker problemen rond de prijs, al gaat dat over een zeer beperkt aandeel. Bij oplevering zijn er echter minder problemen dan bij projectmatig bouw. Bijna twee derde van de bewoners van een projectmatig ontwikkelde koopwoning meldt problemen bij de oplevering en de helft meldt twee of meer verschillende soorten problemen. Naast problemen met de afwerking zijn dit ook problemen met bijvoorbeeld meerwerk of de installaties. Het is duidelijk dat hier voor de bouwsector een uitdaging ligt.

# 1 Inleiding

Bewoners Nieuwe Woningen (BNW) is een onderzoek met een indrukwekkende historie. Het draagt al ruim 40 jaar bij aan de kennis- en beleidsontwikkeling rond nieuwbouw. Het beschrijft niet alleen de kwaliteit van de opgeleverde woningen maar biedt ook inzicht in welke mensen zich in de nieuwbouw vestigen, waar ze vandaan komen en wat ze (aan woningen) achterlaten. Daarmee is het onderzoek van grote waarde voor rijk, gemeenten en regio's, corporaties, bouwende partijen, ontwikkelaars en beleggers.

Het is alweer enige tijd geleden dat een rapportage 'Bewoners Nieuwe Woningen' is gepubliceerd. In 2004 verscheen 'Kwaliteitsslag onder druk' (over BNW 2003), waarin de nieuwbouw als motor van de doorstroming centraal stond. Daarna verscheen in 2006 het wat minder inhoudelijk geprofileerde 'Bewoners Nieuwe woningen 2005' en in 2008 is een aantal essays geschreven (op basis van BNW 2007) waarin specifieke onderwerpen als 'sturen met nieuwbouw' en 'particulier opdrachtgeverschap' aan de orde kwamen.

Vijf jaar later heeft de woningmarkt woelige tijden doorgemaakt. De aantallen nieuw gebouwde woningen zijn teruggelopen, prijzen van koopwoningen zijn gedaald en de doorstroming is sterk verminderd. In 2008 waren daar nog weinig voorboden van.

Mede gezien de recente ontwikkelingen op de woningmarkt is er alle aanleiding om met BNW de draad weer op te pakken waar die in 2008 is blijven liggen. In deze rapportage wordt uitgebreid ingegaan op de bevindingen van het onderzoek Bewoners Nieuwe Woningen 2012. Het betreft de woningen waar de nieuwe bewoners in 2010 en 2011 in zijn getrokken. Deze bewoners (een steekproef van ruim 5.200) zijn in 2012 geënquêteerd.<sup>1</sup> Het onderzoek beschrijft daarmee niet de meest actuele staat van de nieuwbouw en haar bewoners – het dieptepunt van de crisis moest nog komen - maar de veranderde marktsituatie wordt al wel goed zichtbaar.

Achtereenvolgens wordt ingegaan op de:

- De nieuwe woningen en hun bewoners.
- Verhuispatronen
- Kosten en betaalbaarheid
- Prijsbepalende factoren
- De woonomgeving
- Marktgericht bouwen: de consument centraal

<sup>1</sup> Alle analyses in deze rapportage zijn gebaseerd op het onderzoek Bewoners Nieuwe Woningen (BNW 2012 dan wel het tijdreeksbestand dat teruggaat tot 1983), tenzij anders wordt aangegeven.

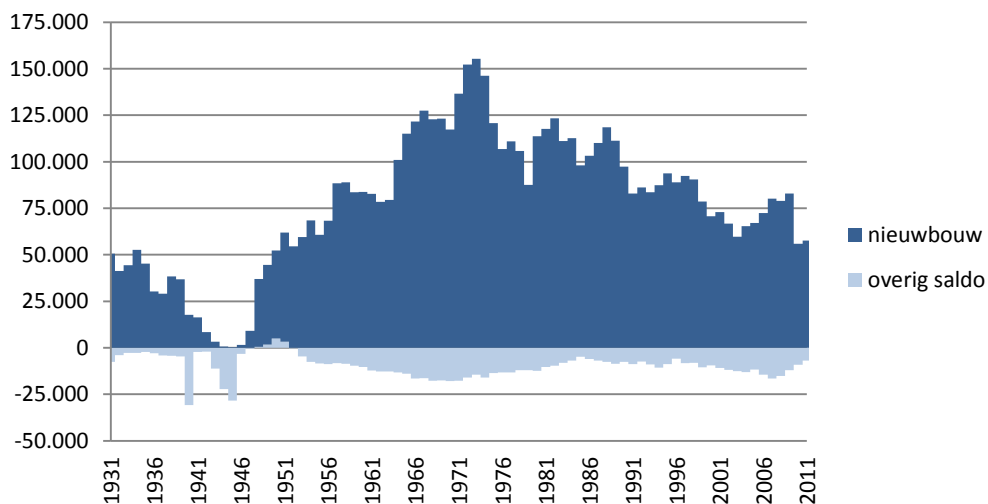
## 2 Nieuwbouw en haar bewoners

In weinig sectoren is de economische conjunctuur zo sterk voelbaar als in de bouw. Over een lange periode bezien zijn demografische ontwikkelingen echter minstens zo invloedrijk. Economische en demografische context weerspiegelen zich in omvang en aard van de nieuwbouw alsook in de bewoners die deze woningen betrekken. In dit hoofdstuk worden de belangrijkste trends in beeld gebracht.

### 2.1 Woningbouw met pieken en dalen

Het onderwerp woningbouw roept begin 2014 vooral associaties op met half afge- maakte of braakliggende bouwterreinen en uitgestelde plannen, failliete aannemers en afwaarderingen op bouwgrond. De economische crisis treft de bouwsector hard. Sinds de naoorlogse wederopbouwtijd werden er niet zo weinig woningen gebouwd als de afgelopen paar jaar (figuur 2-1). Hoe anders was dit in de periode 2007-2009, toen er nog geen vuiltje aan de lucht leek en nieuwe woningen gretig aftrek vonden.

**figuur 2-1** *Het aantal gerealiseerde nieuwbouwwoningen in Nederland en het saldo effect van overige ingrepen in de woningvoorraad gedurende de periode 1930-2011*

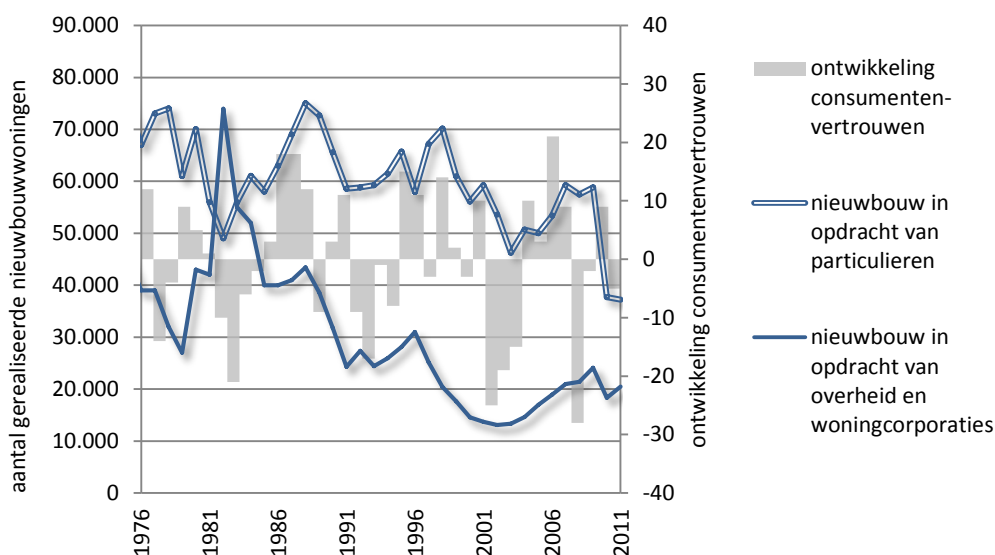


Bron: CBS

De situatie is bijzonder, maar minder uitzonderlijk dan het lijkt. In het verleden hebben zich wel vaker pieken en dalen in de woningbouw voorgedaan. In figuur 2-2 is dit goed te zien. Vooral woningbouw in de marktsector (in opdracht van particulieren, niet zijnde overheid of corporaties) toont zich gevoelig voor de conjunctuur. Er is een

parallel te constateren met het consumentenvertrouwen, dat eveneens pieken en dalen kent. Het wachten is op het herstel van vertrouwen.

**figuur 2-2 Nieuwbouw naar opdrachtgever en ontwikkeling van het consumentenvertrouwen (ten opzichte van het voorgaande jaar)**



Bron: CBS

De historische overzichten in figuur 2-1 en figuur 2-2 laten nog een andere trend zien, namelijk dat de woningproductie dwars door de conjuncturele pieken en dalen in feite al tientallen jaren geleidelijk terugloopt. De productie in opdracht van woningcorporaties bevindt zich, ondanks een opleving aan het begin van deze eeuw, al sinds de jaren negentig structureel op een lager niveau dan in de jaren daarvoor en ook de lange termijn trend in de marktsector (woningbouw in opdracht van particulieren) is dalende. De scherpe terugval in 2010 heeft duidelijk met de crisis te maken. De oorzaak van de lange termijn trend moet worden gezocht in demografische ontwikkelingen.

## 2.2 Lange termijn trends

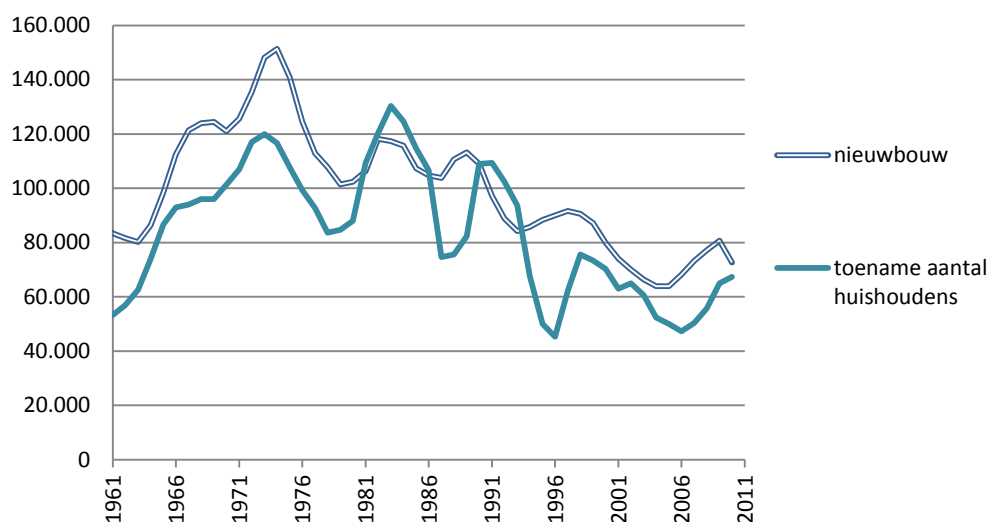
### 2.2.1 Kwantitatief: afnemende behoefte

Demografie is als het klimaat: veranderingen zijn bijna onzichtbaar van dag tot dag, maar op lange termijn gezien zijn ze zeer invloedrijk en moeilijk tegen te houden. Eind jaren zeventig, begin jaren tachtig hadden we in Nederland te maken met een enorme toename van het aantal huishoudens als gevolg van het samenvallen van twee ontwikkelingen, namelijk het volwassen worden van de omvangrijke naoorlogse babyboomgeneratie en de individualisering. Vooral dat laatste had vrijwel niemand zien aankomen. Na de indrukwekkende woningproductie in de wederopbouwtijd leefde juist het idee dat het kwantitatieve woningtekort weer enigszins acceptabel was.



Een grote onverwachte woningbehoefte was het gevolg. De kraakbeweging floreerde, ministers en wethouders werden afgerekend op aantallen. En omdat begin jaren tachtig sprake was van een economische crisis, werd voor woningbouw een beroep gedaan op de corporaties, zoals men dat in de wederopbouwtijd ook had gedaan. Geheel in lijn met de demografische en economische omstandigheden werden dit 'sober en doelmatige' woningen, waaronder speciaal voor jongeren bestemde 'HAT-eenheden' (huisvesting voor alleenstaanden en tweepersoonshuishoudens) en vervangende nieuwbouw in het kader van de stadsvernieuwing. In figuur 2-2 is te zien dat de nieuwbouw in opdracht van corporaties en overheid begin jaren tachtig piekte, juist op het moment dat nieuwbouw in de marktsector zich in een dal bevond.

**figuur 2-3 Nieuwbouw in relatie tot de aanwas van huishoudens (driejaarlijks voortschrijdende gemiddelden)**



Bron: CBS

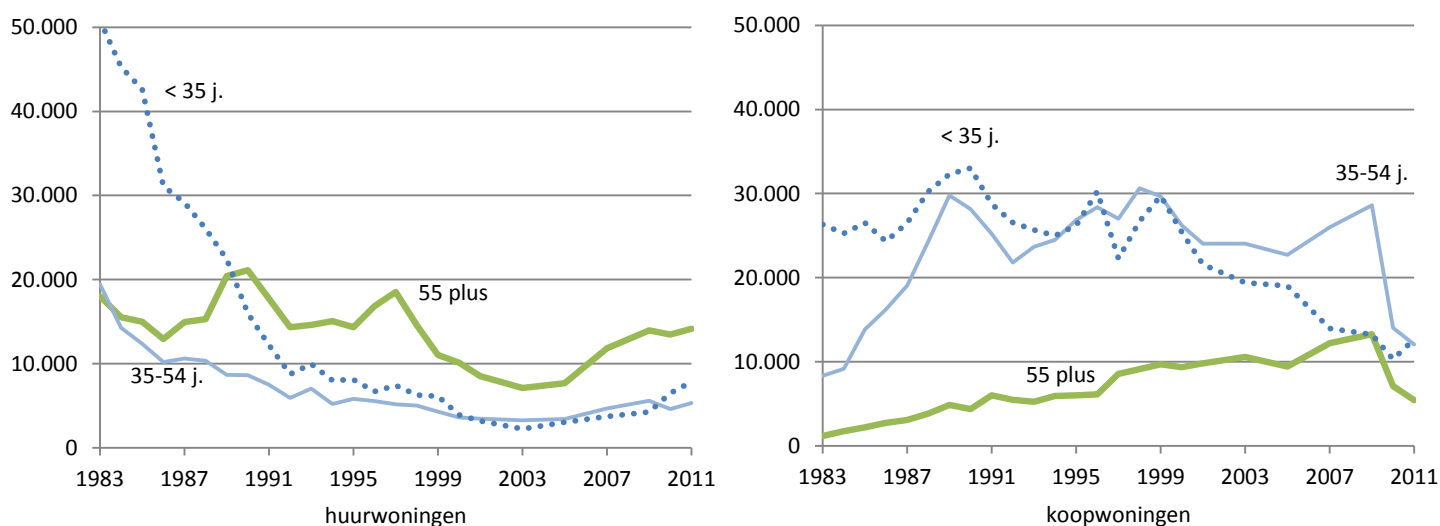
Ideaal gesproken houdt de woningvoorraad min of meer gelijke tred met het aantal huishoudens. Een 'te lage' productie leidt tot toenemende krapte, een 'te hoge' productie leidt tot een ruimere markt en uiteindelijk tot overschotten, afzetproblemen en leegstand. Sinds het volwassen worden van de babyboomers is de aanwas van huishoudens over langere termijn bezien verminderd, dus zo vreemd is het niet dat de woningbouw ook gestaag minder omvangrijk werd. In figuur 2-3 is te zien dat de woningproductie in grote lijnen schoksgewijs de huishoudensgroei volgt. Omdat de aanwas van nieuwe huishoudens niet meer zo groot is als in de jaren zeventig en tachtig (en omdat er ook niet op grote schaal wordt gesloopt) kunnen we momenteel ook met minder nieuwbouw toe zonder dat er onmiddellijk grote tekorten ontstaan. In crisistijd is dit mooi meegenomen. De figuur geeft het landelijke beeld weer. In regio's met een nog altijd krappe markt is het een oplopend tekort uiteraard problematischer dan in ruime marktgebieden.

## 2.2.2 Kwalitatief: opkomst van de doorstromer

Niet alleen kwantitatief, ook kwalitatief zijn demografische verschuivingen, in combinatie met de economie, van grote invloed geweest op de woningbouw. In de loop van de jaren negentig daalde het aantal jongeren in de leeftijd waarop men doorgaans start (in nieuwe woningen is dat rond de 27 jaar). De babyboomgeneratie kwam op middelbare leeftijd en werd welvarender. Steeds meer mensen konden zich een koopwoning veroorloven, hetgeen ook van overheidswege werd gestimuleerd. Gegeven deze context is het niet vreemd dat de productie in opdracht van corporaties en overheden (in de praktijk vooral huurwoningen) tot eind vorige eeuw een dalende lijn laat zien. Woningbouw werd, afgezien van bijzondere doelgroepen, een zaak van de markt en de markt vroeg vooral om koopwoningen.

Kijken we naar de instroom in nieuwe woningen dan zien we deze ontwikkelingen terug in de leeftijden van de bewoners van de nieuwbouw (figuur 2-4) alsmede in de door de bewoners gemaakte stappen (figuur 2-5).

figuur 2-4 Bewoners van nieuwe woningen naar leeftijd



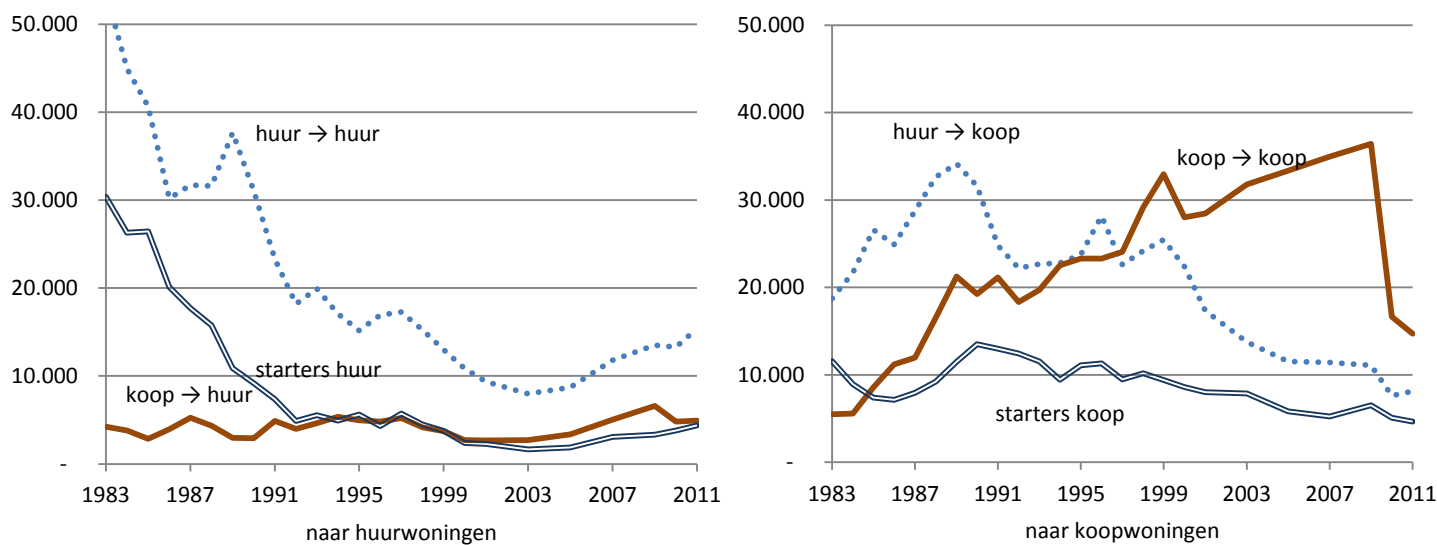
### Instroom in huurwoningen

In huurwoningen is de instroom sinds de jaren tachtig totaal van karakter veranderd. In plaats van jongeren en starters<sup>2</sup> zijn ouderen de nieuwe doelgroep bij een sterk geslonken productie. Dat is eigenlijk al sinds het begin van de jaren negentig het ge-

<sup>2</sup> Onder starters wordt, tenzij anders vermeld, verstaan: huishoudens die geen zelfstandige woning leeg achterlaten. Onder 'koopstarters' wordt verstaan: voorheen geen eigenaar-bewoner. Hiertoe worden zowel 'echte' starters gerekend als doorstromers uit huurwoningen.

val. Pas heel recent zijn starters enigszins herontdekt door aanbieders van nieuwe huurwoningen. Bij nadere beschouwing is nieuwbouw huur lange tijd vrijwel synoniem geweest met 'sociale huur', dat wil zeggen met een huurprijs onder de liberalisatiegrens. Het aandeel 'vrije sector' (of marktsector) kwam niet uit boven de 15%. Pas vanaf 2005 is het aandeel marktsector in de huur gestegen. In 2010/2011 had de helft van de nieuwe huurwoningen een aanvangshuur in de vrije sector. Elders in deze rapportage wordt de recente instroom vergeleken per prijssegment en wordt ook ingegaan op de inkomens van huurders en op hun woonlasten.

figuur 2-5 **Bewoners van nieuwe woningen naar gemaakte stap**



### Instroom in koopwoningen

In koopwoningen springt vooral de opkomst van de doorstromers in het oog, eerst van huur naar koop, later ook van koop naar koop. Niet alleen de ontgroening van de bevolking en de gestegen welvaart speelde hierin mee, ook de toename van het eigen woningbezit had een zichzelf versterkend effect. In 1983 kwam nog 85% van de nieuwe koopwoningen terecht bij een 'koopstarter' (een 'echte' starter dan wel een doorstromer uit een huurwoning), in 1990 nog altijd 70%. Steeds meer eigenaren gingen er toe over nog een stap te zetten. Op het hoogtepunt, in de jaren vlak voorafgaand aan de huidige crisis, werden twee van de drie nieuwe koopwoningen verkocht aan doorstromers uit een andere koopwoning. Het is vooral deze doorstroming aan bovenzijde van de markt die sinds de crisis is ingestort.

### 2.2.3 Prijsontwikkeling koopwoningen

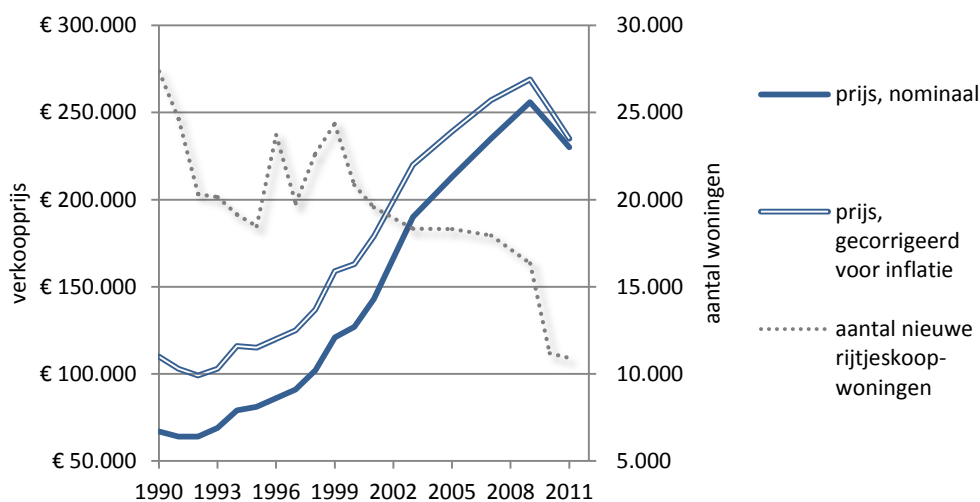
#### De prijs van een rijtjeshuis

Opvallende ontwikkeling in de koopsector is het gestegen prijsniveau, sinds het midden van de jaren negentig, van nieuwe woningen. Deze stijging staat niet op zichzelf. Ook in de voorraad stegen de prijzen, de nieuwbouw ging hier in mee. Het gaat om een enorme stijging. Nieuwe rijtjeshuizen bijvoorbeeld (tussen- en hoekwoningen), een veel gebouwd type dat door de tijd redelijk vergelijkbaar is, gingen in 1995 van de hand voor rond de € 81.000 (circa 186.000 gulden, voor wie het nog weet) en bereikten in 2009 een piek van € 265.000 (figuur 2-6). Rekening houdend met inflatie is dit een stijging met 233%, nominaal zelfs met 316%. Vrijstaande en half-vrijstaande woningen, ook een veel gebouwd type, werden in dezelfde periode nominaal 331% duurder (figuur 2-7). Ter vergelijking: de bouwkostenindex over dezelfde periode bedroeg 144%.

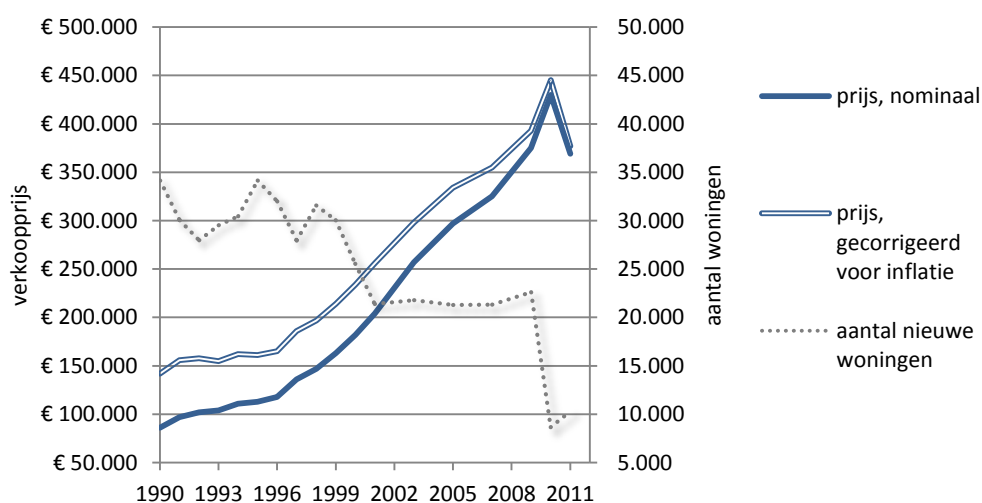
Sinds het uitbreken van de crisis zijn nieuwe woningen weer iets in prijs gedaald. In 2011 werden nieuwe rijtjeswoningen, voor zover die nog werden gebouwd, voor rond de € 230.000 verkocht.

Op de oorzaken van de prijsstijgingen gaan we hier niet uitgebreid in. Elders in deze rapportage (paragraaf 4.3.2) zal blijken dat nieuwe koopwoningen ondanks de stijgende prijzen (en oplopende schulden) lange tijd goed betaalbaar bleven voor de kopers, althans voor degenen die in staat waren te kopen. Dit is een van de redenen dat de periode van prijsstijging zo lang heeft kunnen aanhouden.

**figuur 2-6 Prijsontwikkeling van nieuwe rijtjes-koopwoningen (medianen)**



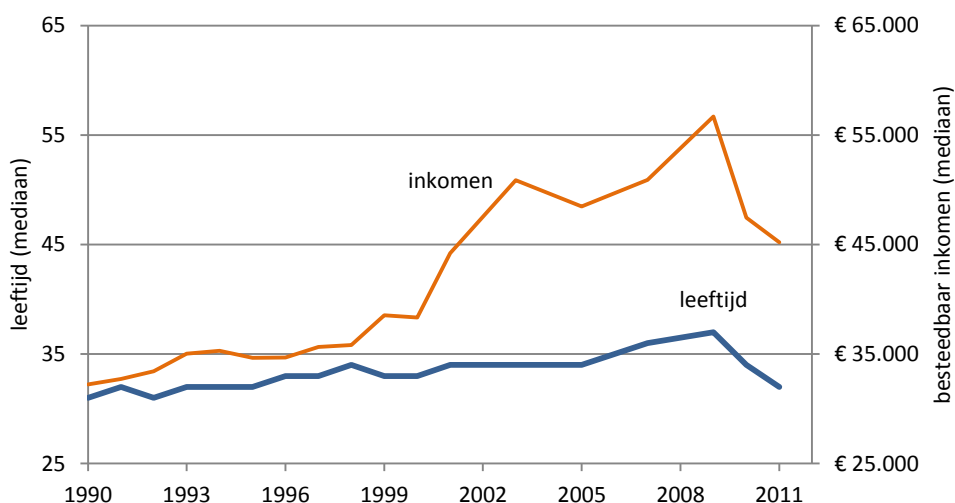
**figuur 2-7 Prijsontwikkeling van nieuwe (half-)vrijstaande koopwoningen (medianen)**



### Instromers met steeds hogere inkomens

De prijsontwikkeling van de koopwoningen zien we terug in de instroom. In figuur 2-8 zijn de leeftijd en het inkomen van bewoners van nieuwe rijtjeswoningen weergegeven. Qua leeftijd is er nauwelijks iets veranderd. Nieuwe rijtjeskoopwoningen worden door de jaren heen betrokken door huishoudens rond de 33 jaar. Zij brachten in de loop der tijd wel een steeds hoger inkomen met zich mee. Anders gezegd: op het hoogtepunt van de markt konden alleen mensen met hoge inkomens (veelal tweeverdieners) zich nog een nieuwe rijtjeshuis veroorloven.

**figuur 2-8 Inkomens en leeftijden van bewoners van nieuwe rijtjeskoopwoningen (medianen)**



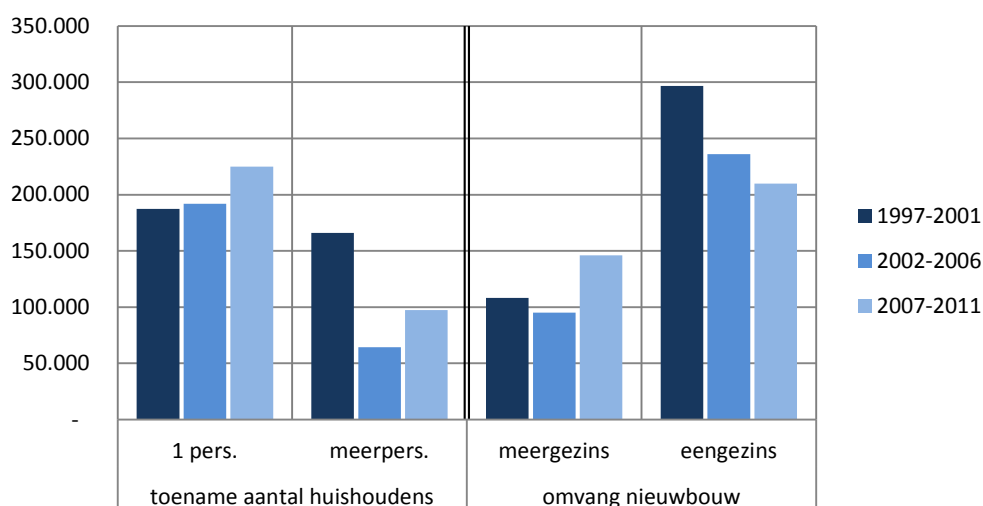
Sinds de crisis is deze trend doorbroken. In nieuwe (half-) vrijstaande woningen is de instroom over het algemeen een paar jaar ouder dan in rijtjeshuizen en liggen de inkomens ook hoger, maar de trend is vergelijkbaar. In het hoofdstuk over de kosten van het wonen (hoofdstuk 4) wordt dit onderwerp verder uitgediept.

#### 2.2.4 Nog altijd veel eengezinshuizen

Wanneer wordt gekeken naar het woningtype in de nieuwbouw blijkt dat er in meerderheid eengezinshuizen worden gebouwd. De laatste paar jaar, sinds de crisis, bestaat de helft van de (sterk geslonken) productie uit meergezinswoningen (appartementen), maar gerekend over de laatste vijf jaar zijn de eengezinshuizen in de meerderheid, evenals in de tien jaar daarvoor. In figuur 2-9 is dit weergegeven.

In de figuur is tevens de huishoudensgroei uitgesplitst naar samenstelling van het huishouden. Dan blijkt dat er in meerderheid alleenstaanden bijkomen. Met de vergrijzing voor de boeg zal dit ook zo blijven. De opmars van het aantal alleenstaanden leidt gemakkelijk tot de veronderstelling dat er alleen nog maar meergezinswoningen hoeven te worden gebouwd. Zoals nog zal blijken, worden eengezinshuizen namelijk zelden betrokken door alleenstaanden. De praktijk wijst anders uit. De productie van meergezinswoningen neemt wel toe, maar houdt de aanwas van alleenstaanden niet bij. En de markt voor eengezinshuizen blijkt nog niet te zijn verzadigd.

**figuur 2-9 Huishoudensontwikkeling naar samenstelling en nieuwbouw naar type**



Bron: CBS

Deze schijnbaar tegenstrijdige ontwikkeling is te verklaren als we bedenken dat de aanwas aan alleenstaanden vooral ouderen betreft. Dit zijn geen nieuwe huishoudens voor wie gebouwd moet worden; ze hebben immers allemaal al een woning, waar ze over het algemeen in willen blijven wonen. Meerpersoonshuishoudens komen er *per*



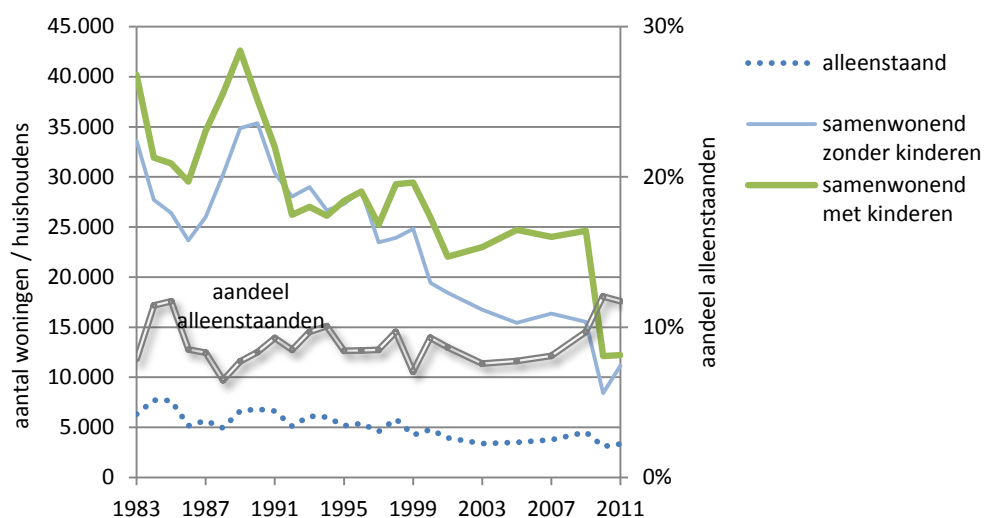
*saldo* niet veel bij, maar nieuwe gezinnen en jonge stellen zijn juist wel in meerderheid op zoek naar een eengezinshuis. Zo lang bestaande eengezinshuizen bezet worden gehouden door oudere alleenstaanden zal er daarom vraag blijven bestaan naar nieuwe. Aanbieders weten dit en spelen er op in. En ook veel gemeenten bouwen graag voor jonge gezinnen.

### Instroom per woningtype

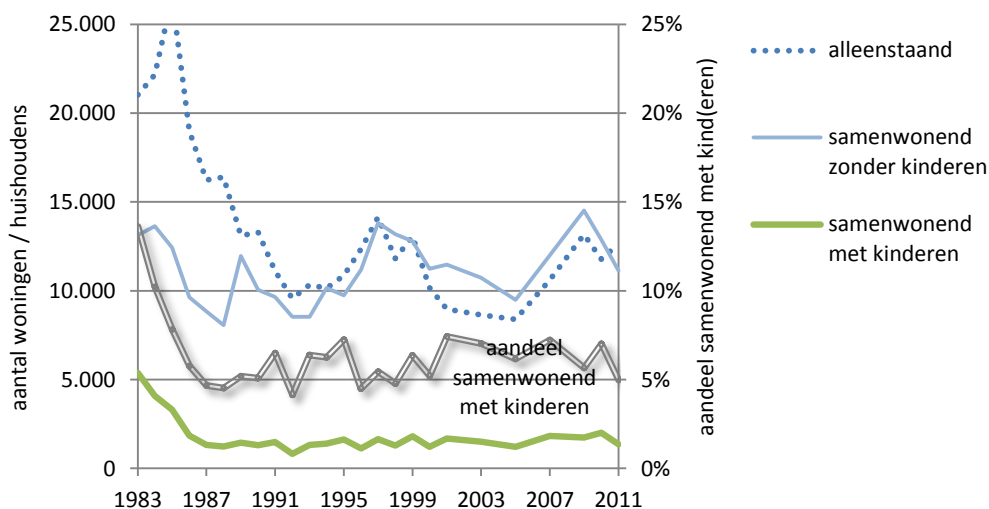
Nieuwe eengezinshuizen trekken bijna uitsluitend meerpersoonshuishoudens en vrijwel geen alleenstaanden (figuur 2-10). Dit is in de loop der tijd niet veranderd, hoewel de productie van eengezinshuizen niet constant was. De aantallen samenwonenden met en zonder kinderen in nieuwe eengezinswoningen bewegen zich grofweg langs vergelijkbare lijnen.

Nieuwe appartementen trekken één- en tweepersoonshuishoudens, maar nauwelijks huishoudens met kinderen (figuur 2-11). In de jaren tachtig waren het nog in meerderheid alleenstaanden, sinds 1990 houden één- en tweepersoonshuishoudens elkaar in evenwicht. Het feit dat huishoudens met kinderen (vrijwel) niet naar een (nieuw) appartement verhuizen is zo constant in de tijd, dat bijna van een wetmatigheid kan worden gesproken.

**figuur 2-10 bewoners van nieuwe eengezinswoningen, naar samenstelling**



**figuur 2-11 bewoners van nieuwe meergezinswoningen, naar samenstelling**



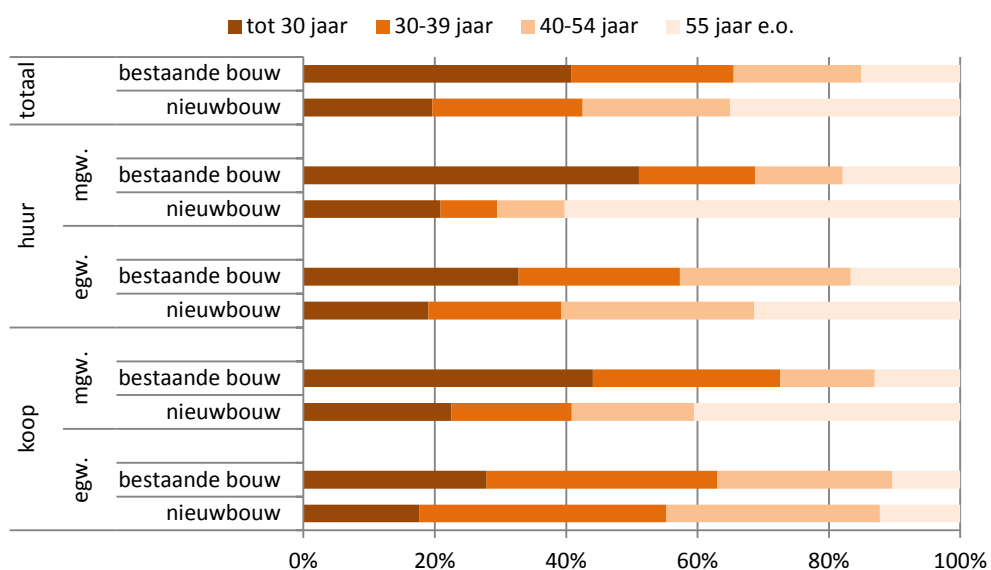
### 2.3 Nieuwe versus bestaande woningen

Wanneer de instroom in nieuwe woningen wordt vergeleken met die in bestaande, wordt duidelijk in hoeverre nieuwbouw specifieke doelgroepen bedient en andere juist niet. Voor deze vergelijking wordt de instroom in de nieuwbouw in de jaren 2010 en 2011, zoals gemeten in Bewoners Nieuwe Woningen, vergeleken met recent naar bestaande woningen verhuisde bewoners, gemeten in het Woononderzoek Nederland (WoON2012). In dat laatste geval gaat het dan om verhuizingen die plaatsvonden twee jaar voorafgaand aan het WoON2012 naar woningen met een bouwjaar van 2008 of eerder.

Uiteraard verschilt het aanbod van nieuwe woningen op tal van aspecten van het aanbod uit de voorraad. Nieuwbouw bestond in 2010 / 2011 voor 55% uit koopwoningen, het aanbod uit de voorraad slechts voor 37%. De betrokken bestaande huurwoningen hadden voor 60% een huurprijs beneden de aftoppingsgrens, nieuwe huurwoningen slechts voor 13%. Van recent betrokken bestaande huurwoningen had 18% een huurprijs in de vrije (geliberaliseerde) sector, van nieuwe huurwoningen 42%. Het is dus niet zo vreemd dat ook de instroom in nieuwe woningen afwijkt van die in bestaande. Elders in deze rapportage wordt ingezoomd op de instroom in prijssegmenten dan wel op leeftijdsgroepen. Hier beperken we ons tot het totaalplaatje.

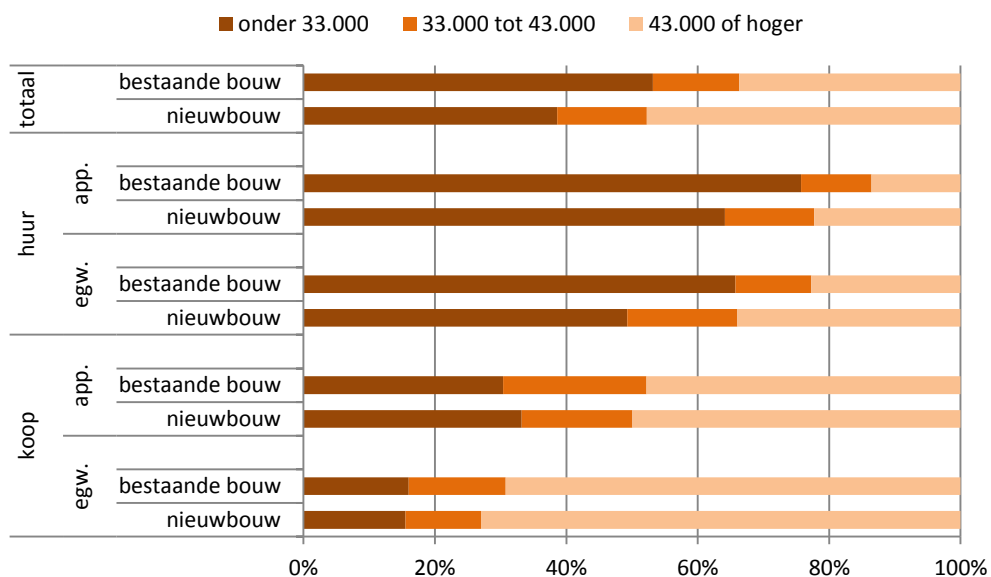
Het blijkt dan dat in nieuwe woningen naar verhouding meer ouderen instromen dan in bestaande. Ruim een derde (35%) van de bewoners van nieuwe woningen is 55-plus. In bestaande woningen is dat slechts 15%. Daar staat dan tegenover dat in bestaande woningen 41% van de instroom bestaat uit jonge huishoudens (tot 30 jaar). In nieuwe woningen is dit recent slechts 20%.

**figuur 2-12 Bewoners van nieuwe en recent betrokken bestaande woningen, naar leeftijd**



Bron: BNW 2012, WoON2012

**figuur 2-13 Bewoners van nieuwe en recent betrokken bestaande woningen, naar inkomen**



Bron: BNW 2012, WoON2012

De verschillen in leeftijd zijn vooral terug te vinden in meergezinswoningen (appartementen), en dan vooral huurappartementen. In bestaande huurappartementen maken twintigers meer dan de helft uit van de instroom, in nieuwe huurappartementen bestaat de instroom juist voor 60% uit 55-plussers. Ook nieuwe koopappartementen komen relatief vaak (vergeleken met bestaande koopappartementen) terecht bij 55-plussers. In eengezins-koopwoningen verschilt de instroom qua leeftijd maar weinig tussen bestaande woningen en nieuwbouw. Deze woningen, nieuw zowel als bestaand, worden maar weinig gekocht door 55-plussers.

Wat inkomens betreft zijn de verschillen tussen bewoners van nieuwe en bestaande woningen niet zo groot als wat betreft leeftijden, zeker niet als wordt gekeken binnen segmenten. Koopwoningen, vooral eengezins-koopwoningen, worden in meerderheid betrokken door huishoudens met hogere inkomens, huurwoningen vooral door huishoudens met lagere inkomens. In huurwoningen blijkt dat nieuwe woningen naar verhouding meer hoge en minder lage inkomens bedienen dan bestaande. De inkomensverschillen zijn voor een groot deel terug te voeren op het prijsverschil. Duurdere woningen trekken mensen met hogere inkomens. In het hoofdstuk over woonlasten zal blijken dat de huur- en koopquoten in nieuwe woningen sterk overeenkomen met die in de bestaande voorraad.

## 3 Verhuispatronen

Nieuwbouw zorgt ervoor dat er dynamiek ontstaat, van de ene woning naar de ander en van de ene plaats naar de andere. Sommige van die verhuispatronen zijn al jaren constant, sommige zijn veranderd in de loop der tijd. En de verhuispatronen komen niet in alle opzichten overeen met de verhuiscriteria.

### 3.1 Gemaakte stappen

#### Leeftijden waarop men stappen maakt

In het voorgaande is reeds geconstateerd dat de instroom in nieuwe woningen in sommige opzichten opmerkelijk constant is in de tijd, wanneer wordt ingezoomd op specifieke segmenten. Zo zijn bewoners van nieuwe rijtjeskoopwoningen sinds jaar en dag rond de 33 jaar oud, worden nieuwe eengezinswoningen zelden betrokken door alleenstaanden en nieuwe appartementen (meergezinswoningen) zelden door huishoudens met kinderen.

Ook ten aanzien van de gemaakte stappen zijn dergelijke 'wetmatigheden' te zien. Starters zijn over het algemeen jong, doorstromers van huur naar koop zijn wat ouder, doorstromers van koop naar koop nog wat ouder en doorstromers van koop naar huur nog weer ouder.

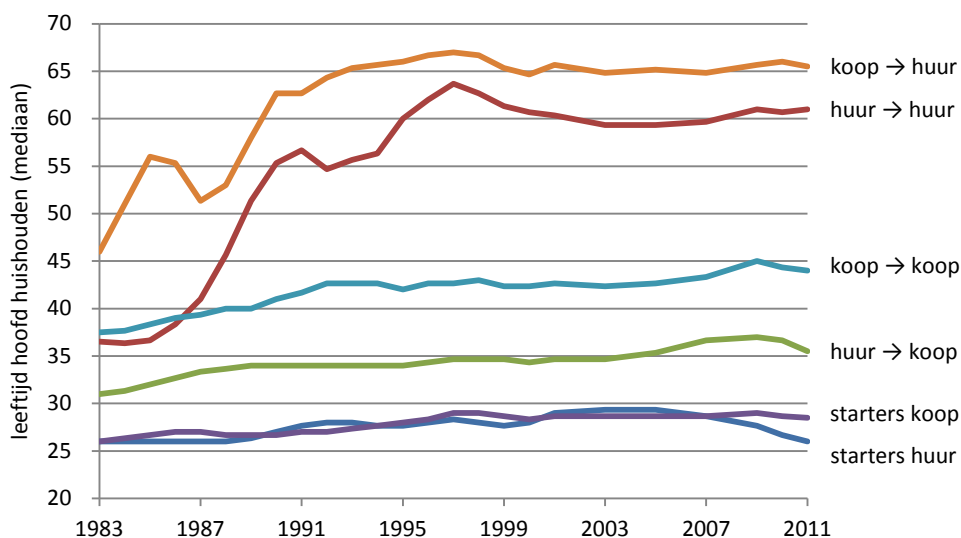
In figuur 3-1 is de mediane leeftijd weergegeven waarop huishoudens een gegeven stap naar de nieuwbouw hebben gemaakt. Het verloop van individuele wooncarrières klinkt duidelijk in de figuur tot door. Starters in de nieuwbouw zijn zo rond de 27 jaar oud. Dit is al sinds 1983 het geval en verschilt vrijwel niet tussen huur- en koopwoningen. Weliswaar is het aantal starters dat jaarlijks een nieuwe woning betreft sinds die tijd sterk teruggelopen, de overgebleven starters zijn dus nog altijd ongeveer even oud als de veel grotere groep starters destijds.

Doorstromers van huur naar koop zijn rond de 35 jaar oud. Ook dit is al heel lang min of meer constant, bij een sterk schommelende jaarlijkse omvang van deze groep. Alleen midden jaren tachtig waren doorstromers van huur naar koop enkele jaren jonger. Nog weer enkele jaren ouder, zo rond de 43 jaar oud, zijn doorstromers van koop naar koop. Tussen 1990 en 2007 was dit vrijwel constant het geval, bij een sterk toenemend volume van deze groep. Steeds meer huishoudens konden het zich veroorloven om hun koopwoning in te ruilen voor een nieuwe. De leeftijd waarop men dit deed, veranderde echter niet. Recent is de stroom doorstromers van koop naar koop sterk teruggelopen. Degenen die deze stap nog wel maken zijn rond de 45 jaar.

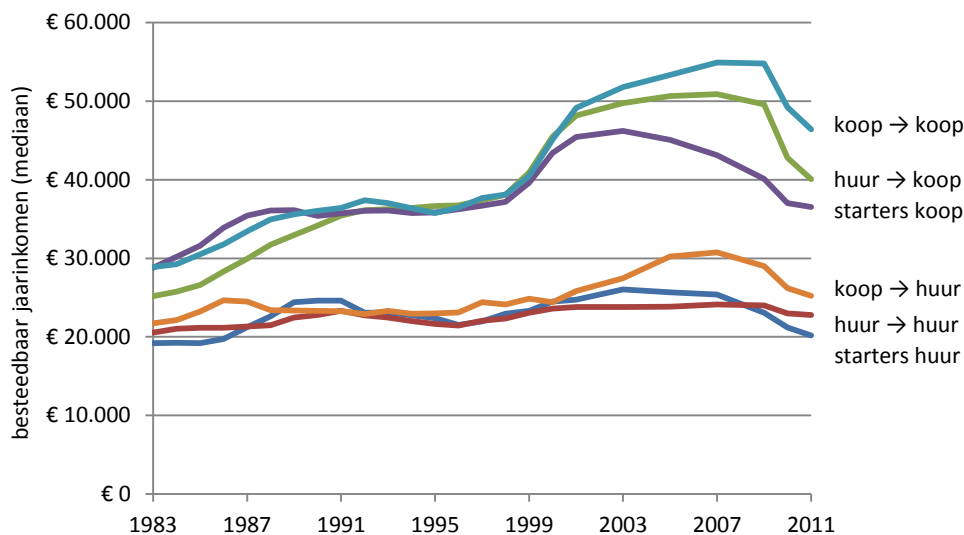
Doorstromers naar huurwoningen zijn in doorsnee een stuk ouder dan die naar koopwoningen. Dat is al sinds midden jaren negentig het geval. In de jaren tachtig, toen er nog volop en gevarieerd werd gebouwd in de huursector, wisten ook jonge huishoudens nog naar huurwoningen door te stromen. De laatste vijftien jaar echter trekken nieuwe huurwoningen vrijwel uitsluitend oudere doorstromers. Doorstromers van

huur naar huur zijn rond de zestig, doorstromers van koop naar huur zelfs rond de vijfenzestig. Hierin weerspiegelt zich het aanbod aan nieuwe huurwoningen, dat voor een groot deel bestaat uit voor ouderen geschikte woningen.

**figuur 3-1** Leeftijden (medianen) van bewoners van nieuwe woningen, per gemaakte stap



**figuur 3-2** Inkomens (medianen) van bewoners van nieuwe woningen, per gemaakte stap (gecorrigeerd voor inflatie)





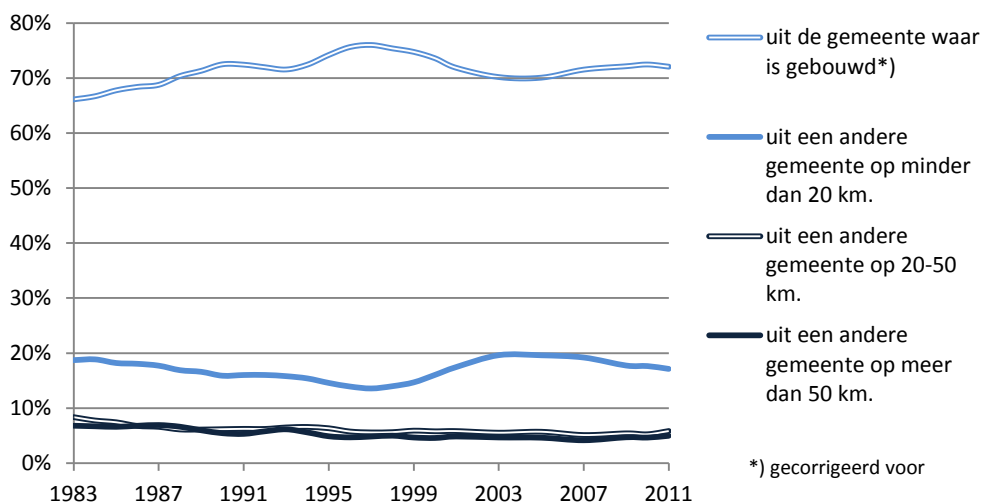
## Inkomens per stap

De inkomens van verhuisden verschillen al naar gelang de gemaakte stap. Daarbij liggen de inkomens van degenen die naar een koopwoning verhuizen over de hele linie hoger dan de inkomens van degenen die de stap naar een huurwoning maken. Ook voor starters is dat het geval, althans voor de starters die in staat zijn te kopen. Opvallend laag is het inkomen van de doorstromers van koop naar huur. We zagen reeds dat dit vooral ouderen zijn. Door verkoop van hun woning maken zij vermogen vrij. Dat maakt ze tot vermogenden, maar nog niet tot veelverdieners.

## 3.2 Verhuisafstanden

Nieuwbouw zorgt voor verhuisbewegingen, maar blijkt geen grote volksverhuizingen teweeg te brengen. Ruim zeventig procent van de instroom van nieuwe woningen komt van binnen de gemeente waar gebouwd wordt. Nog eens bijna 20% komt van gemeenten in de buurt, op minder dan twintig kilometer afstand. Dat houdt in dat negen van de tien nieuwe woningen worden gebouwd voor de lokale markt. Slechts een minderheid van ongeveer 5% van de bewoners van nieuwe woningen is afkomstig uit een andere gemeente op meer dan vijftig kilometer afstand.

**figuur 3-3** *Herkomst van bewoners van nieuwe woningen*



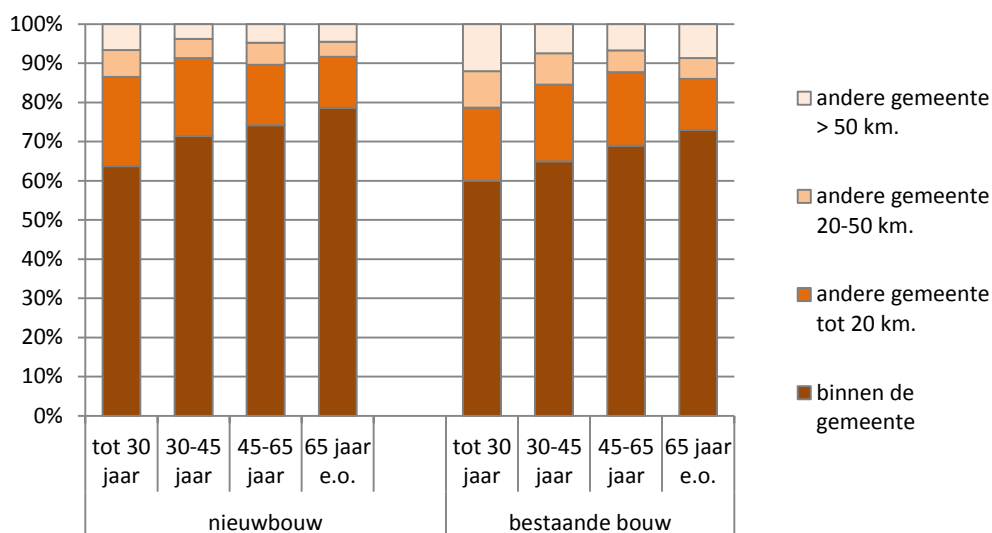
Het mag opmerkelijk worden genoemd dat de afstanden waarover naar nieuwe woningen wordt verhuisd in de loop der jaren nauwelijks zijn veranderd. Er komen steeds meer welvarende gepensioneerden, die in beginsel kunnen gaan wonen waar ze willen. Op de steeds flexibelere arbeidsmarkt zullen steeds meer werknemers bereid moeten zijn voor een baan te verhuizen. Nader onderzoek leert echter dat er geen tekenen zijn dat huishoudens op welke leeftijd dan ook over langere afstanden naar hun nieuwe woning verhuizen dan in het verleden. Ouderen (55-plussers) blijven

wel vaker dan gemiddeld binnen de eigen gemeente (in bijna 80% van de gevallen), maar dat is al sinds 1990 onveranderd.

Als er al een trend zichtbaar is, dan is het dat het aandeel binnengemeentelijke verhuizingen in loop van de jaren tachtig en negentig nog groter is geworden dan dit al was. De omslag van groeikernen naar vinexbouw zou dit deels kunnen verklaren. Er lijkt sprake te zijn van communicerende vaten. In jaren waarin meer binnengemeentelijk wordt verhuisd, is het aandeel naar buurgemeenten (op minder dan twintig kilometer) kleiner, en omgekeerd. Op korte afstand kan er dus enigszins worden gestuurd met de locatie van de nieuwbouw.

Een en ander betekent ook dat het bouwen van woningen in een poging om bevolking van buiten de regio aan te trekken – en daarmee bevolkingskrimp tegen te gaan – met de huidige verhuispatronen niet veel kans van slagen heeft. Het opvoeren van de bouwproductie zal vooral leiden tot concurrentie met andere nieuwbouwprojecten in buurgemeenten. In krimpregio's leidt dit onherroepelijk tot afzetproblemen dan wel tot leegstand, ergens in de voorraad.

**figuur 3-4** *Herkomst van bewoners van nieuwe en bestaande woningen, naar leeftijd*



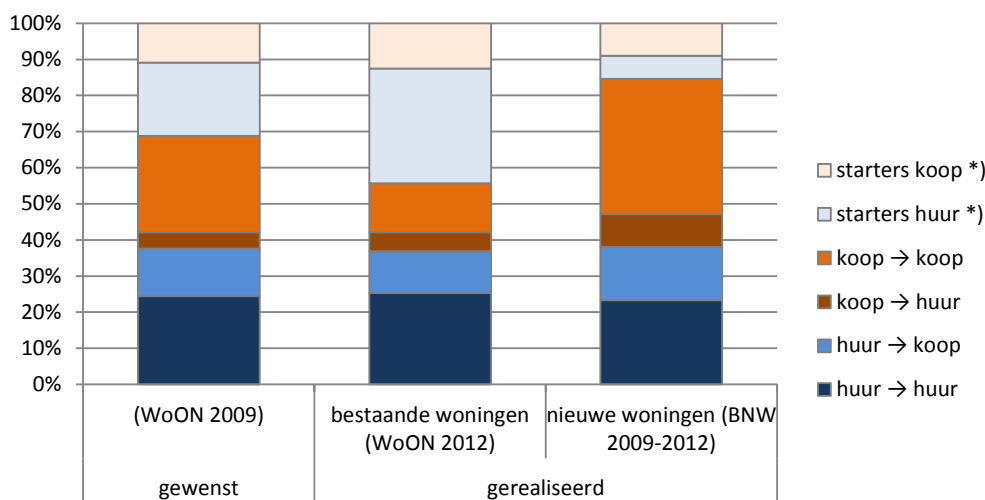
Nieuwe woningen betrekken hun bewoners van kortere afstand dan bestaande. Van recent verhuisden naar bestaande woningen was 64% afkomstig uit de eigen gemeente en 10% van verder dan vijftig kilometer. In de nieuwbouw was dit respectievelijk 72% en 5%. Daarbij maakt ook de leeftijd waarop men verhuist nog verschil. Hoe ouder men is, des te dichterbij huis men blijft, als men al verhuist. Van twintigers in bestaande woningen is 12% over meer dan vijftig kilometer verhuisd.

### 3.3 Gerealiseerde versus gewenste verhuiscbewegingen

In het Woononderzoek Nederland wordt niet alleen gevraagd naar gerealiseerde verhuizingen, maar ook naar woonwensen van woningzoekenden. De daadwerkelijke verhuispatronen wijken altijd af van de gewenste. Dit heeft diverse oorzaken. Sommige wensen zijn 'harder' (urgenter) dan anderen, er doen zich onvoorziene omstandigheden voor (zoals een scheiding, werkloosheid of zorgbehoefte) of het aanbod sluit niet goed aan op wensen en/of budget.

In figuur 3-5 worden de gewenste stappen, gemeten in het WoON 2009, vergeleken met de gerealiseerde verhuizingen in de daaropvolgende jaren, zowel naar bestaande woningen (gemeten met het WoON 2012) als naar nieuwe (gemeten met BNW). Omdat het om verschillende steekproeven gaat is het niet mogelijk om vast te stellen of individuele woningzoekenden uit 2009 hun wensen hebben gerealiseerd. Wel kunnen patronen worden vergeleken. Hieruit wordt duidelijk welk specifiek deel van de vraag door nieuwbouw wordt bediend en hoe dit afwijkt van aanbod uit de voorraad.

figuur 3-5 Gewenste en gerealiseerde verhuiscbewegingen



\*) inclusief 'semi-starters', waaronder scheidingsgevallen

Het blijkt dan dat starters het niet van nieuwbouw moeten hebben. Bijna een op de drie woningzoekenden (31%) in 2009 was een starter, maar slechts 15% van de nieuwe woningen in de daarop volgende jaren kwam bij starters terecht. Doorstromers van koop naar koop daarentegen werden in de nieuwbouw goed bediend. Deze stap is in de nieuwbouw oververtegenwoordigd in vergelijking met de wensen van woningzoekenden. In bestaande woningen is het omgekeerde het geval: relatief veel starters (45%) en weinig doorstromers van koop naar koop. Door de oogharen is in deze patronen een veel voorkomende wooncarrière te zien, namelijk starten in een 'oude' (goedkopere) woning en vervolgens doorstromen naar een (betere, duurdere) nieuwe.

Opmerkelijk is dat woningzoekenden die van koop naar huur willen verhuizen zowel in bestaande als in nieuwe woningen goed bediend worden. Dit kan te maken hebben met de hardheid van de verhuisplannen. Het gaat maar om een kleine groep, maar degenen die deze wens uitspreken, voegen vaak de daad bij het woord. Doorstromers uit huurwoningen zijn zowel in nieuwe als in bestaande woningen ongeveer gelijk vertegenwoordigd en hun aandeel komt ook nagenoeg overeen met hun aandeel bij de woningzoekenden.

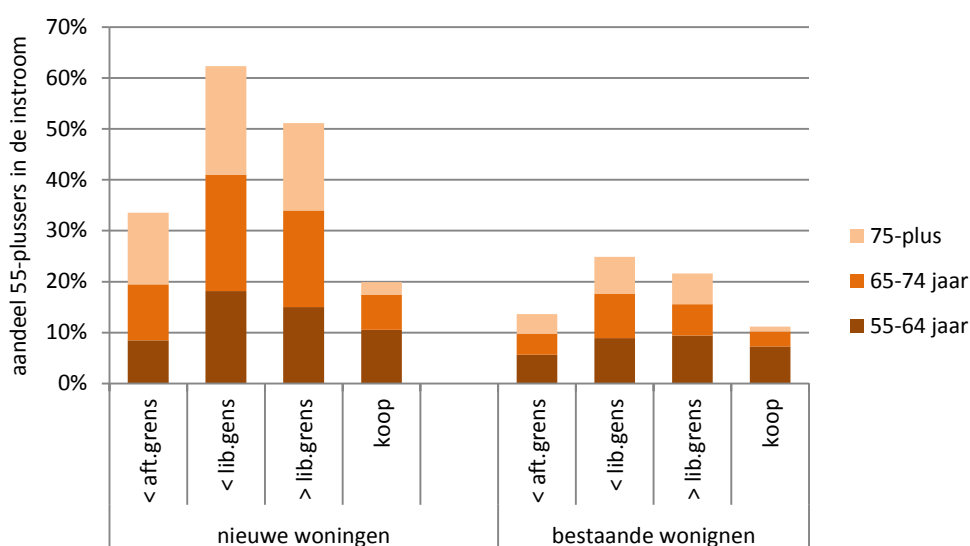
In hoofdstuk 7 wordt meer in detail bekeken in hoeverre nieuwbouw er in is geslaagd om woningzoekenden te bedienen en aan hun wensen tegemoet te komen.

### 3.4 Ouderen in nieuwe woningen

Oudere huishoudens (55-plussers) verhuizen veel minder vaak dan jongere. Voor de nieuwbouw vormen ze echter een belangrijke doelgroep. Ruim één op de drie (35%) recent nieuw gebouwde woningen is betrokken door een 55-plus huishouden. In bestaande woningen was dit slechts één op de zeven. In nieuwe huurwoningen vormen 55-plussers zelfs meer dan de helft van de instroom. En in het prijssegment tussen aftoppingsgrens en liberalisatiegrens zijn bijna twee op de drie bewoners de 55 jaar gepasseerd.

Koopwoningen worden maar weinig betrokken door 55-plussers; nieuwe wel iets meer dan bestaande. Bij nadere beschouwing zijn dit vooral doorstromers uit andere koopwoningen, die nog een extra stap in hun wooncarrière maakten. Deze doorstromers zijn over het algemeen ‘jongere ouderen’, namelijk tussen de 55 en de 64 jaar.

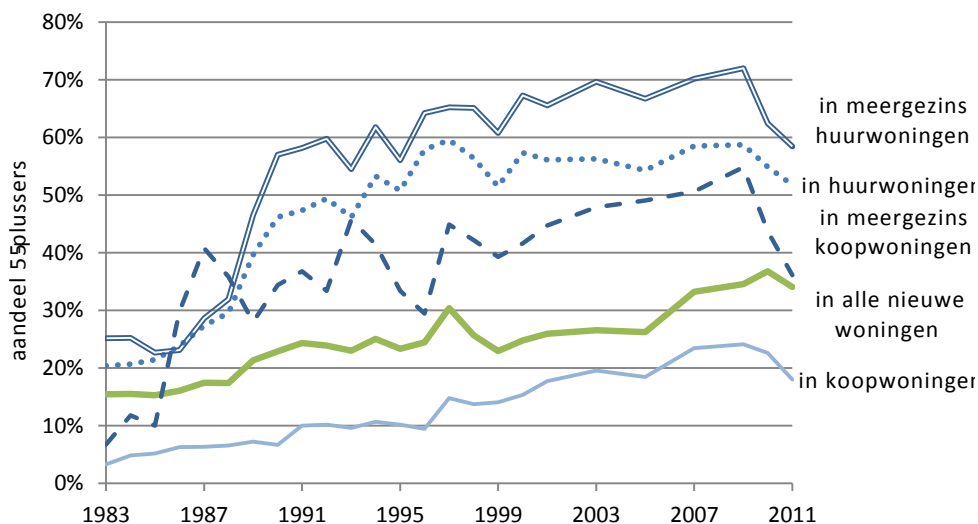
figuur 3-6 Aandeel 55-plussers in recent betrokken woningen



Ook in de recent betrokken bestaande woningen zijn ouderen in duurdere huur goed vertegenwoordigd, maar is hun aandeel over de hele linie (alle segmenten) lager dan

in de nieuwbouw. Bovendien zijn 55-plussers in de nieuwbouw ouder dan in bestaande woningen: 22% is ouder dan 65 jaar en 10% ouder dan 75 jaar. In recent betrokken bestaande woningen is dit 5% respectievelijk 3%.

**figuur 3-7 Aandeel 55-plussers in nieuwe woningen**



Het belang van ouderen in nieuwe woningen is in de loop der tijd toegenomen. In nieuwe huurwoningen dateert deze toename reeds uit de jaren tachtig. Sinds begin jaren negentig schommelt het aandeel 55-plussers in nieuwe huurwoningen tussen de 50% en de 60%. In koopwoningen is het aandeel ouderen opgelopen van bijna niets (3%) in 1983 naar 24% in 2009, om vervolgens weer te dalen naar 18% in 2011.

### Ouderen: gerealiseerde versus gewenste verhuizingen

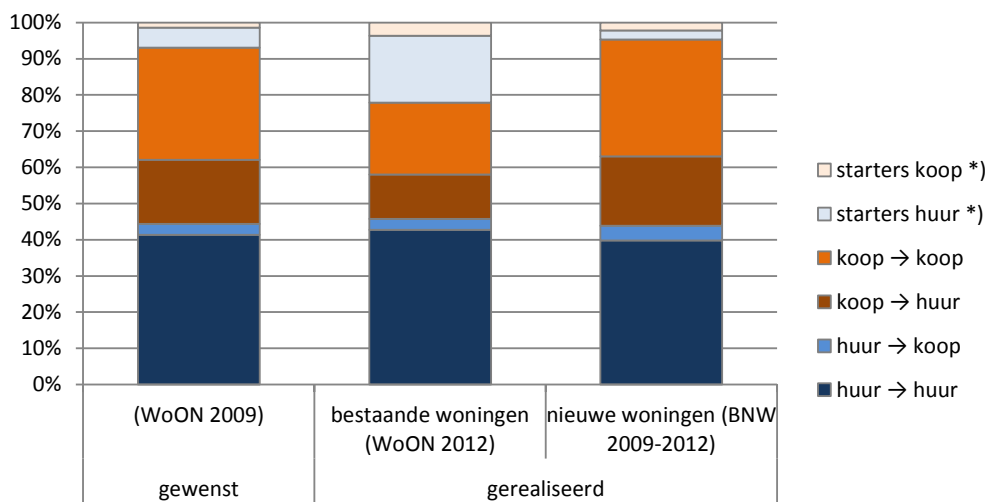
De gewenste verhuisstappen van 55-plussers wijken sterk af van die van de doorsnee woningzoekende. Er zijn logischerwijze bijna geen starters en er zijn ook maar weinig huishoudens die op gevorderde leeftijd nog een stap van huur naar koop willen maken. Een substantieel aandeel ouderen woningzoekenden wil van koop naar huur. Daarnaast willen velen ofwel doorstromen binnen de huursector ofwel binnen de koopsector.

De verhuispatronen van 55-plussers naar nieuwe woningen komen (althans op macroniveau) redelijk overeen met de wensen van oudere woningzoekenden. Vergelijk hiertoe de meest linker met de meest rechter kolom in figuur 3-8. In hoofdstuk 7 zal blijken dat ouderen ook in detail redelijk op hun wensen worden bediend in de nieuwbouw.

In bestaande woningen, voor zover die door ouderen worden betrokken, treffen we ook nog enkele starters aan (figuur 3-8, middelste kolom). Het gaat dan vooral om zogeheten 'semi-starters', waaronder meest scheidingsgevallen. In de woonwensen komen deze gevallen niet tot uitdrukking – niet veel mensen zeggen dit te zien aan-

komen - maar in de praktijk komen ze dus wel voor, en dan vooral in bestaande woningen. Dat valt hier des te meer op, omdat ouderen niet zo veel verhuizen.

**figuur 3-8 Door 55-plussers gewenste en gerealiseerde verhuisstappen**



\*) inclusief 'semi-starters', waaronder scheidingsgevallen

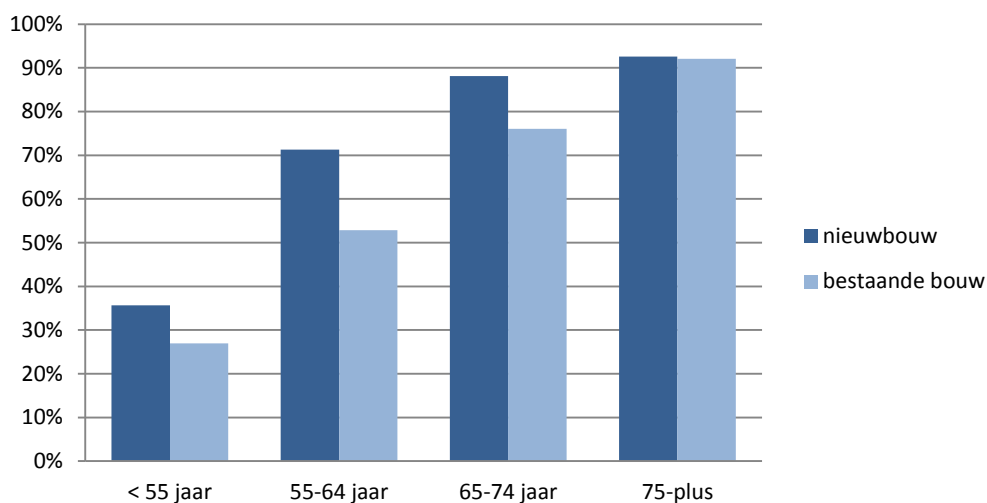
### Verhuizen vanwege gezondheid

Mensen verhuizen om uiteenlopende redenen. Voor ouderen is een afnemende gezondheid soms een reden om te (moeten) verhuizen. Toch geeft slechts een minderheid van de verhuisde 55-plussers expliciet aan vanwege gezondheid te zijn verhuisd. In de leeftijd 55-64 jaar gaat het om 15% van de instromers in nieuwe woningen, bij 75-plussers nog altijd om 'slechts' de helft (51%). Dat wil niet zeggen dat de overige verhuisden in blakende gezondheid verkeren. Ruim een kwart (27%) van de verhuisde 55-64 jarigen geeft aan dat niet alle leden van het huishoudens zonder moeite kunnen traplopen. Onder verhuisde 75-plussers is dit 67%. Ouderen die recent naar bestaande woningen verhuisden verschillen daarin niet wezenlijk van oudere bewoners van nieuwe woningen.

Bij verhuizen, of het nu naar nieuwe of bestaande woningen is, speelt de toegankelijkheid van de woning zonder te hoeven traplopen voor de meeste ouderen wel een rol, ook al is gezondheid geen dwingende verhuisreden. Velen betrekken een woning die zonder traplopen te bereiken is en waar men ook binnenshuis niet hoeft trap te lopen. In het jargon heet dit een nultredenwoning. Dit kan een appartement zijn, maar het kan ook een grondgebonden woning zijn, bijvoorbeeld een bungalow of een eengezinshuis waarin voorzieningen zijn getroffen om niet te hoeven traplopen.

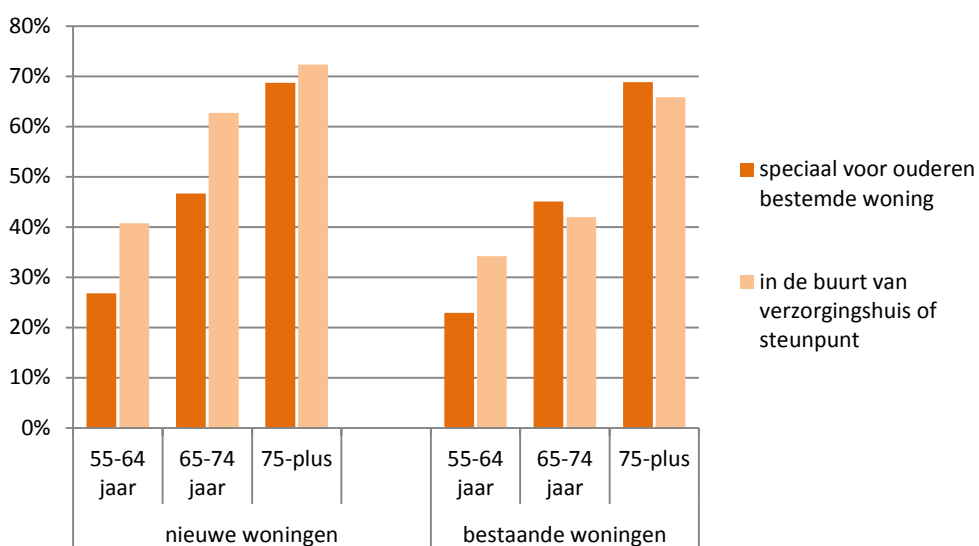


**figuur 3-9 Aandeel nultredenwoningen onder betrokken woningen**



Nultredenwoningen zijn lang niet altijd specifiek voor ouderen bestemd. Dat geldt zeker voor woningen in de bestaande voorraad. Studio's bijvoorbeeld zijn vaak ook nultredenwoningen, echter juist gericht op jongeren. Zo kan het gebeuren dat ook huishoudens onder de 55 jaar in ongeveer één op de vijf gevallen naar een nultredenwoning verhuizen. Van recent gebouwde nultredenwoningen is 57% betrokken door 55-plussers, in recent betrokken bestaande nultredenwoningen is 30% van de bewoners 55-plus. Dit zijn hoge aandelen, als we bedenken dat 55-plussers slechts een minderheid van het totaal aantal verhuisden uitmaken.

**figuur 3-10 Speciale bestemming voor ouderen en ligging nabij zorgsteunpunt of verzorgingshuis onder recent betrokken woningen**

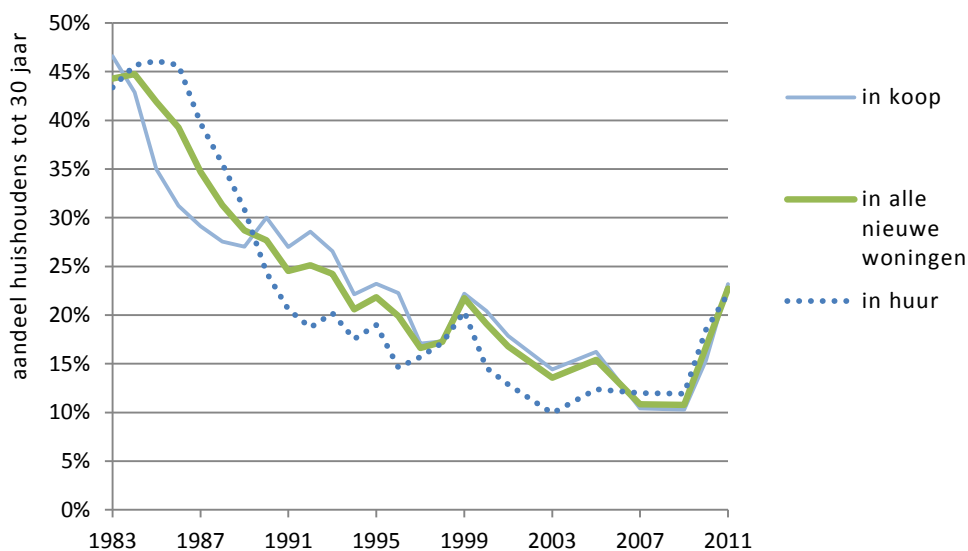


Ongeveer 45% van de 55-plussers in nieuwe woningen betrok een speciaal voor ouderen bestemde woning. Dit aandeel loopt sterk op in hogere leeftijden. In de leeftijdsklasse 55-64 is dit slechts 27%, onder 75-plussers 69%. Onder recent verhuisden naar bestaande woningen vinden we vergelijkbare aandelen in speciaal voor ouderen bestemde woningen. Ook verhuizen ouderen op hogere leeftijd relatief vaak naar woningen in de buurt van een zorgsteunpunt of verzorgingshuis. Onder 75-plussers in de nieuwbouw geldt dit voor 72% van de gevallen. Ouderen in nieuwe woningen hebben, over alle 55-plussers gerekend, net iets vaker een verzorgingshuis of steunpunt in de buurt dan ouderen die naar een bestaande woning zijn verhuisd (57% tegen 44%).

### 3.5 Jongeren in nieuwe woningen

Over jongeren in nieuwe woningen is niet zo veel te vertellen, behalve dat hun aandeel bescheiden is. Dat is niet altijd zo geweest. Wanneer de grens wordt gelegd op dertig jaar, dan werd in 1983 nog 44% van alle nieuwe woningen betrokken door jongeren. Destijds waren er ook veel jongeren in de bevolking (meer hierover in paragraaf 2.2). Na een jarenlange gestage daling, met een kleine opleving rond de eeuwwisseling, werd een dieptepunt bereikt in 2007, toen nog 11% van de nieuwe woningen terecht kwam bij huishoudens onder de dertig. Recent is hun aandeel (op een ingezakt bouwvolume) weer toegenomen, tot 22% in 2011. De afname van het aandeel jongeren in nieuwe woningen voltrok zich zowel in de huur- als in de koopsector.

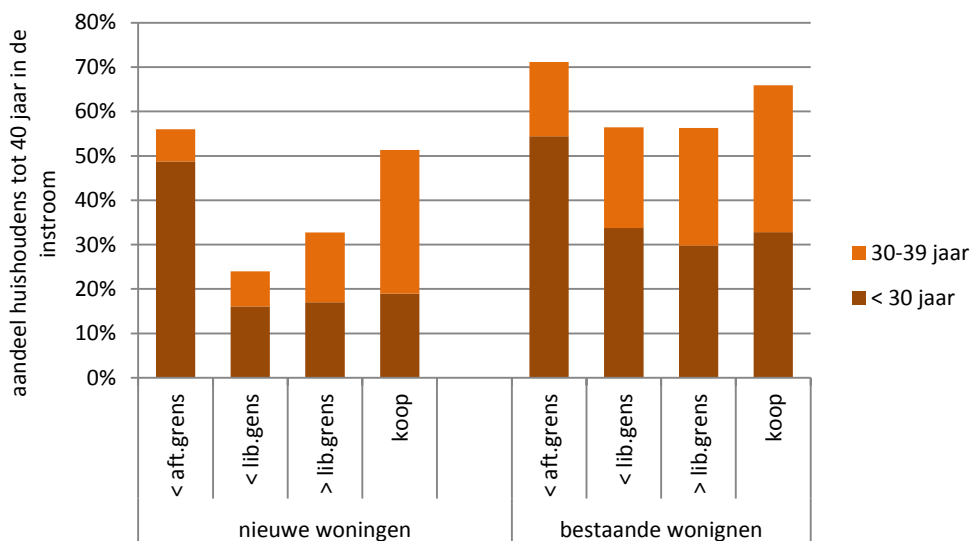
**figuur 3-11** Aandeel huishoudens in de leeftijd tot 30 jaar in nieuwe woningen



In goedkope huurwoningen (met een huurprijs tot de aftoppingsgrens) hebben jongeren nog wel een groot aandeel in de instroom. In dit segment wordt niet veel meer gebouwd, maar wat er recent is gebouwd kwam voor bijna de helft terecht bij huis-

houdens tot dertig jaar. In nieuwe huurwoningen tussen de aftoppingsgrens en de liberalisatiegrens komen we juist weinig jongeren tegen. Deze woningen worden veel betrokken door 55-plussers. Ook huurwoningen in de geliberaliseerde sector trekken niet veel jongeren. Nieuwe koopwoningen trekken maar weinig twintigers en worden naar verhouding veel betrokken door 'oudere jongeren' (dertigers).

**figuur 3-12 Aandeel huishoudens tot veertig jaar in recent betrokken woningen**



In recent betrokken bestaande woningen hebben jongeren over de hele linie (alle segmenten) een groter aandeel dan in de nieuwbouw. Dit geldt vooral voor twintigers. Het aandeel twintigers in bestaande woningen is ongeveer het dubbele van dat in nieuwe woningen. Dertigers komen in bestaande huurwoningen naar verhouding meer aan bod dan in nieuwe. Het aandeel dertigers in nieuwe koopwoningen is gelijk aan dat in bestaande koopwoningen.

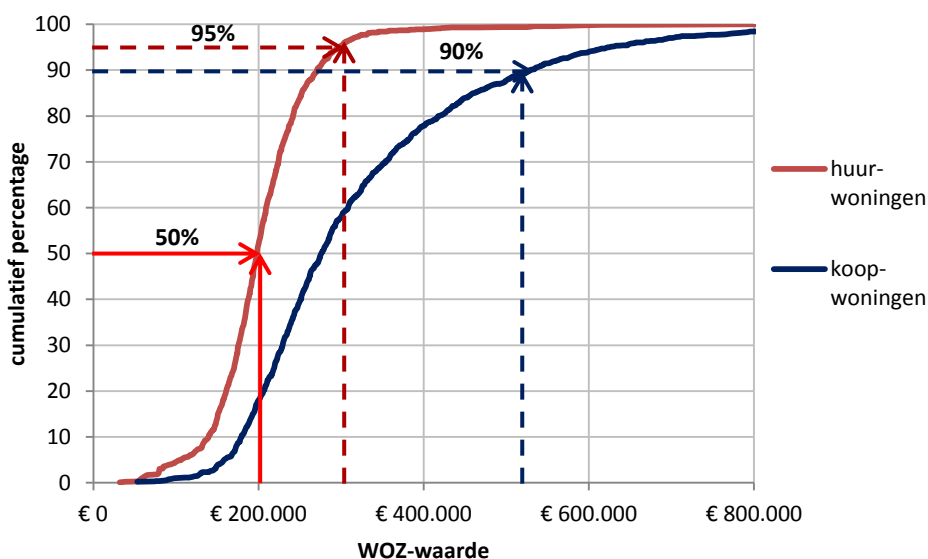
## 4 Kosten en betaalbaarheid

Nieuwe woningen zijn de afgelopen jaren flink duurder geworden, vooral in de koopsector. Maar zijn nieuwe woning nu duurder dan woningen in de voorraad? En zijn consumenten ook steeds meer gaan betalen?

### 4.1 Waarde en prijs

Koop- en huurprijzen zijn vaak lastig vergelijkbaar. Wat wel kan worden vergeleken, zijn WOZ-waarden. De nieuwe huurwoningen blijken dan gemiddeld een behoorlijk lagere WOZ-waarde te hebben dan de nieuwe koopwoningen (figuur 4-1). Ongeveer de helft van de nieuwe huurwoningen uit 2010/2011 heeft een WOZ-waarde onder de € 200.000 (zie de helder rode pijlen in figuur 4-1) en 95% heeft een WOZ-waarde die onder de € 300.000 blijft (gestreepte rode pijlen in de figuur). Bij de koopwoningen zijn de WOZ-waarden verdeeld over een grotere prijsrange. De helft is meer waard dan € 275.000 en 10% heeft een WOZ-waarde die hoger ligt dan € 530.000 (gestreepte blauwe pijlen in de figuur).

*figuur 4-1 Verdeling WOZ-waarden (prijspeil 1-1-2012) van nieuwe huur en koopwoningen die in 2010 en 2011 zijn gereed gemeld*

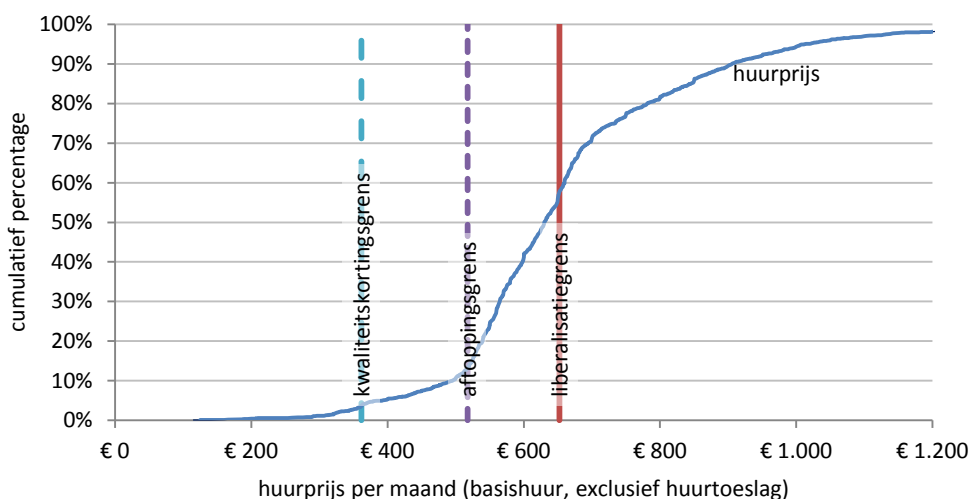


Voor de koopwoningen geldt dat de WOZ-waarden nagenoeg gelijk zijn aan de prijs die de koper ervoor heeft betaald. Bij de huurwoningen ligt die relatie (tussen WOZ-waarde en de huur die wordt gevraagd) wat gecompliceerder.

Van de nieuwe huurwoningen die in 2010/2011 zijn gebouwd, behoort 58% tot de sociale (gereguleerde) huur, zoals kan worden gezien in figuur 4-2. De liberalisatiegrens (€ 652 ten tijde van het onderzoek) 'sniijdt' de cumulatieve verdeling van huren

op de 58%.<sup>3</sup> Ruim drie kwart van die huurwoningen onder de liberalisatiegrens (45% van alle nieuwe huurwoningen) heeft een huur tussen de aftoppingsgrens en de liberalisatiegrens. Dat is het deel tussen de gestreepte paarse lijn en de rode lijn in figuur 4-2. Er zijn in 2010/2011 vrijwel geen woningen gebouwd die onder de kwaliteitskortingsgrens worden verhuurd.

**figuur 4-2** Verdeling van basishuurprijzen, exclusief huurtoeslag van nieuwe huurwoningen uit 2010 en 2011



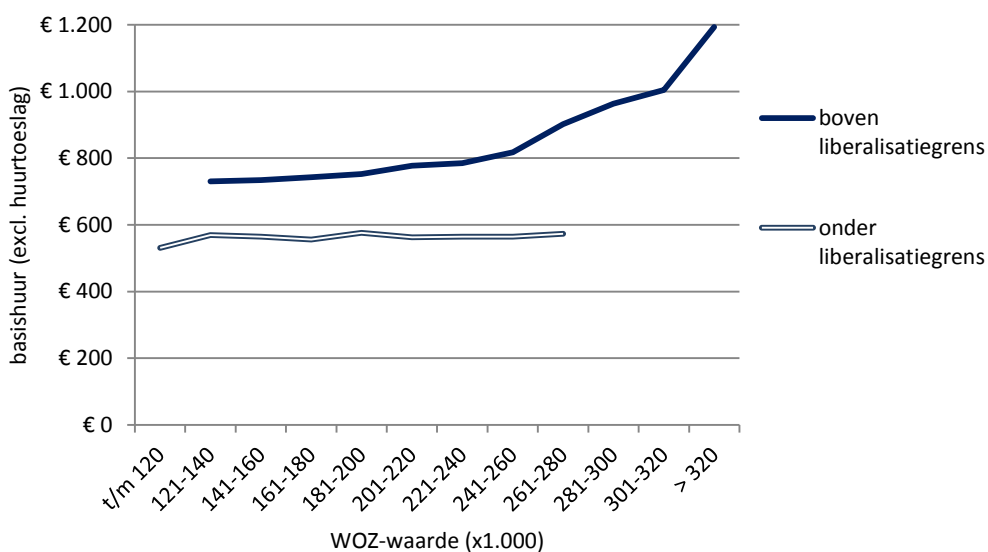
Van de sociale (gereguleerde) huurwoningen is bekend dat de huurprijs en de WOZ-waarde niet noodzakelijk sterk met elkaar samenhangen. De huurprijs is voor dat segment meer een keuze van de verhuurder dan een uitdrukking van de marktwaarde. Dat kan ook goed worden gezien in figuur 4-3. De gemiddelde huur in het sociale segment is ongeveer gelijk, ongeacht de WOZ-waarde.

Er zou mogen worden verwacht dat er wel een duidelijke relatie is tussen de WOZ-waarde en de huurprijs voor de huurwoningen in de marktsector (boven de liberalisatiegrens). Dat blijkt in beperkte mate het geval (figuur 4-3). Tot een WOZ-waarde van € 240.000 is de relatie tussen WOZ-waarde en huurprijs ook in het geliberaliseerde deel van de nieuwe woningen beperkt. Het verschil in huur tussen woningen met een WOZ-waarde tussen de € 120.000 en € 140.000 en woningen met een WOZ-waarde tussen de € 220.000 en € 240.000 bedraagt gemiddeld € 50 per maand. Vanaf een WOZ-waarde van € 260.000 (en een huur van ruim € 800) is de relatie tussen WOZ-waarde en huurprijs wel sterk, zoals zou mogen worden verwacht.

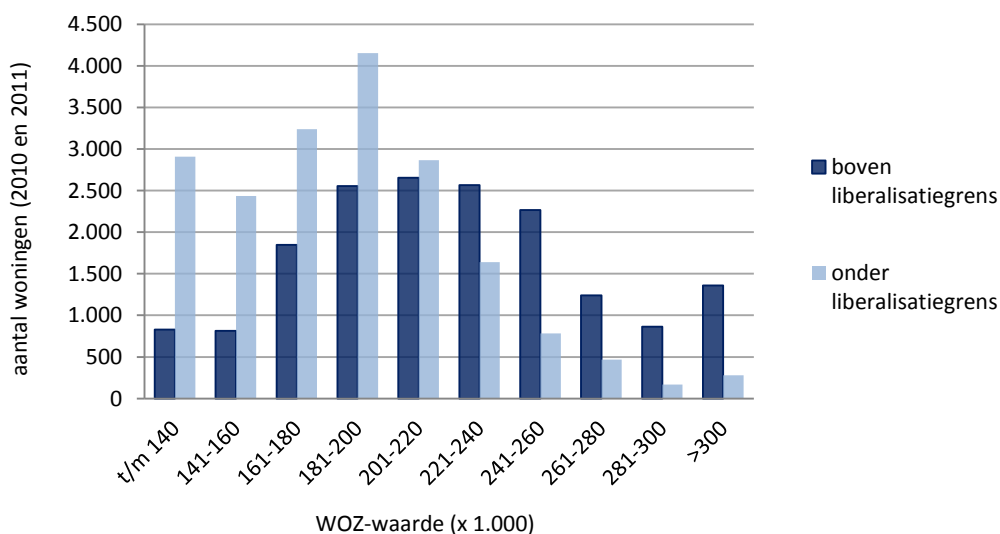
<sup>3</sup> In deze rapportage wordt onder 'sociale huur' verstaan: huurwoningen met een huurprijs onder de liberalisatiegrens (= huurtoeslaggrens). De termen sociale huur en gereguleerde huur worden als synoniem gebruikt, evenals vrije sectorhuur, geliberaliseerde huur en markthuur. Sociale verhuurders (meest corporaties) kunnen ook woningen verhuren in de vrije sector.

De huurprijsgevoeligheid is dus beperkt in de segmenten huurwoningen met een WOZ-waarde tot € 240.000, zowel voor de sociale huurwoningen als voor de geliberaliseerde huurwoningen. Wel geldt dat de geliberaliseerde huurwoningen gemiddeld een hogere WOZ-waarde hebben en de sociale huurwoningen gemiddeld een wat lagere (figuur 4-4). In de segmenten tot € 220.000 zijn de sociale huurwoningen in de meerderheid. Daarboven geldt dat voor de geliberaliseerde huurwoningen.

**figuur 4-3 Basishuur (gemiddeld), naar WOZ-waarde in het sociale deel en het geliberaliseerde deel van de nieuwe huurwoningen**



**figuur 4-4 Aantal nieuwe sociale en geliberaliseerde huurwoningen in 2010/2011, naar WOZ-waarde**

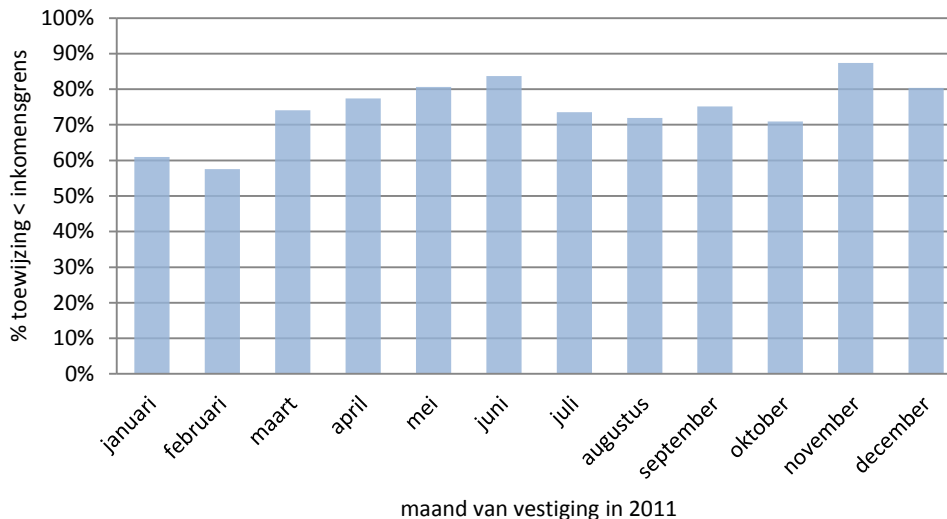


## 4.2 Toewijzing: de inkomensnorm

Corporaties zijn er sinds 1 januari 2011 aan gehouden om 90% van alle beschikbaar komende sociale huurwoningen (nieuwe en bestaand gezamenlijk) toe te wijzen aan bewoners met een belastbaar inkomen van minder dan € 34.229 (prijsspeil 2013)<sup>4</sup>. De speelruimte van 10% mogen ze naar eigen inzicht gebruiken. Nieuwbouw vormt een minderheid van alle verhuringen. Mits over het geheel van de verhuringen de 90% wordt behaald is het goed denkbaar dat in de nieuwbouw een kleiner gedeelte wordt toegewezen aan de doelgroep.

Het aandeel toewijzingen van nieuwe sociale huurwoningen aan huishoudens onder de inkomsgrens komt voor 2010/2011 uit op ongeveer driekwart. Dat is minder dan de beoogde 90% voor alle verhuringen als geheel. Daar zijn verschillende redenen voor te bedenken. Allereerst is een substantieel deel van de bewoners van de nieuwe huurwoningen al voor 1 januari 2011 in de nieuwe woning komen wonen (43%). Voor die groep gaat de norm niet op. Als deze groep buiten beschouwing wordt gelaten, verandert het beeld echter nauwelijks. Het percentage toewijzingen aan huishoudens onder de norm bedraagt dan 77%. Gedurende het jaar 2011 is er wel een trend zichtbaar waarbij het aandeel doelgroep naar de 90% gaat (figuur 4-5), maar het is ook duidelijk dat die 90% niet wordt gehaald.

**figuur 4-5 Aandeel verhuringen van nieuwe sociale huurwoningen door corporaties aan huishoudens onder de inkomsgrens gedurende het jaar 2011**



Een andere reden waarom de 90% niet wordt gehaald, kan zijn dat het inkomen bij toewijzing of waarop is getoetst anders was dan het huidige inkomen. Het toetsinko-

<sup>4</sup> Ten tijde van het veldwerk van dit onderzoek bedroeg de huurgrens € 652.52 en de inkomsgrens € 33 614.

men (waar de corporatie naar heeft gekeken bij de toewijzing) is onbekend, maar het is aannemelijk dat dit voor een deel van de 'onterechte' toewijzingen lager lag dan het huidige inkomen. Waar wel een indruk van kan worden verkregen, is of de samenstelling van het huishouden (en daarmee waarschijnlijk ook het inkomen) is veranderd bij verhuizing.. Een kwart van de huishoudens in een nieuwe sociale huurwoning met een inkomen boven de inkomensgrens, blijkt recent te zijn gaan samenwonen. Als we ervan uit gaan dat die huishoudens op het moment van toetsing wel een laag inkomen hadden, komt het percentage correcte toewijzingen van sociale huurwoningen over 2011 uit op 85%.

In combinatie met het gegeven dat corporaties 90% van het totaal aan vrijkomende sociale huurwoningen moeten toewijzen aan de doelgroep (en niet per se 90% van de nieuwbouw), lijkt er niet veel reden om aan te nemen dat er van de norm wordt afgeweken. Immers, de nieuwe sociale huurwoningen bleken gemiddeld duurder (en vrijwel altijd boven de kwaliteitskortingsgrens) dan de sociale huurwoningen in de voorraad. Het is dus aannemelijk dat corporaties bij de duurdere – nieuwe - delen van de sociale huur vaker wat hogere inkomens toewijzen en bij de goedkopere delen, wat meer toewijzen aan de doelgroep.

### 4.3 Kosten

Prijzen van woningen en kosten (lasten) van het wonen zijn niet hetzelfde. Alle bewoners hebben ook nog te maken met variabele lasten (energie<sup>5</sup>, water, gemeentelijke heffingen). Voor eigenaar-bewoners maakt het daarnaast uit wat voor hypotheek men heeft (rentepercentage, aflossingen), wat de kosten voor verzekering zijn maar ook of men nog erfpacht betaalt bijvoorbeeld én tegen welk percentage de rente kan worden afgetrokken van de inkomstenbelasting. In appartementsgebouwen zal men verder kosten kwijt zijn aan de VVE (waar bewoners van eengezinswoningen reserveringen moeten maken voor het onderhoud, die echter niet direct bekend zijn). Voor huurders maakt het uit wat men kwijt is aan servicekosten en voor een deel van de huurders is de huurtoeslag een factor die van belang is bij de netto woonlasten.

#### 4.3.1 Kosten van nieuwe huurwoningen

De kale huur van de in 2010 en 2011 gerealiseerde huurwoningen (dus exclusief servicekosten en zonder rekening te houden met huurtoeslag) kwam gemiddeld uit op € 602. Voor het sociale deel was dat € 468 en in het geliberaliseerde deel € 808. Omdat de bewoners van de sociale huurwoningen vaak ook recht hebben op huurtoeslag is het verschil in *netto* huur tussen deze segmenten nog groter. Bewoners van nieuwe geliberaliseerde huurwoningen betalen netto ongeveer twee keer zoveel als bewoners van de nieuwe sociale huurwoningen. In de voorraad zijn die verschillen nog iets groter, maar wel in dezelfde orde van grootte (figuur 4-6). Het grootste verschil tussen sociaal en geliberaliseerd is te vinden in de meergezinswoningen in de voorraad.

<sup>5</sup> Over de grootste variabele kostenpost (energie en water) zijn voor de nieuwe woningen in dit onderzoek nog geen gegevens beschikbaar. Die laten we in de verdere analyses dan ook buiten beschouwing.

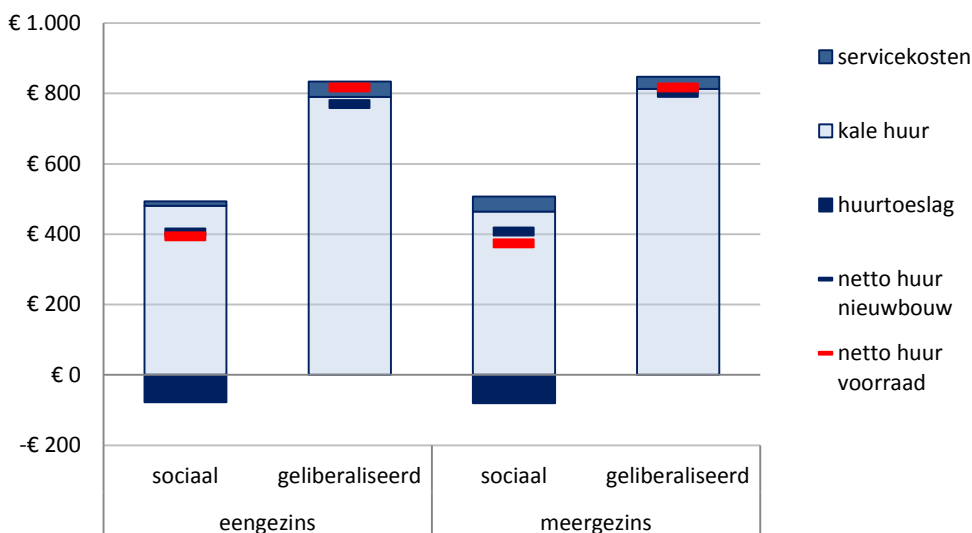


Hoewel de netto huur in de sociale huurwoningen laag is, maakt het voor de bewoners toch een substantieel deel uit van het inkomen. Gemiddeld komt de netto huurquote – het deel van het besteedbare inkomen dat een huurder netto aan huur betaalt – in de nieuwe sociale huurwoningen uit op 27%. Bij de bewoners van een nieuwe sociale huurwoning die tot de aandachtsgroep behoren is dat 31%. Daarin is de huurtoeslag dus al verrekend.

Uitgesplitst naar verschillende segmenten huurders, kan worden gezien dat de netto huurquote voor een aantal groepen opvallend hoog is (figuur 4-7). Dat is in het bijzonder het geval voor de een- en tweepersoonshuishoudens onder de 65 jaar in de aandachtsgroep. Zij komen in de nieuwbouw uit op een netto huurquote van gemiddeld bijna 40%. Voor de andere segmenten huurders in de aandachtsgroep ligt de netto huurquote tussen de 35 en de 40%. Dat dit hogere huurquoten zijn dan gemiddeld in de sociale huursector komt doordat een deel van de aandachtsgroep in de marktsector huurt.

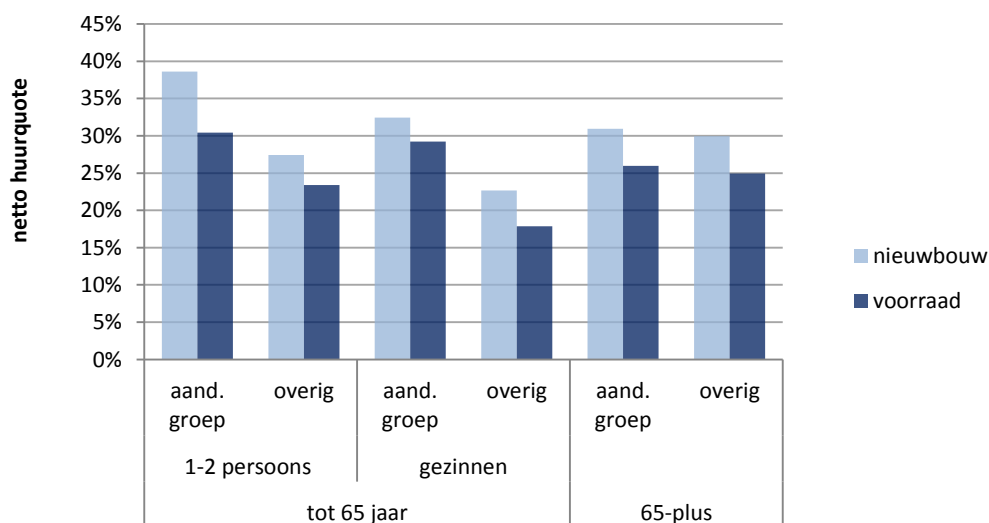
De gemiddelde netto huurquoten zijn voor alle segmenten in de nieuwbouw wat hoger dan in de voorraad. Dat komt vooral doordat de huren van de nieuwe woningen hoger zijn. De inkomens van de bewoners van de nieuwe woning zijn namelijk ook wat hoger dan van vergelijkbare bewoners in de voorraad. Per saldo is daardoor het resterend budget - het deel van het besteedbare inkomen dat een huishouden overhoudt na betaling van de huur en met verrekening van de huurtoeslag – van de onderscheiden groepen bewoners in de nieuwbouw en in de voorraad ongeveer gelijk (figuur 4-8).

**figuur 4-6 Kosten van nieuwe huurwoningen en de resulterende netto huur voor de bewoners, vergeleken met de netto huur in de voorraad**



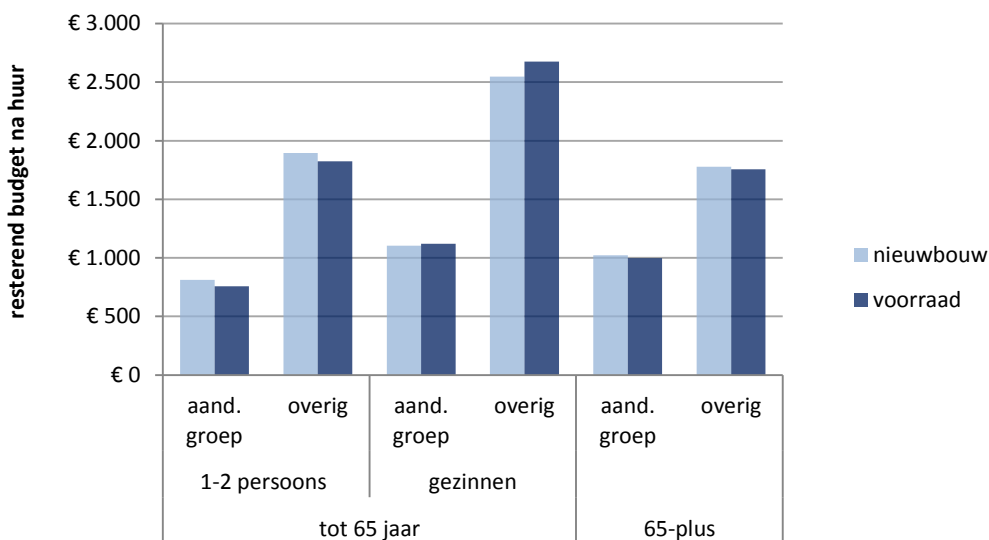
Bron: BNW 2012, WoON2012

**figuur 4-7 Netto huurquoten (gemiddeld) in de nieuwbouw en in de voorraad**



Bron: BNW 2012, WoON2012

**figuur 4-8 Resterend budget (gemiddeld) na betaling van huur (en ontvangst huurtoeslag) voor groepen huurders in de nieuwbouw en in de voorraad**



Bron: BNW 2012, WoON2012

### 4.3.2 Kosten van nieuwe koopwoningen

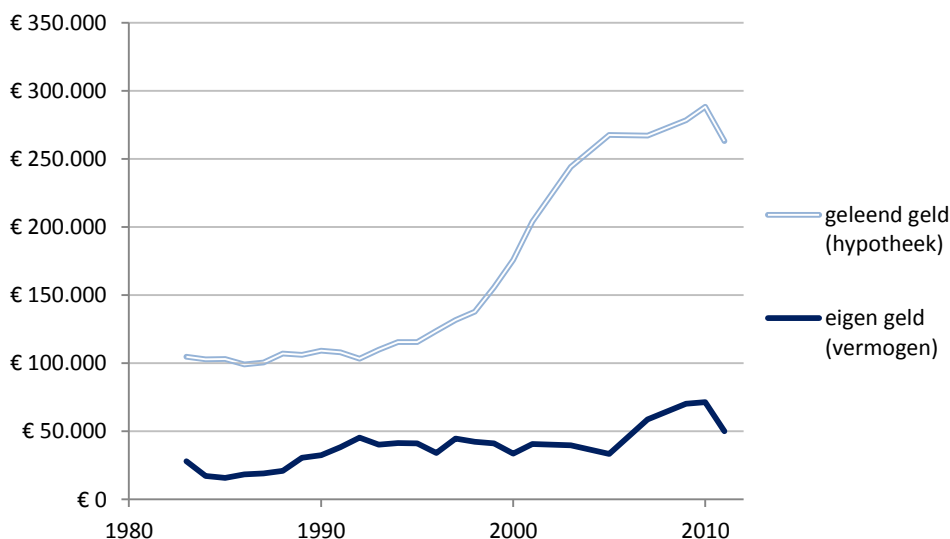
Nieuwe koopwoningen zijn sinds midden jaren tachtig van de vorige eeuw steeds duurder geworden. Aanvankelijk was de stijging nog vrij geleidelijk, maar in het bijzonder vanaf de tweede helft van de jaren negentig tot 2010 was de toename van de koop prijs groot vergeleken met de inflatie. Die prijsontwikkeling was niet uniek voor

de nieuwbouw. De prijsstijgingen vonden ook in de voorraad plaats. Over de oorzaken van die prijsontwikkeling is al het nodige gezegd en geschreven (zie bijvoorbeeld het Parlementair onderzoek Kostenontwikkeling en prijsvorming huizenmarkt). Daar gaan we hier verder niet op in. Wel kijken we naar de mate waarin die prijsontwikkeling ook in de kosten voor eigenaar-bewoners tot uitdrukking kwamen en hoe het kostenplaatje er in de laatste tranche nieuwbouwwoningen (2010/2011) uitzag voor verschillende doelgroepen.

De prijsstijging in de koopsector is vooral gefinancierd met geleend geld (figuur 4-9). Vooral tussen 1995 en 2005 is de toename in de omvang van de hypotheek bijzonder geweest. Wat ook bijzonder is, is dat die enorme toename van de hypotheeksom van nieuwe woningen als percentage van het inkomen niet heeft geleid tot sterk toenemende maandelijkse lasten voor bewoners. De verhouding tussen de rentelasten op de hypotheek van de nieuwe woning en het inkomen (de rentequote) lag gedurende de gehele periode 1995-2005 tussen de 22% en 25% (figuur 4-10).

Daarvoor zijn twee redenen. De eerste is dat de bewoners van nieuwe woningen in de periode 1995 - 2005 in toenemende mate hogere inkomens waren. Met andere woorden: de nieuwbouw richtte zich in toenemende mate op hogere inkomens. Daardoor bleef de hypotheekfactor (het aantal keer het inkomen dat aan hypotheek werd verstrekt) nog geruime tijd onder de 4 (figuur 4-10). Pas in 2005 werd de factor 5 overschreden. Dus, ondanks dat de hypotheeksom van de nieuwe woningen meer dan verdubbelde, was dat, doordat het ook hogere inkomens waren die de woningen kochten, niet het geval voor de hypotheekfactor.

**figuur 4-9 Financiering van de nieuwe koopwoningen met eigen en geleend geld (gecorrigeerd voor inflatie)**



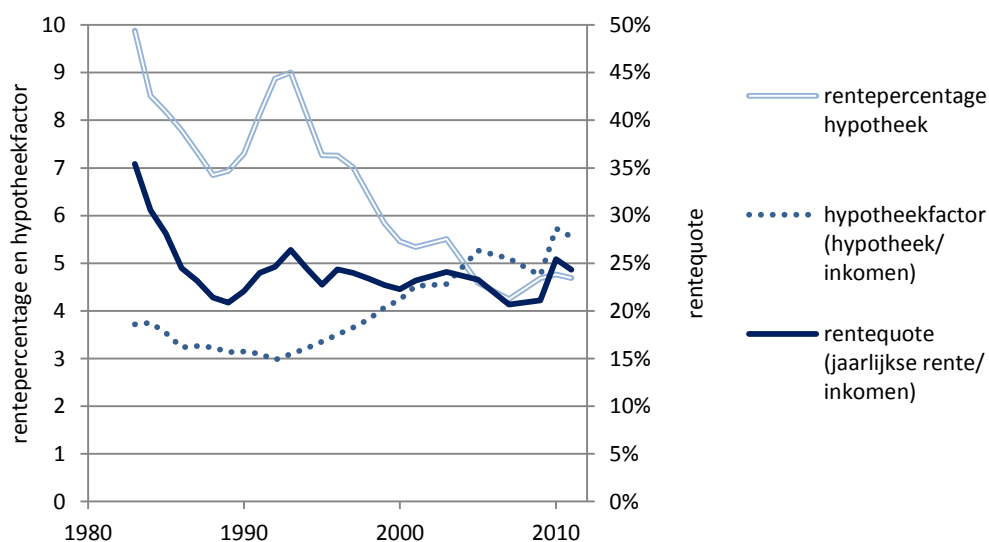
Bron: BNW tijdreeksbestand

De tweede reden dat het ondanks de stijgende koopprijzen met de woonlasten wel meeviel was de dalende hypotheekrente. Waar het gemiddelde rentepercentage in 1993 nog 9% was, daalde dat in de erop volgende jaren gestaag tot net iets meer dan 4% in 2007 (figuur 4-10). Per saldo was er dan ook in de periode 1995-2005 sprake van een vrij constante rentequote.

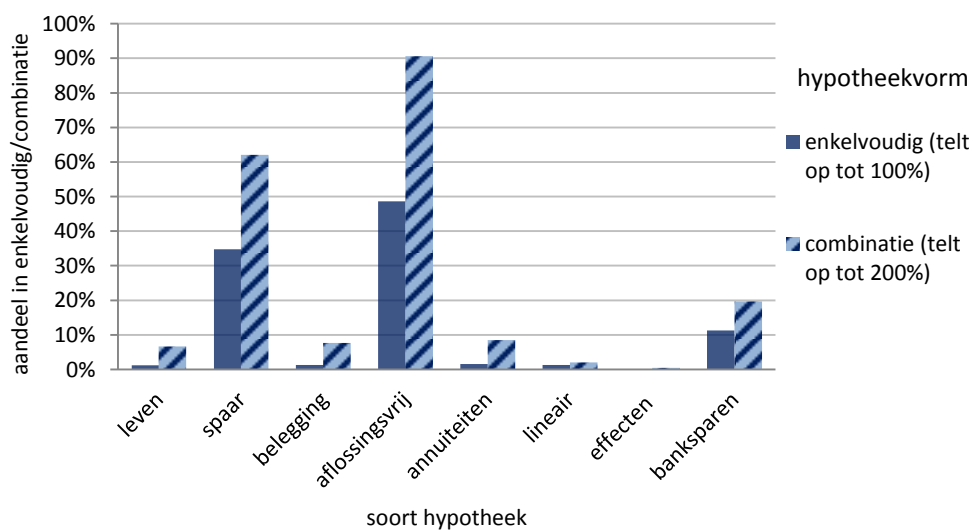
Het is verder aannemelijk dat de netto woonlasten voor de eigenaar bewoners in een nieuwe woning – dus rekening houdend met de fiscale renteaftrek en met de veranderende hypotheeksamenstelling – in deze periode zelfs steeds lager werden. Immers, doordat er steeds meer aflossingsvrije hypotheeklen werden afgesloten, werd er per saldo vooral rente betaald (en werd er minder afgelost). En omdat er meer hogere inkomens in de nieuwe woningen kwamen, kon die rente in een hogere schijf worden afgetrokken van de inkomstenbelasting.

Ook van de bewoners die in 2010/2011 een nieuwe koopwoning betrokken was nog voor een groot deel de hypotheek minimaal deels aflossingsvrij. Van de mensen die een enkelvoudige hypotheek hadden afgesloten was dat voor ruim 60% een aflossingsvrije hypotheek (en voor een derde een spaarhypotheek). Bij de mensen die een combinatiehypotheek hadden afgesloten was voor 90% een deel aflossingsvrij (figuur 4-11).

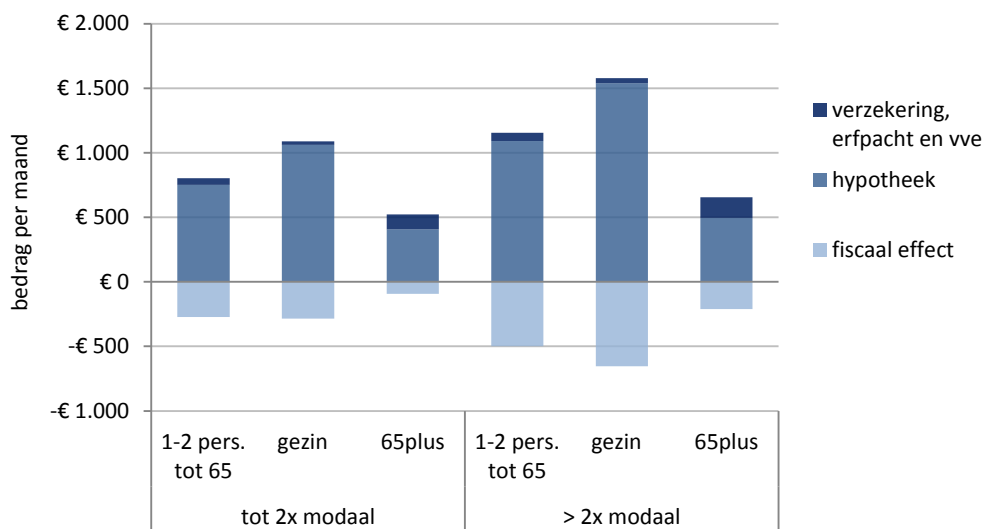
**figuur 4-10** *Ontwikkeling van het rentepercentage van hypotheeklen, de hypotheekfactor (hypotheek = factor x inkomen) en de rentequote (bruto rentelasten als aandeel van het inkomen)*



**figuur 4-11 Hypotheekvormen voor nieuwe woningen in 2010/2011**



**figuur 4-12 Hypotheeklasten, bijkomende kosten en fiscaal effect in nieuwe woningen voor groepen bewoners onderscheiden naar inkomen, leeftijd en type huishouden.**

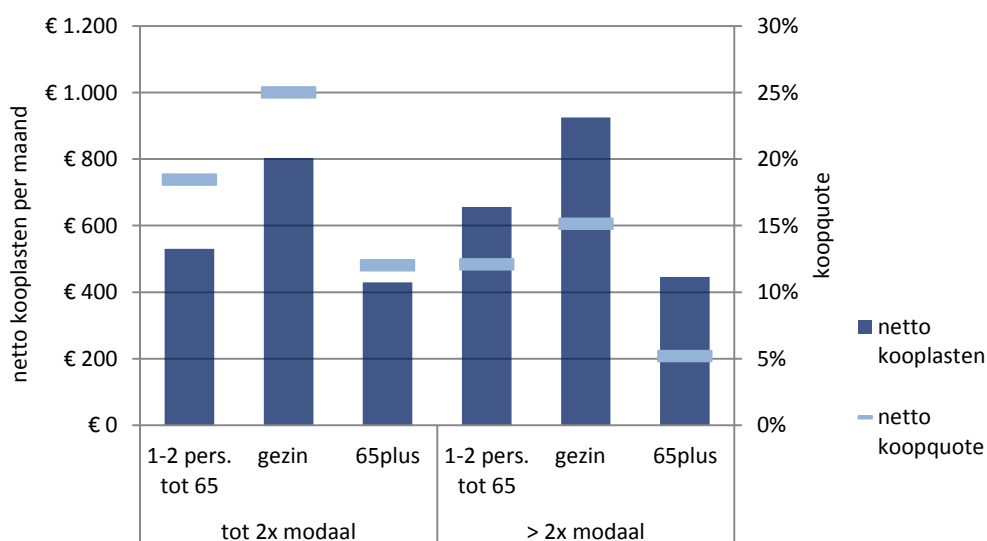


## Koopquoten

De hypotheeklasten (rente en aflossing), de bijkomende kosten en het fiscaal effect zijn de belangrijkste ingrediënten voor de woonlasten van eigenaar-bewoners.<sup>6</sup> Voor verschillende groepen bewoners zijn deze posten weergegeven in figuur 4-12. Dan blijkt dat de hypotheeklasten in het bijzonder voor de ouderen wat lager zijn. Zij hebben gemiddeld wel weer hogere bijkomende lasten. De ouderen profiteren – conform de belastingtarieven en de hypotheeksom – minder dan de andere groepen van de belastingaftrek. Ook is goed te zien dat de hogere inkomensgroepen meer belastingaftrek hebben dan de lagere.

Het saldo van hypotheeklasten en bijkomende kosten aan de ene kant en de renteaftrek aan de andere vormt de netto kooplasten (figuur 4-13). Als die netto kooplasten vervolgens worden uitgedrukt als aandeel van het besteedbare inkomen van het huishouden, ontstaat de netto koopquote. In figuur 4-13 kan worden gezien dat er behoorlijke verschillen zijn tussen de onderscheiden huishoudensgroepen.

**figuur 4-13** Netto kooplasten en koopquote (inclusief VVE-bijdrage) voor groepen eigenaar bewoners van nieuwe woningen (gemiddelden)



Huishoudens met een inkomen van minimaal twee keer modaal hebben een gemiddelde netto koopquote van 13%. De huishoudens in de nieuwbouw met een inkomen

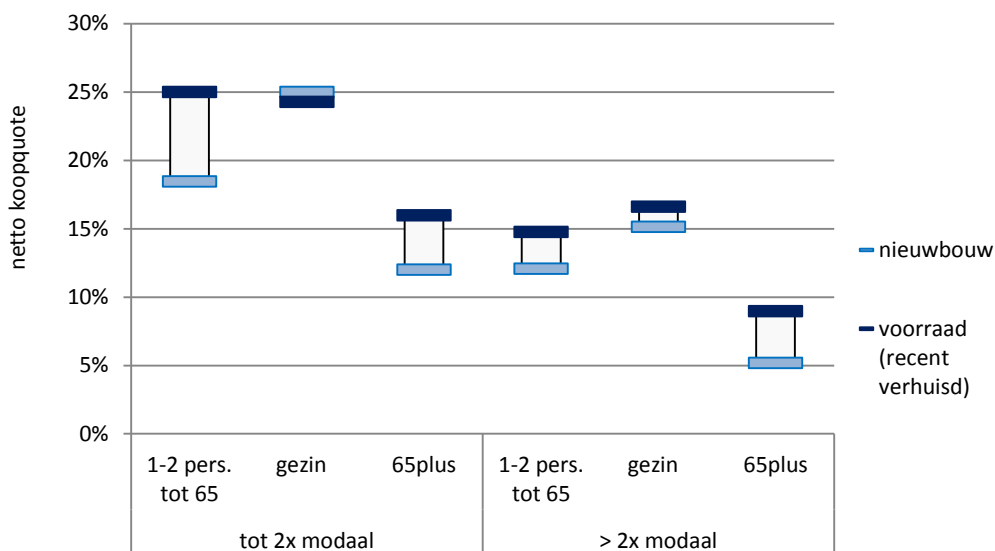
<sup>6</sup> OZB, water- en energielasten, reserveringen voor onderhoud e.d. worden hier buiten beschouwing gelaten omdat er geen gegevens over beschikbaar zijn. De analyses in het vervolg van deze paragraaf hebben betrekking op de respondenten die op geen van de sleutelvariabelen (koopsom, bedrag van de hypotheek inclusief geen hypotheek en inkomen van het huishouden) ontbrekende waarden hadden. De reden daarvoor is dat bij de verschillende analyses anders sprake is van een wisselende steekproef waardoor onderlinge verbanden niet meer kunnen worden gelegd.

van minder dan twee keer modaal hebben een gemiddelde netto koopquote van 20%. Het voordeel voor de hogere inkomens komt zowel door hun hogere inkomens (eenzelfde kooplast bij een hoger inkomen levert een lagere koopquote) als door het fiscale effect (waar de hogere inkomens meer van profiteren). Voor beide inkomensgroepen geldt dat de ouderen de laagste koopquoten hebben. In het bijzonder de ouderen met een inkomen van meer dan twee keer modaal hebben bijzonder lage woonlasten in verhouding tot hun inkomen.

De koopquote ligt - als wordt gekeken naar verhuisden in de periode 2010/2011-voor de verschillende groepen bewoners gemiddeld lager in de nieuwbouw dan in de voorraad (figuur 4-14). Dat komt zowel door de inkomens (die liggen gemiddeld wat lager bij bewoners die in dezelfde periode naar een koopwoning in de voorraad zijn verhuisd) als door de kooplasten (die zijn gemiddeld net wat hoger in de recent betrokken koopwoningen in de voorraad).. Als naar de totale voorraad wordt gekeken, dan zijn de koopquoten lager in de voorraad dan in de nieuwbouw.

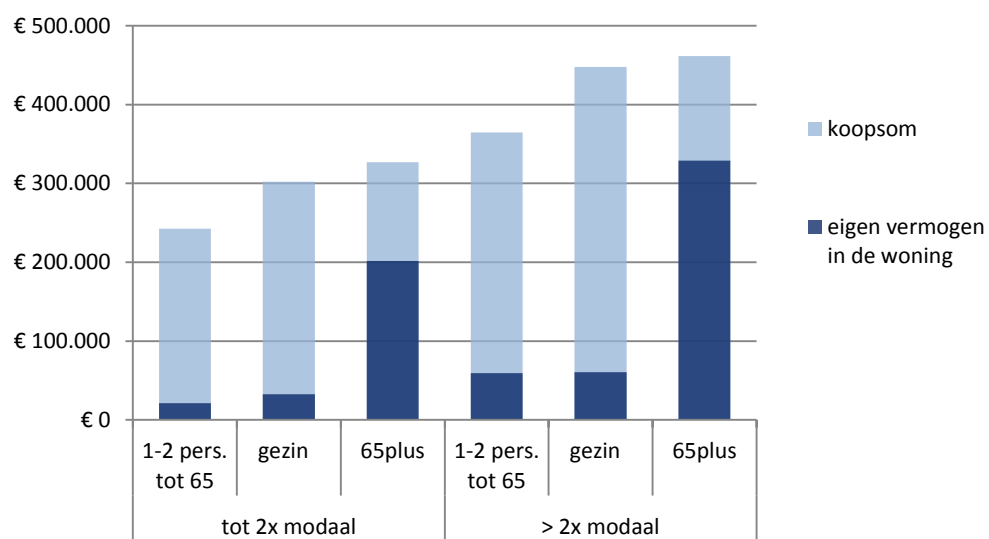
Zowel in de voorraad als in de nieuwbouw is de koopquote voor de ouderen met een hoger inkomen opvallend laag. De redenen hebben zowel in de nieuwbouw als in de voorraad te maken met het aflossen van de hypotheek. Hierdoor beschikken ouderen tevens over een forse overwaarde, die kan worden ingezet bij aankoop van een nieuwe woning. De 65-plussers met een inkomen van twee keer modaal of meer investeerden gemiddeld ruim € 300.000 in de nieuwe woning (figuur 4-15). Het dan nog resterende hypotheekbedrag bedraagt dan voor deze huishoudens gemiddeld € 130.000. Bij een hoger inkomensniveau levert dat dus een zeer lage koopquote op.

**figuur 4-14 Netto koopquote (exclusief VVE-bijdrage) voor groepen eigenaarsbewoners in nieuwe woningen en voor recent verhuisden in de voorraad**



Bron: BNW 2012, WoON2012

**figuur 4-15 De koopsom van de nieuwe woningen en het geïnvesteerde eigen vermogen naar groepen eigenaar-bewoners**





## 5 Wat bepaalt de waarde van de nieuwbouw?

**In het vorige hoofdstuk zijn de waarde, de prijs en de kosten (lasten) van nieuwe woningen uitgebreid de revue gepasseerd. Maar wat bepaalde in 2010 en 2011 de marktwaarde van een nieuwe woning?**

Waardebepalende elementen zijn natuurlijk allereerst de kenmerken en de kwaliteiten van de woningen zelf: woningtype, grootte, toegepaste materialen en installaties. Daarnaast telt ook de buitenruimte mee: een woning op een klein kavel kost minder dan diezelfde woning op een groot kavel – en vermoedelijk maakt de eigendomsverhouding van de grond ook nog uit: erfpacht of in eigendom. Vervolgens ligt het in de rede dat de locatie uitmaakt: staat de woning in een goede buurt of een mindere, is het niveau van voorzieningen goed, enzovoort. En tot slot is er nog een marktcomponent die een rol speelt in de prijsvorming: in een krappe markt liggen de prijzen per vierkante meter hoger dan in een ruime markt.

Om de invloed van al deze factoren uiteen te kunnen rafelen, is een zogeheten regressieanalyse uitgevoerd, met de WOZ-waarde van de nieuwe woningen uit 2010 en 2011 als ‘te verklaren’ uitkomst. WOZ-waarde wordt hier gelijk verondersteld aan marktwaarde.<sup>7</sup>

### **Controle is nodig**

Met een regressieanalyse kunnen alle waardebepalende elementen in een keer in de analyse worden betrokken. Dat is nodig omdat veel van deze elementen met elkaar samenhangen. Zo zijn vrijstaande woningen vaak duurder, maar zijn ze ook vaak groter (wat een deel van de verschillen verklaart) en worden ze meer gebouwd in gebieden waar de druk op de woningmarkt laag is (waardoor de verschillen wellicht weer kleiner lijken dan ze in werkelijkheid zijn). In deze paragraaf bespreken we steeds de *relatieve* invloed van de verschillende prijsbepalende factoren. Dat wil zeggen, de invloed van een kenmerk (zoals woningtype) terwijl de andere invloeden (zoals woninggrootte en marktgebied) constant worden gehouden. Ter illustratie zullen een aantal keren ook de niet-gecontroleerde verschillen worden getoond, zodat de benadering duidelijk wordt.

### **De marktwaarde is goed verklaarbaar**

De kenmerken (van de woningen, de woonomgeving en de markt) die in de analyse zijn betrokken, verklaren gezamenlijk zo’n 70% van de verschillen in WOZ-waarde van de afzonderlijke nieuwe woningen. Dat is zeer behoorlijk, gezien het feit dat lang niet

<sup>7</sup> De begrippen ‘prijs’ en ‘waarde’ worden in dit hoofdstuk als synoniem gebruikt.

alle in potentie prijsbepalende elementen konden worden meegenomen in de analyse omdat er geen gegevens over zijn verzameld in het onderzoek.

De plek waar de woning staat (provincie, schaarstegebied) en de woning zelf (type, grootte, nultrede, duurzaamheidsmaatregelen) bepalen elk ongeveer een derde van de verklaarde prijsverschillen. De combinatie (interactie-effect) van markt en woningkernmerken verklaart 15% (wat inhoudt dat de prijsverschillen tussen markten niet gelijk zijn voor de verschillende woningtypen). De buitenruimte (wel/geen buitenruimte en aanwezigheid carport/garage) is goed voor 10% van de verklaring. De eigendomsvorm, inclusief het eigendom van de grond bepaalt nog eens 7% en specifieke locatiemerkten (overlast, gelegen in aandachtsgebied of in stedelijke omgeving) voegen daar nog iets meer dan 3% aan toe. De aanwezigheid van voorzieningen bleek geen aanvullende verklaring te bieden voor verschillen in de waarde van de woningen.

**tabel 5-1** *Overzicht aandeel factoren in de verklaring van prijsverschillen nieuwe woningen*

<b>type prijsbepalende factor</b>	<b>aandeel in de verklaring</b>
woningmarkt	34%
woningkenmerken	31%
combinatie woning én markt	15%
buitenruimte	10%
eigendom	7%
type locatie	3%
	100%

## 5.1 Markt en locatie

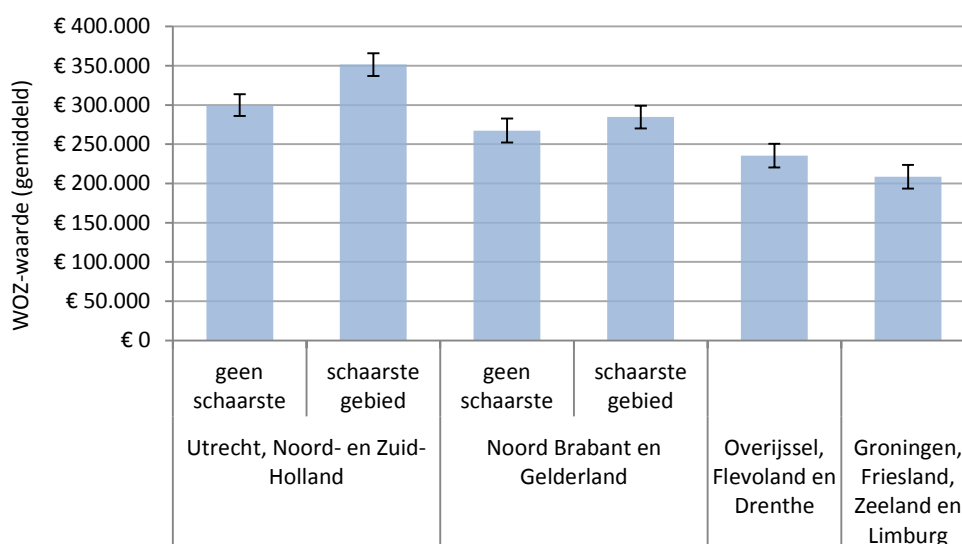
De plek in het land waar de nieuwe woning is gebouwd, is een van de meest prijsbepalende factoren. Voor een gemiddelde woning van 120 m<sup>2</sup> is het verschil tussen het duurste gebied (een schaarstegebied in Utrecht, Noord- of Zuid-Holland) en het goedkoopste gebied (Groningen, Friesland, Zeeland of Limburg) gemiddeld bijna € 150.000. Dat is dus het verschil dat kan worden toegeschreven aan het gebied waar de woning is gebouwd en waarbij alle andere verschillen zoveel mogelijk worden gecontroleerd.

Als bijvoorbeeld voor eengezins rijwoningen de verschillen tussen gebieden worden vergeleken zonder controle, ontstaat in grote lijnen hetzelfde beeld. Het verschil tussen het goedkoopste (Groningen, Friesland, Zeeland of Limburg) en duurste gebied (schaarstegebied in Utrecht, Noord- of Zuid-Holland) is voor dat woningtype (zonder verdere controles) ruim € 120.000. Omdat gemiddeld de woningen in de ruime markten wat meer vierkante meters hebben en er in ruime markten kleinere rijtjes worden gebouwd (en er dus meer hoek- en minder tussenwoningen zijn), zijn de prijsverschillen nog wat groter als daarvoor in de analyse wordt gecontroleerd.

Er zijn op het niveau van provincies vier soorten gebieden te onderscheiden (figuur 5-1). De Randstadprovincies Utrecht en Noord- en Zuid-Holland hebben het hoogste prijsniveau. In Noord-Brabant en Gelderland ligt het prijsniveau van een vergelijkbare woning ongeveer € 50.000 lager. In Overijssel, Flevoland en Drenthe is de prijs van diezelfde woning nog eens ruim € 40.000 lager en in Groningen, Friesland, Zeeland en Limburg ligt de prijs nog weer € 27.000 lager. Zonder rekening te houden met de schaarstegebieden, is het prijsverschil voor eenzelfde woning tussen de goedkoopste en duurste provincies gemiddeld ruim € 110.000.

Binnen de provincies Utrecht en Noord- en Zuid-Holland is het verschil tussen de prijs voor eenzelfde woning in een schaarstegebied of in de rest van de provincie aanzienlijk: gemiddeld € 50.000. In Noord-Brabant en Gelderland is het verschil tussen de schaarstegebieden en de rest van de provincies kleiner.

**figuur 5-1 Gemiddelde WOZ-waarde per type markt (gecontroleerd voor overige prijsbepalende kenmerken van woning en woonomgeving)**



Meer specifieke kenmerken van de locatie waar de woningen worden gerealiseerd hebben wat minder invloed op de prijs dan de marktomstandigheden. Relevante additionele invloeden zijn gevonden voor de stedelijkheid van de gemeente (€ 16.000 lagere prijs in de niet-stedelijke gemeenten voor eenzelfde woning als in een meer stedelijke gemeente), ligging in een van de aandachtsgebieden (€ 19.000 minder voor eenzelfde woning) en als er sprake is van een situatie waarin bewoners aangeven van meer dan één bron overlast te ervaren (€ 8.000 minder). Van andere kenmerken van de omgeving – en dan in het bijzonder de voorzieningen in de wijk – zijn geen betekenisvolle aanvullende relaties met de prijs van de woningen gevonden.

Omdat de invloeden van de verschillende aspecten op de WOZ-waarde in één analyse zijn bepaald, zijn de effecten ook 'optelbaar'. Een woning in een aandachtsgebied én in een deel waar sprake is van overlast, heeft dan een marktwaarde die gemiddeld

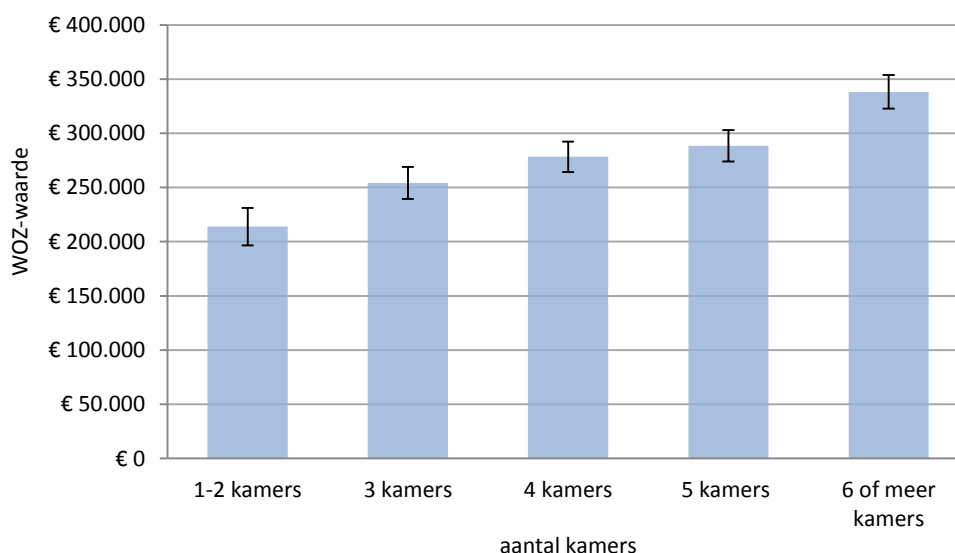
€ 19.000 + € 8.000 = € 27.000 lager ligt dan een vergelijkbare woning ergens anders in de stad.

## 5.2 De woning

### Grootte

Naast de locatie doet de woning zelf er vanzelfsprekend toe. In het bijzonder de woninggrootte is sterk van invloed op de marktwaarde. Zowel de woninggrootte in vierkante meters als het aantal kamers zijn los van elkaar prijsbepalend. De relatie tussen het aantal kamers en de WOZ-waarde, gecontroleerd voor overige prijsbepalende factoren) is weergegeven in figuur 5-2. De verschillen zijn duidelijk. Alleen tussen woningen met vier of vijf kamers is er geen groot verschil (als ze verder vergelijkbaar zijn).

**figuur 5-2 Gemiddelde WOZ-waarde naar aantal kamers (gecontroleerd voor overige prijsbepalende kenmerken van woning en woonomgeving)**



### Nultrede

Of een woning als een nultredewoning<sup>8</sup> wordt gekwalificeerd maakt gemiddeld zo'n € 11.000 uit in de prijs. Dat prijsverschil is niet hetzelfde voor alle woningtypen. Het verschil in prijs is het grootst bij de vrijstaande woningen (€ 28.000) en de twee-onder-een-kappers en hoekwoningen (€ 14.000). Bij de tussenwoningen en appartementen is het niet onderscheidend. Dat laatste komt doordat de nieuwe appartementen-

<sup>8</sup> Dat houdt in dat de woning zonder trappen of met lift toegankelijk is en dat binnen de woning de primaire functies op dezelfde verdieping liggen.

ten vrijwel allemaal 'nultrede' zijn en de nieuwe tussenwoningen juist vrijwel nooit. Bij de andere woningtypen zijn er zowel behoorlijke aantallen nultredewoningen als niet-nultredewoningen en kan dus een betekenisvol prijsverschil worden vastgesteld.

### **Duurzaamheidsmaatregelen**

Duurzaamheidsmaatregelen die van invloed zijn op de marktwaarde zijn in het bijzonder de aanwezigheid van een zonneboiler, een warmtepomp, zonnepanelen en zonnecollectoren. Van andere maatregelen zoals gebruik van duurzame materialen (die worden volgens de bewoners bij de meeste woningen toegepast) of luchtverversing met warmteterugwinning (ook in veel nieuwe woningen toegepast) of een groen dak (zelden toegepast) is geen waardeverschil gevonden dat aan deze maatregelen kan worden toegeschreven.

Gemiddeld hebben woningen waarin de prijsbepalende technieken zijn toegepast een WOZ-waarde die ruim € 13.000 hoger ligt dan vergelijkbare woningen waar deze maatregelen niet zijn genomen. Dat is een behoorlijk bedrag en dat komt mede doordat in woningen waar een van deze technieken is toegepast, relatief vaak ook een van de andere technieken is ingezet. Zonnepanelen en -collectoren komen afzonderlijk gemiddeld uit op een € 6.500 hogere WOZ -waarde en de warmtepomp op een WOZ -waarde die zo'n € 10.000 hoger ligt dan in vergelijkbare andere woningen. Dat zijn overigens niet per se de kosten van deze installaties, hoewel de orde van grootte wel overeen komt.<sup>9</sup>

### **Garage en/of carport**

De aanwezigheid van een garage of carport bij de woning heeft een flink prijseffect. Gemiddeld levert de aanwezigheid van een garage of carport een WOZ -waarde op die ruim € 35.000 hoger ligt dan van vergelijkbare woningen zonder garage of carport. Het is van belang daarbij op te merken dat garages of carports bij alle woningtypen voorkomen, dus ook bij appartementen. Alleen bij de tussenwoningen is het aandeel beduidend lager.

Het prijseffect ligt in dezelfde orde van grootte voor de verschillende woningtypen als – zoals in deze analyse wordt gedaan - wordt gecontroleerd voor alle overige prijsbepalende factoren. Als daarvoor niet wordt gecontroleerd, is het prijsverschil tussen woningen met en zonder garage of carport veel groter. Vrijstaande woningen zonder garage of carport zijn gemiddeld bijvoorbeeld ruim € 100.000 minder waard dan vrijstaande woningen met garage of carport. Dat komt dan echter mede door andere invloeden zoals dat woningen met garage of carport gemiddeld ook groter zijn dan woningen zonder garage of carport.

<sup>9</sup> Nadere specificaties van de installaties ontbreken. Bij een warmtepomp maakt het bijvoorbeeld uit of die voor de verwarming van de gehele woning wordt gebruikt of alleen voor warm tapwater en of het een individuele of collectieve installatie betreft. Bij de zonnepanelen en -collectoren maken de vierkante meters vanzelfsprekend veel uit in de kosten.

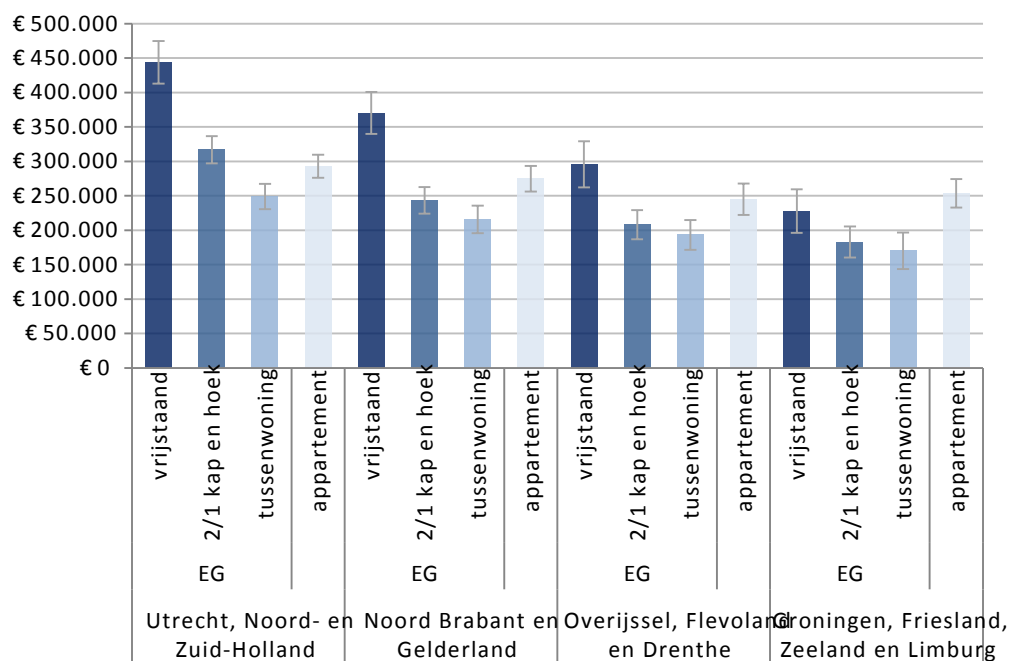
## Buitenruimte

Nagenoeg alle nieuwe eengezinswoningen beschikken over een privé-buitenruimte zoals een tuin of een patio. Wat hierbij eveneens een prijsverschil zal opleveren, is de grootte van die buitenruimte. Daar is echter niet naar gevraagd in het onderzoek. Die invloed kan dus niet worden onderzocht. Bij de appartementen kan wel een relevant onderscheid worden gemaakt. Namelijk, dat tussen appartementen met en zonder buitenruimte voor privégebruik. Ongeveer een op de acht nieuwe appartementen heeft geen privé-buitenruimte. Die appartementen hebben gemiddeld een WOZ-waarde die zo'n € 25.000 lager ligt dan appartementen die wel zijn voorzien van een privé-balkon, dakterras of loggia.

## 5.3 Woningtype en markt

Markt en woningtype zijn beide van invloed op de prijs. De prijsverschillen tussen markten zijn echter niet hetzelfde voor de verschillende woningtypen. Het prijsverschil tussen markten is over de gehele linie bijzonder groot voor de vrijstaande woningen en gering voor de appartementen (figuur 5-3).

**figuur 5-3 WOZ-waarde naar woningtype en provinciegroepen (gecontroleerd voor overige prijsbepalende kenmerken van woning en woonomgeving)**



Het is opvallend dat appartementen – gecontroleerd voor andere prijsbepalende factoren – verhoudingsgewijs hoog getaxeed worden – en dan in het bijzonder in de ruimere markten. In Groningen, Friesland, Zeeland en Limburg is een nieuw appartement verhoudingsgewijs zelfs net zo hoog gewaardeerd als een vrijstaande woning. Daarbij spelen twee factoren een rol. Allereerst is er – ook als niet wordt gecontro-

leerd voor de overige prijsbepalende factoren – vrij weinig prijsverschil voor appartementen tussen verschillende woningmarktgebieden. Alleen in de schaarstegebieden van de Randstad zijn ook appartementen prijzig. Daarbuiten is er vrij weinig variatie en is een appartement in Groningen, Friesland, Zeeland of Limburg slechts iets minder waard dan een appartement in Noord Brabant of Gelderland. Dat de waarde van appartementen in de analyse hoger uitkomt dan van sommige typen eengezinswoningen komt vooral door de vierkante meters. Appartementen zijn gemiddeld minder groot dan de eengezinswoningen. Daardoor is ook zonder controle voor overige kenmerken de WOZ-waarde per vierkante meter van appartementen hoger (bijna 30%) dan van de eengezins tussenwoningen.

#### 5.4 Eigendomsverhouding

De nieuwe huurwoningen hebben gemiddeld een lagere WOZ-waarde dan de nieuwe koopwoningen, zo werd al getoond in figuur 4-1. Als we ons beperken tot de woningen onder de € 1.000.000<sup>10</sup> dan hebben de koopwoningen gemiddeld een WOZ-waarde die € 115.000 hoger ligt dan die van de huurwoningen. Voor een groot deel komt dat doordat huurwoningen andere woningen zijn: vaker appartementen en meestal kleiner. Maar ook als we vergelijkbare woningen op vergelijkbare plekken bekijken, zijn de koopwoningen nog wat duurder. Het verschil bedraagt dan nog ongeveer € 25.000. Dat resterende verschil komt vooral op rekening van de woningen die door particuliere opdrachtgevers zijn ontwikkeld. Projectmatig ontwikkelde koopwoningen – en zeker als de grond in erfpacht is uitgegeven - zijn ongeveer even veel waard als vergelijkbare huurwoningen (figuur 5-4).

##### Erfpacht

Koopwoningen op grond in erfpacht zijn gemiddeld het goedkoopst. Per saldo is de WOZ-waarde van deze woningen zo'n € 45.000 lager dan van vergelijkbare woningen op eigen grond. Het gaat hier vooral om appartementen in een select aantal steden. Dat er een prijsverschil is, is ook plausibel omdat het eigendom – en dus de WOZ-waarde - niet de grond betreft. Er is een betekenisvol verschil tussen de situatie waarin de erfpacht is afgekocht en de situatie waarin er periodiek (bijvoorbeeld jaarlijks) een bedrag aan erfpacht wordt betaald. Bij de woningen waarvoor de erfpacht is afgekocht, is het verschil in WOZ-waarde met woningen op eigen grond ongeveer € 10.000. Bij de woningen waarbij de erfpacht niet is afgekocht, is de WOZ-waarde gemiddeld € 47.000 lager. Dat zou ook mogen worden verwacht omdat er dan jaarlijkse kosten voor die erfpacht zijn.

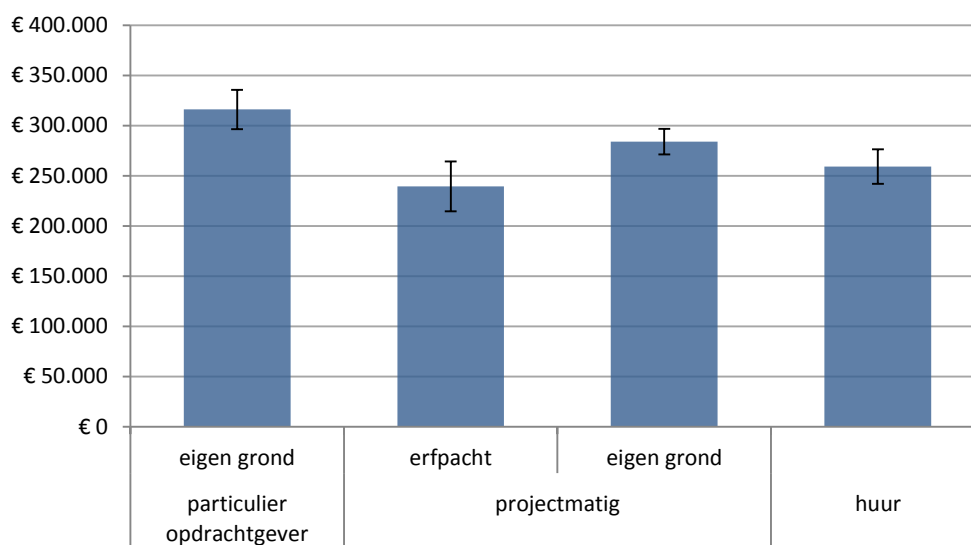
Of deze lagere woz-waarde bij erfpacht opweegt tegen een vergelijkbare grondwaarde kan met de beschikbare gegevens niet goed worden vastgesteld. Daarvoor zijn er te weinig waarnemingen van nieuwe woningen op erfpacht en is het vóórkomen van erfpacht te specifiek gebonden aan bepaalde gemeenten met relatief hoge prijsniveaus (zoals Amsterdam en Utrecht) en aan appartementen.

<sup>10</sup> In het bestand zitten enkele nieuwe koopwoningen met een WOZ-waarde van miljoenen. Die zijn van te grote invloed op de gemiddelden om een goede vergelijking te kunnen maken.

## Particulier opdrachtgeverschap

Woningen die in particulier opdrachtgeverschap (op eigen grond) zijn ontwikkeld hebben de hoogste waarde vergeleken met vergelijkbare woningen die een andere eigendomsstructuur hebben en/of op andere wijze zijn ontwikkeld. Het is mogelijk dat de particuliere opdrachtgevers kwaliteiten in hun huis brengen die niet bekend zijn in het bestand. Die kenmerken 'missen' dan in het vergelijkbaar maken van de woningen.

**figuur 5-4 gemiddelde WOZ-waarde naar eigendom van de woning en de grond (gecontroleerd voor overige prijsbepalende kenmerken van woning en woonomgeving)**



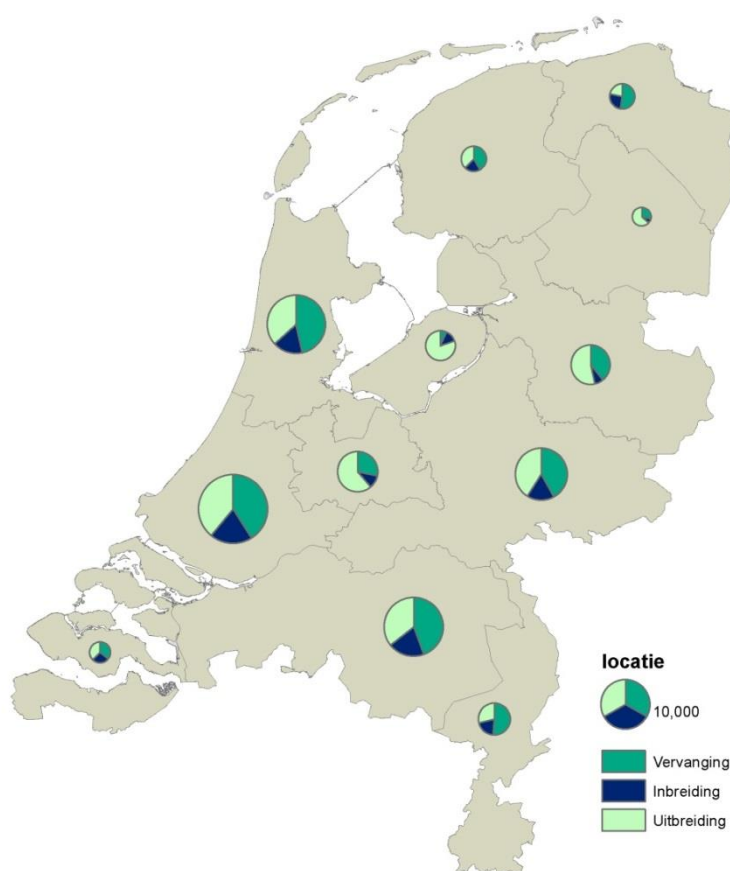
Het is ook mogelijk dat projectmatige ontwikkeling gemiddeld genomen feitelijk voordeliger is dan de meer unieke ontwikkeling die samenhangt met particulier opdrachtgeverschap. Weliswaar gaan er bij projectmatige ontwikkeling kosten naar de projectontwikkelaar die een particuliere opdrachtgever niet maakt, maar daar tegenover staat dat projectmatige ontwikkeling efficiency-voordelen heeft die kostendrukkend werken. Dat wil niet zeggen dat particulier opdrachtgeverschap *altijd* relatief duur is. Zo kunnen de kosten bij een woning 'uit de catalogus' beperkt blijven doordat er dan met prefab-elementen kan worden gewerkt. Van de particuliere opdrachtgevers die een woning hebben opgeleverd in 2010 of 2011 is dat slechts door 20% gedaan. De meesten hebben de woning samen met een architect of zelf ontworpen. De woningen uit de catalogus zijn gemiddeld € 60.000 minder waard dan de woningen die zelf ontworpen zijn.



## 6 De woonomgeving van nieuwe woningen

Veel mensen denken bij nieuwbouw aan de grootschalige VINEX-wijken. Inmiddels is het beeld echter veel gevarieerder. Er zijn op een aantal locaties nog wel grote uitbreidingen. Maar daarnaast is er meer en meer ingezet op herstructurering en herbestemming in de steden en organische groei in kleinere kernen.

*figuur 6-1 Vervangende nieuwbouw, inbreiding (verdichting) en uitbreiding naar provincie (2010-2011)*



Per saldo zijn er in 2010/2011 meer nieuwe woningen binnen bestaand bebouwd gebied (BBG-grens 2003) gerealiseerd dan erbuiten. De vervangende nieuwbouw (waarvoor eerst een woning of ander gebouw is gesloopt) is in de meeste provincies dominant (figuur 6-1).

In de periode 2010-2011 waren Flevoland, Utrecht, Drenthe en Overijssel de belangrijkste uitzonderingen. Daar zijn in die periode de meeste woningen buiten bestaand bebouwd gebied (uitbreiding) gerealiseerd. In Drenthe gaat het om een beperkt aantal woningen (enkele honderden per jaar) en in Utrecht wordt het beeld bepaald door

de laatste fase van de nieuwbouw in Leidsche Rijn. Bij de ‘krimp’provincies Zeeland, Groningen en Limburg is opvallend dat er ook nog steeds op uitbreidingslocaties is gebouwd. Er moet echter worden opgemerkt dat er tegenover de uitbreiding ook sloop (elders) staat. Zo stond bijvoorbeeld in de provincie Groningen tegenover de nieuwbouw van 2.600 woningen een sloop van ruim 1.700 woningen in dezelfde periode. Het saldo van de toevoeging aan de voorraad was daar dus niet meer dan 900 woningen.

**tabel 6-1 Aantallen nieuwbouw per jaar per provincie op vervangings-, inbreidings- en uitbreidingslocaties (per cel afgerond op 50-tallen)**

	vervanging		inbreiding		uitbreiding		totaal- nieuw- bouw	saldo toevoeging (nieuwbouw - sloop)
	2010	2011	2010	2011	2010	2011		
							2010/2011	2010/2011
Groningen	700	700	300	350	150	400	2.600	900
Friesland	550	600	150	400	650	350	2.650	1.700
Drenthe	250	150	50	100	550	350	1.450	900
Overijssel	1.150	1.400	100	400	1.600	1.850	6.450	3.900
Flevoland	200	50	400	50	1.650	1.350	3.700	3.600
Gelderland	2.250	2.500	1.000	950	2.300	2.350	11.300	8.900
Utrecht	600	1.300	350	350	2.000	2.100	6.750	5.600
Noord-Holland	3.550	3.100	1.250	1.100	3.050	2.200	14.250	7.900
Zuid-Holland	4.200	3.850	2.000	1.950	4.250	3.450	19.700	11.600
Zeeland	300	350	250	250	300	400	1.850	1.300
Noord-Brabant	3.450	2.950	1.150	1.750	2.300	2.800	14.450	11.100
Limburg	1.300	900	450	400	650	600	4.200	2.600
<b>totaal</b>	<b>18.500</b>	<b>17.750</b>	<b>7.450</b>	<b>8.000</b>	<b>19.500</b>	<b>18.150</b>	<b>89.350</b>	<b>59.800</b>

Bron: BNW 2012, Syswov

## 6.1 Typen locaties: andere woningen én bewoners

Nieuwbouw op verschillende locaties trekt verschillende bewoners en zal – zo mag worden verwacht - ook leiden tot andere tevredenheid met de woonomgeving.

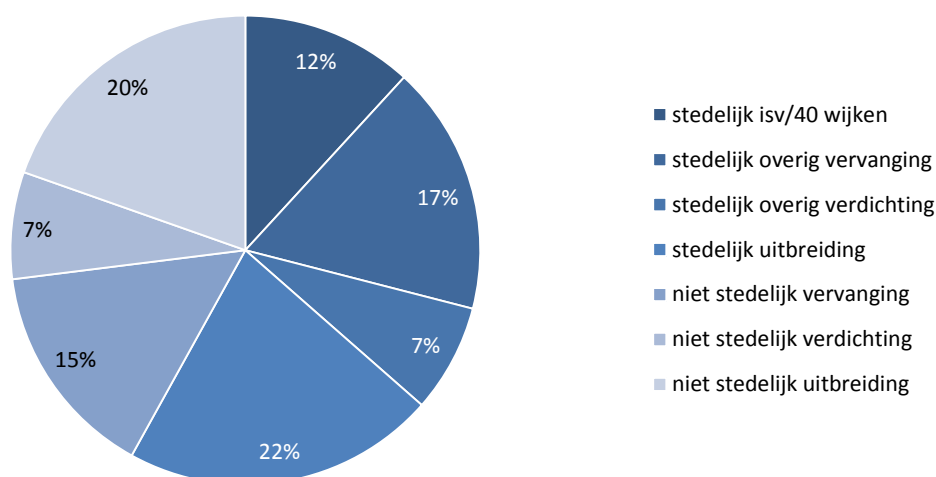
Om een beeld te krijgen van welke locaties, welke bewoners trekken, vergelijken we de volgende soorten gebieden:

1. De aandachtswijken en stedelijke vernieuwingsgebieden (sloop/nieuwbouw binnen bestaand bebouwd gebied in beleidsmatig benoemde gebieden van de grote en middelgrote gemeenten). In de tekst worden de 40 aandachtswijken en ISV-gebieden samen ook wel aandachtsgebieden genoemd.

2. Overige stedelijke vervanging en verdichting (binnenstedelijke nieuwbouw in grotere, meer stedelijke gemeenten<sup>11</sup>)
3. Stedelijke uitbreiding (nieuwbouw buiten bestaand bebouwd gebied, op uitleglocaties van de grotere, meer stedelijke gemeenten)
4. Niet-stedelijke vervanging (sloop/nieuwbouw in kleinere gemeenten)
5. Niet-stedelijke verdichting (nieuwbouw binnen bestaand bebouwd gebied op verdichtingslocaties in kleinere gemeenten)
6. Niet-stedelijke uitbreiding(nieuwbouw buiten bestaand bebouwd gebied in kleinere gemeenten).

De verdeling van de nieuwbouw in 2010 en 2011 over deze gebieden is weergegeven in figuur 6-2. Daaruit kan onder meer worden opgemaakt dat 42% van de nieuwbouw in 2010 en 2011 werd gerealiseerd op uitbreidingslocaties, maar ook dat 12% van de totale nieuwbouw in deze periode in de aandachtswijken en isv-gebieden plaatsvond.

**figuur 6-2 Verdeling van de nieuwbouw in 2010 en 2011 over soorten gebieden**



## Woningen

De verschillende gebieden hebben eigen profielen voor wat betreft de nieuwe woningen die er worden gerealiseerd (tabel 6-2). De drie typen stedelijke nieuwbouw (binnen bestaand bebouwd gebied) lijken nog het meest op elkaar. In 2010 en 2011 be-

<sup>11</sup> Het volgende onderscheid wordt gemaakt:

1. Zeer sterk stedelijke en sterk stedelijke gemeenten, aangevuld met de matig stedelijke gemeenten met meer dan 50.000 inwoners.
2. Weinig stedelijk en niet-stedelijk gemeenten, aangevuld met matig stedelijke gemeenten met minder dan 50.000 inwoners.

stond ruim de helft van deze nieuwbouw uit huurwoningen, meer dan twee derde was een meergezinswoning en een klein aandeel was te vinden in het segment vrijstaand en twee-onder-een-kap. Als tussen deze binnenstedelijke segmenten wordt vergeleken, valt op dat er in de isv-wijken relatief veel eengezins tussenwoningen zijn gerealiseerd, op verdichtingslocaties vrij veel woningen voor senioren.

De stedelijke uitbreiding kenmerkt zich door een – vergeleken met de niet-stedelijke uitbreiding – groot aandeel tussenwoningen (en minder vrijstaande woningen en twee-onder-een-kappers) en meergezinswoningen. De vervanging en verdichting in niet-stedelijke gemeenten is voor ruim een kwart gericht op senioren.<sup>12</sup> Als het vervangende nieuwbouw betreft, wordt er vooral gestapeld gebouwd en in meerderheid in het huursegment. Op verdichtingslocaties gaat het in iets meer dan de helft van de gevallen om eengezinswoningen. Op de niet-stedelijke uitbreidingslocaties gaat het vooral om eengezins koopwoningen. De helft daarvan was een vrijstaande woning of een twee-onder-een-kapper.

**tabel 6-2 Typering nieuwe woningen naar locatie (bewoond; 2010/2011)**

	% huur	% geregeleerde huur (op totaal)	% meergezins	% vrijstaanden 2/1 kap	% tussenwoning	% ouderwoning
stedelijk:						
isv/40 wijken	58%	32%	68%	3%	23%	12%
overig vervanging	53%	26%	69%	6%	18%	18%
overig verdichting	60%	32%	66%	7%	16%	21%
uitbreiding	35%	17%	33%	19%	34%	6%
niet-stedelijk:						
vervanging	58%	39%	63%	15%	11%	29%
verdichting	43%	31%	46%	24%	17%	23%
uitbreiding	22%	15%	14%	47%	23%	7%
<b>totaal</b>	<b>44%</b>	<b>26%</b>	<b>47%</b>	<b>19%</b>	<b>22%</b>	<b>15%</b>

Noot. Cellen zijn per kolom gekleurd: rood: relatief laag percentage; blauw: relatief hoog percentage

## Bewoners

De verschillende locaties (en het daar gerealiseerde aanbod) trekken verschillende bewoners. In de aandachtsgebieden valt het relatief grote aandeel jonge huishoudens

<sup>12</sup> Alleen aan bewoners van 55 jaar of ouder is gevraagd of de woning speciaal bedoeld is voor ouderen. Dit aandeel is daarmee een ondergrens.

op, evenals het hoge opleidingsniveau en het aandeel bewoners van niet-westerse herkomst (tabel 6-3).

Het aandeel ouderen (in dit geval 65-plus) dat in de aandachtsgebieden in de steden terecht komt is beperkt. Ouderen vinden meer hun weg in de overige binnenstedelijke nieuwbouw. De vervangende nieuwbouw in de niet-stedelijk gemeenten is in het bijzonder gericht op ouderen en lagere inkomens. Gezinnen en jongere huishoudens vinden daar maar in zeer beperkte mate hun plek. Deze groepen richten zich vooral op de uitbreidingslocaties.

**tabel 6-3** *Typering bewoners nieuwe woningen naar locatie ( 2010/2011)*

	% 65-plus	% tot 35 jaar	% gezin	% onder modaal	% > 2 keer modaal	% niet-westers	% HBO/ universiteit
<b>stedelijk:</b>							
isv/40 wijken	18%	41%	23%	38%	22%	18%	47%
overig vervanging	28%	30%	19%	36%	28%	6%	42%
overig verdichting	27%	36%	21%	40%	17%	6%	36%
uitbreiding	11%	38%	39%	23%	37%	11%	48%
<b>niet-stedelijk:</b>							
vervanging	37%	25%	14%	50%	16%	2%	25%
verdichting	33%	33%	22%	37%	19%	1%	32%
uitbreiding	8%	41%	39%	21%	36%	3%	44%
<b>totaal</b>	<b>21%</b>	<b>35%</b>	<b>27%</b>	<b>33%</b>	<b>28%</b>	<b>7%</b>	<b>41%</b>

Noot. Cellen zijn per kolom gekleurd: rood: relatief laag percentage; blauw: relatief hoog percentage

## 6.2 De locaties

### 6.2.1 Voorzieningen

Gemiddeld is het oordeel over 'of er voldoende voorzieningen zijn' het ongunstigst in de stedelijke uitbreidingen (tabel 6-4). Onder de bewoners van deze locaties is het grootste aandeel steeds van mening dat de betreffende voorziening onvoldoende in de buurt aanwezig is. Dagelijkse boodschappen, ontmoetingscentra en cafés scoren daarbij het slechtst: ongeveer een op de drie bewoners is van mening dat die voorzieningen onvoldoende aanwezig zijn in de buurt.

Vrij veel bewoners van de stedelijke uitbreidingslocaties die vinden dat er onvoldoende voorzieningen zijn, melden wel dat er plannen zijn om de voorzieningen in de toekomst te gaan realiseren. Enigszins afhankelijk van het type voorzieningen varieert dat tussen een kwart (voor cafés en middelbare scholen) tot meer dan de helft (kinderopvang, basisscholen, dagelijkse boodschappen en groenvoorzieningen). Dat is veel minder het geval bij de bewoners van de niet-stedelijke uitbreidingen. Daar ver-

wacht bijvoorbeeld niet meer dan een op de zes bewoners dat er nog winkels voor dagelijkse boodschappen in de buurt zullen komen. In de stedelijke gebieden mag dus nog wel een verbetering van de oordelen worden verwacht. In de niet-stedelijke gebieden zal men het moeten doen met wat er wordt geboden. Omdat de afstand tot veel van de voorzieningen in de niet-stedelijke kernen ook kleiner is, zal dat vermoedelijk geen groot probleem zijn. Hoe dan ook blijkt de aanwezigheid van voorzieningen geen zelfstandige invloed te hebben op de WOZ-waarde van de nieuwe woning (zie hiervoor paragraaf 5.1)

**tabel 6-4 Oordeel over de aanwezigheid van voorzieningen in de buurt (% 'voldoende') naar locatie (2010/2011)**

	kinderopvang	basisscholen	middelbare scholen	dagelijkse boodschappen	ontmoetingscentra	sportvoorzieningen	groenvoorzieningen	cafés
stedelijk:								
isv/40 wijken	88%	93%	91%	85%	90%	93%	91%	81%
overig vervanging	87%	92%	95%	89%	94%	97%	95%	93%
overig verdichting	72%	84%	88%	81%	81%	97%	96%	88%
uitbreiding	83%	83%	91%	66%	65%	88%	89%	66%
niet-stedelijk:								
vervanging	78%	96%	92%	86%	94%	98%	94%	94%
verdichting	69%	89%	93%	76%	90%	96%	91%	93%
uitbreiding	70%	83%	92%	66%	76%	96%	94%	90%
<b>totaal</b>	<b>79%</b>	<b>88%</b>	<b>92%</b>	<b>77%</b>	<b>83%</b>	<b>94%</b>	<b>93%</b>	<b>85%</b>

Noot. Cellen zijn voor de gehele tabel gekleurd: rood: relatief laag, blauw: relatief hoog percentage

Het voorzieningenniveau is het hoogst in de buurten waar de nieuwbouw een vervanging is geweest van bestaande woningen of andere gebouwen. Dat is ook niet verwonderlijk, omdat daar de kans ook het grootst is dat er al voorzieningen aanwezig waren. Voor wat betreft het (oordeel over) de voorzieningen liggen de verdichtingslocaties in de meeste gevallen tussen de uitbreidingsgebieden aan de ene kant en de vervangingslocaties aan de andere. Dat geeft aan dat minimaal een deel van de verdichting niet alleen bestaat uit het bebouwen van kleinere 'overgebleven' gebieden in de bestaande kernen. Dan zou het oordeel over het voorzieningenniveau vermoedelijk meer lijken op dat van de bewoners van de vervangingslocaties. Waarschijnlijk gaat het ook om gebieden op meer recente uitbreidingslocaties die nader worden

ingevuld. Om daar meer beeld van te krijgen kijken we naar het typen buurten<sup>13</sup> waarin de verschillende locaties hun plek krijgen.

### Nieuwbouw in buurttypen

Uit tabel 6-5 kan worden afgeleid dat elk type nieuwbouw (in termen van vervanging, inbreiding of uitbreiding) een eigen profiel heeft van de buurttypen waarin die nieuwbouw heeft plaatsgevonden in de periode 2010/2011. Vervanging heeft vooral plaatsgevonden in buurten met een dominante bouwperiode tot de jaren zeventig. Daarin is goed te zien dat ruim een derde van de vervanging te vinden is in buurten uit de jaren zestig en zeventig (gestapeld en laagbouw samen).

**tabel 6-5 Verdeling van type nieuwbouw (vervanging, inbreiding en uitbreiding) over buurttypen**

gebiedstype (buurten)	vervanging	inbreiding	uitbreiding
verspreide bebouwing/landelijk gebied	2%	13%	31%
historische kern	8%	2%	0%
vooorlogse laagbouw	13%	6%	0%
vooorlogse etagebouw	13%	1%	0%
vroeg naoorlogse laagbouw	11%	2%	0%
vroeg naoorlogs gestapeld	6%	12%	0%
laagbouw '60-'75 (doorzonwijken)	24%	13%	1%
flats jaren '60-'70	12%	8%	0%
laagbouw '75-'90 (bloemkoolwijken)	4%	7%	1%
flats jaren '70-'80	0%	6%	0%
ruime naoorlogse laagbouw (oudere villawijken)	0%	0%	0%
stads- en dorpsvernieuwing ('75-'90)	2%	1%	0%
laagbouw '90	2%	8%	13%
laagbouw '00	1%	13%	45%
ruime recente laagbouw (villawijken na 1990)	0%	4%	3%
recente appartementen	1%	3%	5%
	100%	100%	100%

Inbreiding vindt plaats in vrijwel alle gebiedstypen, van vooroorlogse buurten tot en met buurten waarin vooral recente woningen staan en van eengezinswijken tot gestapelde buurten. En tot slot is te zien dat een derde van de uitbreidingsnieuwbouw plaatsvindt in buurten die als 'landelijk gebied' worden aangeduid. Dat is wat zou

<sup>13</sup> We gebruiken daarvoor de fysieke gebiedstypering die RIGO heeft ontwikkeld op basis van gegevens uit onder de meer de BAG. Hierin worden gebieden (in dit geval CBS-buurten) ingedeeld op basis van het dominante woningtype naar bouwperiode, bebouwingstype en locatie (vervanging of uitbreiding).

kunnen worden verstaan onder ‘echte’ uitbreiding (bebouwing van grond die eerst een andere functie had). Ruim de helft van de uitbreiding vindt plaats in buurten waar ook in eerdere jaren al nieuw is gebouwd (de uitbreidingswijken).

Met de constatering dat een substantieel deel van de inbreiding (verdichting) plaatsvindt in de recente uitbreidingen en zelfs in gebieden waar vooral verspreide bebouwing ligt (dat kunnen ook kleine dorpen zijn), wordt de verwachting bevestigd dat dit type nieuwbouw een tussenpositie inneemt (tussen vervanging en uitbreiding). Dat bewoners ook gemengd oordelen over het voorzieningenniveau in de inbreidingslocaties is daarmee goed te begrijpen.

## 6.2.2 Overlast

De meest voorkomende vorm van overlast op plekken waar nieuwe woningen zijn gerealiseerd, is de overlast door bouwactiviteiten. Gemiddeld bijna een op de drie bewoners geeft aan daar overlast van te ondervinden. Dit type overlast komt het meest voor op de (vaak grootschaliger) uitbreidingslocaties bij de grotere steden en het minst bij vervanging in de niet/stedelijke gemeenten (tabel 6-6).

**tabel 6-6 Aandeel bewoners dat overlast ervaart naar locatie ( 2010/2011)**

	bouwacti- viteiten	auto's	geluids- stallaties	hangjonge- ren	schreeu- wende kin- deren	huisdieren	anders
<b>stedelijk:</b>							
isv/40 wijken	32%	30%	11%	27%	17%	16%	22%
overig vervanging	24%	26%	12%	19%	16%	14%	18%
overig verdichting	31%	20%	16%	20%	12%	13%	15%
uitbreiding	44%	24%	11%	12%	15%	19%	16%
<b>niet-stedelijk:</b>							
vervanging	13%	19%	10%	16%	11%	12%	14%
verdichting	22%	16%	10%	10%	8%	16%	13%
uitbreiding	31%	16%	6%	5%	7%	17%	13%
<b>totaal</b>	<b>30%</b>	<b>22%</b>	<b>10%</b>	<b>14%</b>	<b>12%</b>	<b>16%</b>	<b>16%</b>

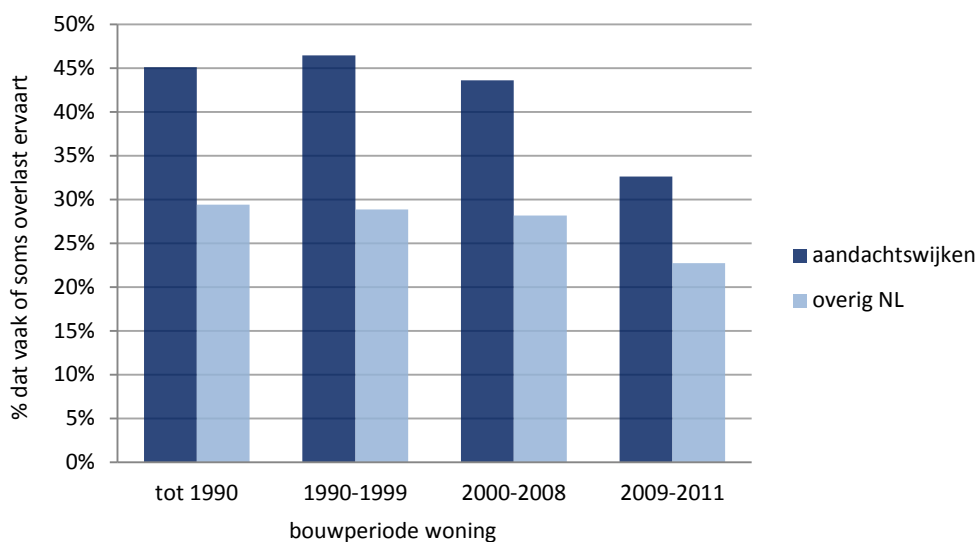
Noot. Cellen zijn voor de gehele tabel gekleurd: rood: relatief laag percentage; blauw: relatief hoog percentage

De bewoners van de nieuwbouw in de ISV- en aandachtswijken rapporteren de meeste ‘stedelijke’ overlast: van hangjongeren en auto’s. Afgaande op het WoON ervaart 45% van de bewoners van de aandachtsgebieden soms of vaak overlast van jongeren (tegenover 29% elders in Nederland). Als alleen naar het aandeel bewoners wordt gekeken in de aandachtsgebieden dat een recent gebouwde woning bewoont, dan blijkt dat aandeel behoorlijk lager: 33%. Dat komt dan weer aardig overeen met de 30% die in het onderzoek Bewoners Nieuwe Woningen wordt gevonden. De conclusie



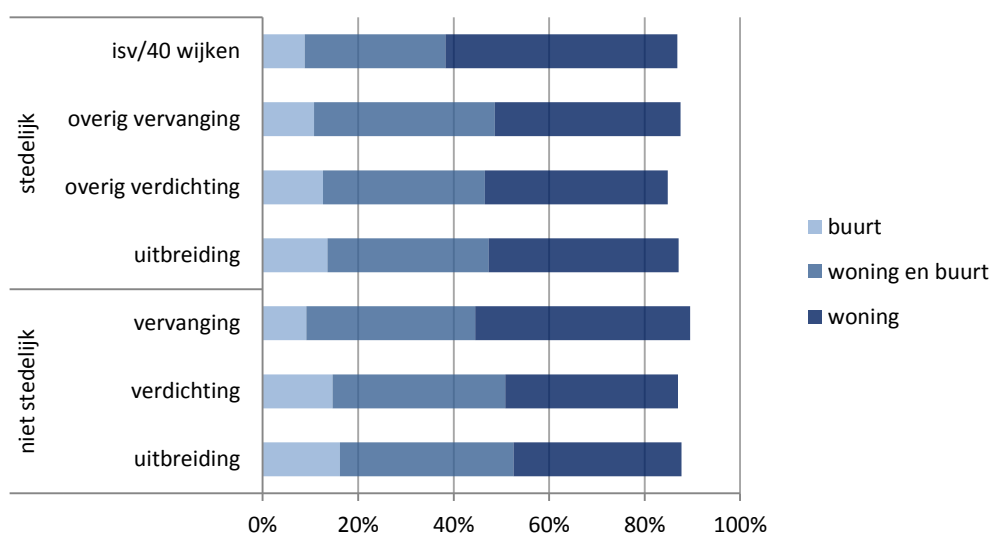
lijkt dan ook gerechtvaardigd dat, hoewel de bewoners van nieuwe woningen in de aandachtsgebieden veel overlast ervaren van jongeren vergeleken met bewoners van andere locaties, dit aandeel toch minder is dan het gemiddelde niveau van overlast in de aandachtsgebieden.

**figuur 6-3 Aandeel bewoners in de aandachtswijken en elders in Nederland dat soms of vaak overlast ervaart van jongeren, naar de bouwperiode van de woning**



Bron: WoON2012

**figuur 6-4 Aandeel bewoners dat bewust koos voor de buurt en/of de woning**



### 6.3 Bewuste keuze?

Voor verreweg de meeste bewoners van een nieuwe woning was de woning en/of de buurt waar deze is gebouwd een bewuste keuze. De woning wordt door de meeste bewoners van een nieuwe woning vaker genoemd als eerste keuze dan de buurt (figuur 6-4).

De buurt vormde relatief vaak de eerste reden waarom bewoners bewust voor een woning op een uitbreidingslocatie kozen (was het geval bij 14-16%). De buurt was juist minder vaak de eerste reden voor bewoners van een nieuwe woning op een herstructureringslocaties in de isv/aandachtswijken (9%). Daar – maar ook op de vervangingslocaties in de niet-stedelijke gemeenten - was de woning de eerste reden voor de keuze (50% ten opzichte 35% op de uitbreidingslocaties) .

## 7 De consument centraal

**Nieuwbouw is een product waarop de consument tot op zekere hoogte invloed kan uitoefenen. Een relevante vraag is dan ook of de nieuwbouw goed tegemoet komt aan de vraag van de consument. Anders gesteld: “Hoe vraaggericht wordt er eigenlijk gebouwd?”**

Om een eerste indruk te krijgen van de vraaggerichtheid van de nieuwbouw, vergelijken we de huishoudens die in het WoOn2009 hebben aangegeven naar een woning in de nieuwbouw te willen verhuizen met de instroom in de nieuwbouw in de erop volgende twee jaar (2010 en 2011).<sup>14</sup> We vergelijken allereerst of het in verhouding dezelfde groepen zijn die door de nieuwbouw worden bediend en aansluitend of zij hun wensen ook hebben kunnen realiseren in de nieuwe woning.

### 7.1 De doelgroepen

Anno 2009 gaf bijna een kwart van de verhuisgeneigden<sup>15</sup> aan bij voorkeur een nieuwe woning te betrekken. Bij de doorstromers lag dat aandeel hoger (30% bij urgente doorstromers) en bij de starters lager (18%). Van de in periode 2010-2012 verhuisde huishoudens in het WoON betrok ongeveer 13% een nieuwe woning (gebouwd vanaf 2009). Dat is – gemeten naar het aandeel verhuisgeneigde huishoudens dat op zoek was naar een nieuwe woning - duidelijk minder. Maar ook in aantallen was de nieuwbouw een relatief ‘schaars’ goed. In 2009 waren er ruim 250.000 ‘vragers in de markt’ voor een nieuwe woning. Vergeleken met de ongeveer 90.000 huishoudens die in 2010 en 2011 ook hun intrek namen in een nieuwe woning zijn er dus uiteindelijk relatief weinig bediend. (figuur 7-1).

Het is waarschijnlijk dat dit het gevolg is geweest van vraaguitval door de economische recessie. Dat kan echter niet goed worden opgemaakt uit de beschikbare gegevens. Feit is wel dat de verhouding tussen vraag en realisatie enkele jaren geleden nog anders lag. In 2006 waren er bijvoorbeeld een kleine 280.000 vragers in de markt voor een nieuwe woning. En in de twee erop volgende jaren betrokken ruim 150.000 huishoudens (ofwel 54% van de vragers in 2006) een nieuwbouwwoning.

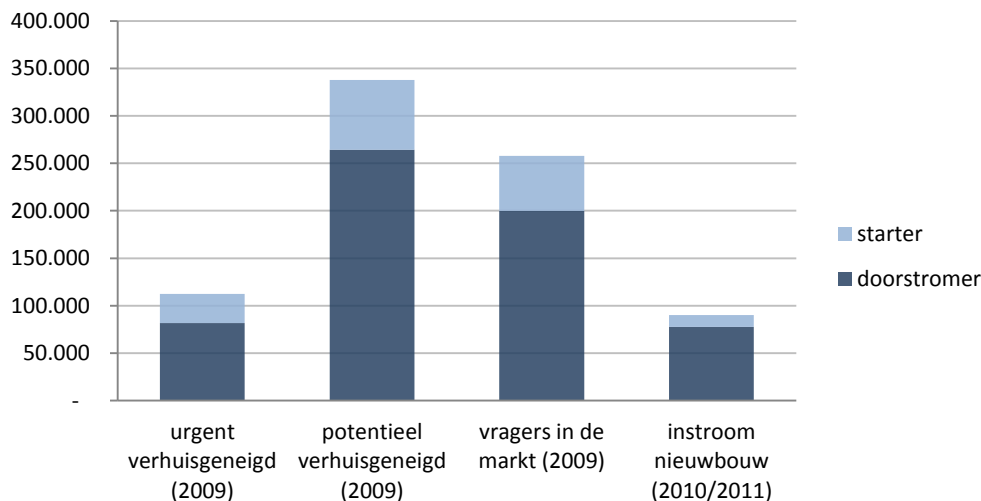
Ruim 85% van de instroom in de nieuwbouw in 2010-2011 bestond uit doorstromers. De vraag naar een nieuwe woning werd in 2009 voor 77% door doorstromers (urgent en potentieel samen) uitgeoefend. Bij de urgente verhuizers (zij die binnen twee jaar

<sup>14</sup> Het gaat hier niet om dezelfde mensen. Het betreft twee verschillende steekproeven. Niettemin achten we een vergelijking van (het profiel van de) mensen die hebben aangegeven serieus op zoek te zijn naar een nieuwbouwwoning met (het profiel van de) mensen die daar in de periode erna in terecht zijn gekomen betekenisvol.

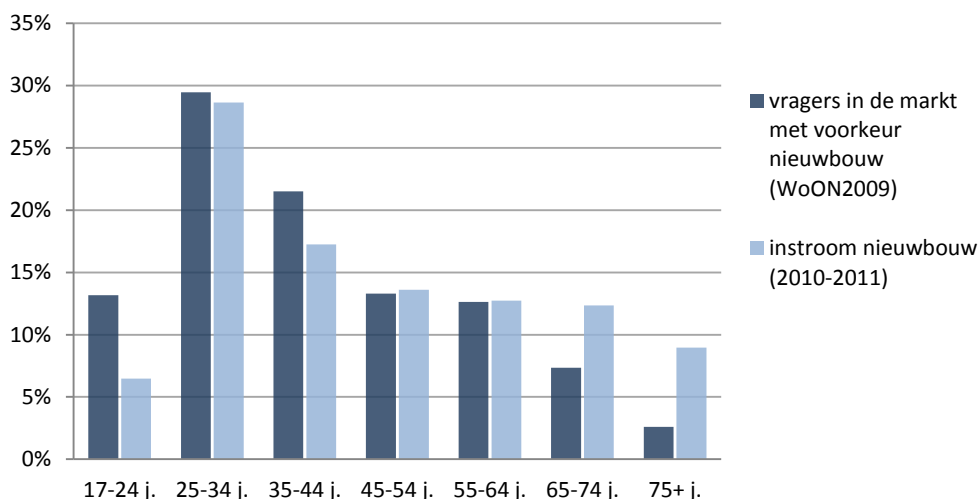
<sup>15</sup> We gaan hierbij uit van de ‘vragers in de markt’. Dat wil zeggen mensen die ook actief zijn op de woningmarkt .

wilden verhuizen) was het aandeel doorstromers nog wat lager (72%). De nieuwbouw vervulde in 2010/2011 dus in het bijzonder een rol voor doorstromers zoals ook in figuur 7-1 kan worden gezien.

**figuur 7-1 Aantal huishoudens in 2009 met een voorkeur voor een nieuwe woning (naar urgent/potentieel verhuiscapabel en starter/doorstromer) en het aantal dat een nieuwe woning betrok in 2010 en 2011.**



**figuur 7-2 Leeftijdsverdeling van de vraag naar, en de instroom in nieuwe woningen**



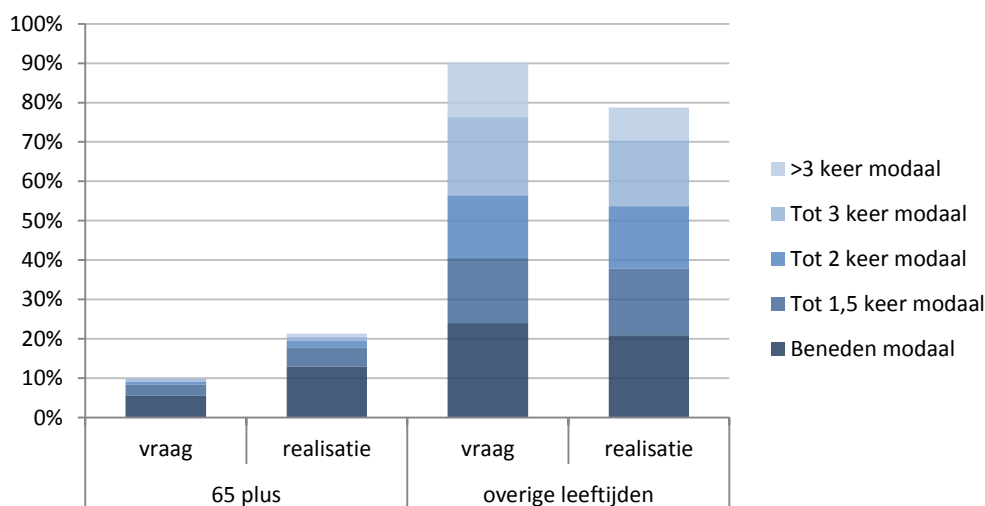
De leeftijdsgroepen die in verhouding tot de vraag veel in de nieuwbouw terecht zijn gekomen, zijn de 65-plussers (figuur 7-2).

Zelfs in absolute zin zijn meer ouderen in de periode 2010-2011 bediend met een nieuwe woning dan die er in 2009 vraag op uitoefenden. Voor een deel komt dat doordat ouderen relatief weinig *willen* verhuizen. De verhuizing komt voor hen vaak eerder als een noodzaak dan als een wens. Maar aan de andere kant is – vooral op binnenstedelijke locaties, zo werd getoond in paragraaf 6.1 - een substantieel deel (ruim 20%) van de nieuwe woningen ook specifiek voor ouderen bedoeld.

Jongeren (tot 25 jaar) slaagden er – in verhouding tot het aantal dat een nieuwe woning zou hebben willen betrekken - minder goed in een nieuwe woning te vinden. Dat komt overeen met het beeld dat starters minder aan bod kwamen in de nieuwbouw. Opvallend is dat ook de huishoudens tussen de 35 en 44 jaar in verhouding minder aan bod kwamen. Deze leeftijdsgroep blijft overigens wel – samen met de groep tussen de 25 en 35 jaar – de grootste instroom in de nieuwbouw uitmaken.

In verhouding tot de vraag zijn vrij veel huishoudens met een inkomen onder modaal in de nieuwbouw terecht gekomen (figuur 7-3). Dat wordt in het bijzonder bepaald door de instroom van ouderen – die relatief vaak een lager inkomen hebben. Bij de andere leeftijdsgroepen komen de huishoudens beneden modaal juist wat minder aan bod in de nieuwbouw. Opvallend genoeg geldt dat ook voor de hogere inkomens. In het bijzonder bij de hoogste inkomens was er in 2009 wel een behoorlijke vraag, maar is die in 2010 en 2011 relatief beperkt geëffectueerd in de nieuwbouw.

**figuur 7-3** *Inkomensverdeling naar leeftijdsklasse van de vraag naar, en de instroom in nieuwe woningen*



## 7.2 Wens en realisatie

Consumentgericht bouwen wil niet alleen zeggen dat alle vragers worden bediend, maar vooral ook dat ze krijgen wat ze zoeken. Om daar een beeld van te krijgen, hebben we voor verschillende groepen consumenten die een nieuwe woning zochten,

vergeleken wat hun wensen waren en wat er van hun wensen terecht is gekomen in de nieuwbouw van 2010 en 2011.

### **Starters**

Starters komen weinig aan bod in de nieuwbouw. Voor degenen die er wel in slaagden in 2010 en 2011 een nieuwe woning te bemachtigen, komt het profiel van de nieuwe woning behoorlijk goed overeen met het wensprofiel uit 2009. De belangrijkste 'concessies' die zijn gedaan, hebben te maken met het aantal kamers en de huurprijs van de nieuwe woningen.

Ongeveer de helft van de starters die in 2009 een nieuwe woning zocht, wilde drie kamers. Het aandeel dat een nieuwe woning betrok die drie kamers had, bedroeg 37%. Een deel van de starters moest in de praktijk dus genoegen nemen met een of twee kamers. Maar – en dat is opvallender – het aandeel nieuwe woningen met vier of meer kamers dat door starters werd betrokken was eveneens groter dan het aandeel in de vraag. Een deel van de starters die een woning met drie kamers wilde is dus in een grotere woning terecht gekomen en een deel in een kleinere.

De tweede discrepantie heeft te maken met de huur. Die lag flink hoger in de nieuwe woningen dan wat men voor ogen had. De huurtoeslag compenseert dat verschil wel enigszins, maar ook de netto huur in de nieuwe woningen ligt ruim € 100 boven het huurbedrag dat men aanvankelijk voor ogen had. De starters die een woning kochten, hebben een prijs betaald die wat lager lag dan de verwachting.

### **65-plussers**

De 65-plussers die een nieuw gebouwde woning hebben betrokken in 2010/2011 zijn op veel vlakken naar wens bediend. Verreweg de meesten (80%) zochten en vonden (86%) een appartement. Drie kamers was de meest gewenste grootte (65%). Dat lijkt ook nagenoeg de standaard te zijn voor de woningen die door de 65-plussers zijn betrokken. Ongeveer driekwart van de door 65-plussers betrokken nieuwe woningen had drie kamers. Kleinere, maar ook grotere woningen zijn minder gevonden dan gevraagd. Met de toegankelijkheid van de woningen is het goed gesteld. Als we er rekening mee houden dat ook een lift zorgt voor externe toegankelijkheid, zijn vrijwel alle nieuwe woningen die door de 65-plussers worden betrokken een 'nultredewoning'.

Ongeveer driekwart van de 65-plussers zocht een nieuwe huurwoning. Dat is ook het segment waar een zelfs nog iets groter aandeel in is geslaagd. De prijs van de huurwoningen lag wel iets hoger dan gewenst. Na aftrek van huurtoeslag kwam die uit op € 600 per maand, waar € 50 euro minder gewenst was. Dat is een redelijk beperkt verschil. De 65-plussers die kochten, betaalden gemiddeld vrijwel exact de prijs die ze hadden verwacht (€ 300.000).

Ruim de helft van de 65-plussers zocht een nieuwe woning waar winkels voor de dagelijkse boodschappen binnen 500 meter liggen. De nabijheid van voorzieningen is voor deze groep daarmee ook duidelijk belangrijker dan voor andere doelgroepen. Of die nabijheid ook is gerealiseerd kan niet met zekerheid worden vastgesteld met de

beschikbare gegevens. Wel is zeker dat ruim 80% van de 65-plussers in de nieuwbouw van mening is dat er voldoende winkels voor dagelijkse boodschappen in de wijk zijn.

### **Doorstromers tot 2 keer modaal**

De doorstromers met een inkomen tot twee keer modaal die naar een nieuwe woning zijn verhuisd in de periode 2010/2011, hebben niet volledig kunnen realiseren wat men voor ogen had. Er zijn door deze groep meer tussenwoningen betrokken ten koste van hoekwoningen, twee onder-een-kappers en vrijstaande woningen. De woningen waren ook gemiddeld wat kleiner dan wat men op het oog had. De groep die een woning met drie kamers betrok was groter dan in het vraagprofiel, terwijl minder doorstromers in dit segment een woning met vier of meer kamers betrokken dan er vraag naar was.

Ongeveer de helft van de groep doorstromers met een inkomen tot twee keer modaal wilde een huurwoning en (dus) ook ongeveer de helft een koopwoning. Die vraag is goed beantwoord in de nieuwbouw. Wel konden uiteindelijk minder huishoudens dan die dit wilden zelf hun stempel drukken op de nieuwe woning (middels particulier opdrachtgeverschap). Ongeveer een op de vijf vragers in de markt was daar wel in geïnteresseerd en ongeveer een op de tien doorstromers in deze inkomensgroep heeft z'n nieuwe woning als particulier opdrachtgever gerealiseerd.

De huurprijzen van de nieuwe huurwoningen die door de doorstromers zijn betrokken, lagen beduidend hoger dan waar men in de vraag rekening mee hield. Het verschil tussen de mediane gevraagde huur en de mediane netto betaalde huur bedraagt bijna € 100 per maand. De kooprijzen van de nieuwe woningen lagen iets onder de prijs waar men rekening mee hield.

### **Doorstromers vanaf 2 keer modaal**

De welgestelde doorstromers die naar een nieuwe woning zijn verhuisd laten een gemengd beeld zien voor wat betreft de realisatie van hun wensen. Om te beginnen heeft een groter aandeel een tussenwoning betrokken (20%) dan waar de vraag op was gericht (14%). Dat is vooral ten koste gegaan van de twee-onder-een-kappers. In verhouding wilden meer doorstromers een twee-onder-een-kap (23%) dan er een hebben kunnen bemachtigen (15%). Het grootste aandeel van deze groep wilde (29%) en vond (27%) een vrijstaande woning. Opvallend is dat het aandeel woningen met zes kamers of meer groter is in de nieuwbouw (32%) dan in de vraag (21%) van deze groep. Wat dat betreft lijkt men goed te hebben 'gescoord' – ervan uitgaande dat men geen grotere woningen heeft betrokken dan men wilde.

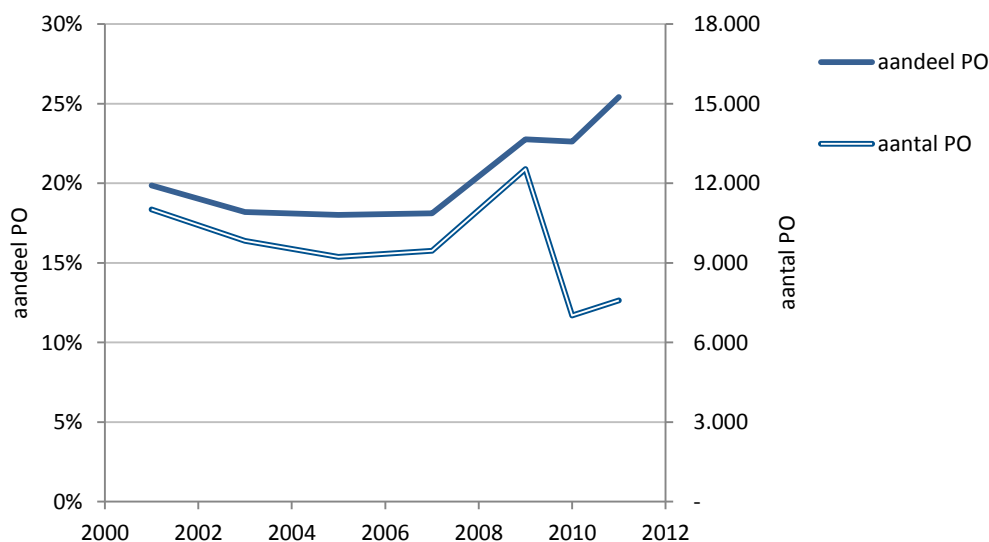
Het aandeel koop- en huurwoningen komt vrijwel overeen met het vraagprofiel. Dat geldt niet voor de (huur)prijs. Die ligt – in het overigens qua omvang beperkte segment dat een huurwoning betrok - maar liefst € 300 boven het gewenste prijsniveau. De huurtoeslag verandert daar niets aan, want die is niet van toepassing op deze groep. De mediane koopprijs van de nieuwe woningen in 2010 en 2011 was nagenoeg gelijk aan de prijs die deze groep in 2009 voor ogen had (€ 375.000).

Opvallend is dat 30% van de groep doorstromers zelf (of samen met anderen) de opdrachtgever is geweest van de nieuwe woning. Dat is minder dan het aandeel dat dit wilde (43%), maar het is wel substantieel.

### 7.3 Particulier opdrachtgeverschap (PO)

De vraaggerichtheid en keuzevrijheid voor de consument komen het best tot uitdrukking bij particulier opdrachtgeverschap (afgekort als PO). Van de in 2011 betrokken nieuwe koopwoningen was in een kwart van de gevallen de bewoner zelf (alleen of met burens/medebewoners) opdrachtgever. Dat aandeel is vooral sinds 2007 – toen lag het op ongeveer 18% - toegenomen (figuur 7-4). In absolute zin is het aantal in PO ontwikkelde woningen wel beduidend minder dan het in het piekjaar 2009 was. In 2010 en 2011 zijn jaarlijks ongeveer 7.000 woningen particulier ontwikkeld.

**figuur 7-4 Ontwikkeling particulier opdrachtgeverschap 2000-2011**



#### 7.3.1 De particuliere opdrachtgevers

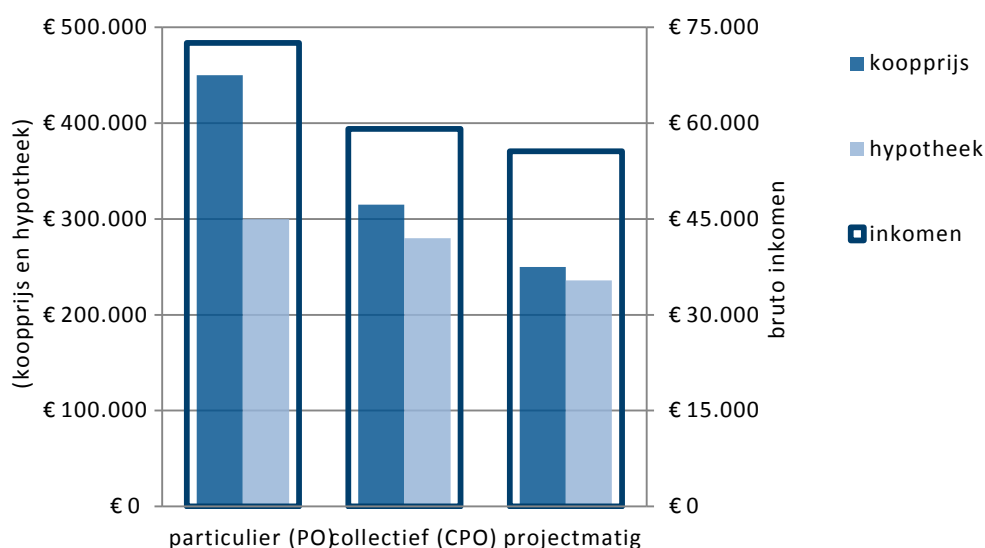
Er zijn twee vormen van particulier opdrachtgeverschap: individueel en collectief. Bij die tweede vorm is een huishouden niet alleen opdrachtgever, maar samen met anderen; burens of medebewoners. De groep CPO'ers is vrij klein (4% van de nieuwe koopwoningen).

De individuele particuliere opdrachtgevers hebben een duidelijk eigen profiel. Ze zijn gemiddeld wat ouder (44 jaar tegenover een mediaan van 36 jaar bij de overige kopers), zijn vaker doorstromer (93% versus 80%), vormen vaker een gezin met (minderjarige) kinderen (56% versus 32%) en hebben een hoger inkomen (bruto huishoudensinkomen, mediaan: € 73.000 versus € 56.000). Daarnaast is een opvallend verschil dat de particuliere opdrachtgevers in 2010/2011 de woning voor een belangrijk deel uit eigen middelen (veelal de overwaarde van de vorige woning) hebben gefinancierd.



Het verschil tussen de koopprijs en de uitstaande hypotheek bedraagt € 150.000 (tegenover € 35.000 bij de collectief PO groep en slechts € 14.000 bij de 'reguliere' kopers).

**figuur 7-5** *Inkomen, koopprijs en uitstaande hypotheek van bewoners van nieuwe koopwoningen, naar opdrachtgeverschap*



### 7.3.2 Vergelijking PO en projectontwikkeling

Om een beeld te krijgen van de verschillen tussen bewoners en de woningen die in PO zijn ontwikkeld en die door projectontwikkeling tot stand zijn gekomen vergelijken we *binnen* het segment eengezinswoningen van meer dan € 400.000 (en minder dan € 1.000.000) dat is betrokken door meerpersoonshuishoudens onder de 65 jaar. We kiezen voor dit segment omdat hierbinnen in beide groepen (PO en projectontwikkeling) ongeveer evenveel (en voldoende) waarnemingen zijn.

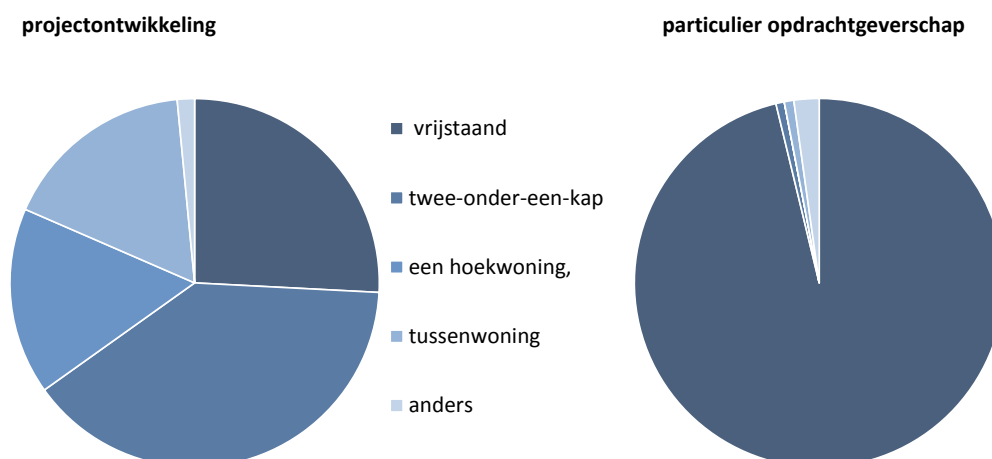
Die constatering - dat in dit (duurdere) segment ongeveer evenveel waarnemingen van particulier opdrachtgeverschap als van projectontwikkeling zijn - is ook inhoudelijk van belang. Immers bij alle nieuwe koopwoningen is het aandeel PO 25%. In het duurdere segment is dat 50% en is PO per saldo (dus) net zo 'normaal' als projectontwikkeling. De woningen die worden gerealiseerd in PO zijn wel anders dan de woningen die projectmatig worden ontwikkeld en dat geldt ook voor de plek waar ze worden gebouwd.

#### Verschillen tussen de gerealiseerde woningen

De woningen van meer dan € 400.000 die door particuliere opdrachtgevers zijn ontwikkeld, zijn vrijwel uitsluitend vrijstaande woningen (figuur 7-6). Dat is bij de woningen in projectontwikkeling in dezelfde prijsklasse duidelijk minder het geval (26%). Driekwart van de particulier ontwikkelde woningen heeft meer dan zes kamers (te-

genover 54% in de andere groep). En ze zijn ook groter: 60% heeft een binnenruimte van 200 m<sup>2</sup> of meer tegenover 31% bij de in opdracht van projectontwikkelaars gebouwde koopwoningen.

**figuur 7-6 Woningtypen in het segment vanaf € 400.000 bij particulier opdrachtgeverschap en reguliere nieuwe koopwoningen**



Een ander aspect waarin de door particuliere opdrachtgevers ontwikkelde woningen verschillen van de projectmatig ontwikkelde woningen is de energetische kwaliteit. Bijna de helft van de in PO ontwikkelde woningen heeft volgens de bewoners label A+++, wat staat voor de meest zuinige categorie. Bij de projectmatig ontwikkelde woningen is dat 43%. De PO woningen scoren verder beter voor wat betreft de toepassing van duurzame bouwmaterialen (68% versus 58%), ventilatie met warmteterugwinning (41% versus 34%), warmtepompen (28% versus 15%) en zonnepanelen (14% versus 5%). Woningen die projectmatig zijn ontwikkeld, zijn vaker aangesloten op stadsverwarming (13% versus 6%).

### Prijs

De grotere woningen die in PO zijn gerealiseerd, gaan samen met een gemiddeld hogere prijs. Ook binnen het gekozen segment (vanaf € 400.000) is de verdeling van prijzen namelijk niet gelijk en zitten de PO woningen meer aan de bovenkant van de prijsrange. Toch lijkt het erop dat de PO-woningen een gunstiger prijs/ kwaliteitverhouding hebben. De prijs per vierkante meter is lager in de woningen die in PO zijn ontwikkeld (€ 2.760 per m<sup>2</sup> oppervlak<sup>16</sup>) dan in de projectmatig ontwikkelde woningen in dit segment (€ 3.200 per m<sup>2</sup>).

Er kan echter niet zonder meer worden gesteld dat deze prijsverschillen worden veroorzaakt door de wijze waarop is ontwikkeld. De particulier en projectmatig ontwik-

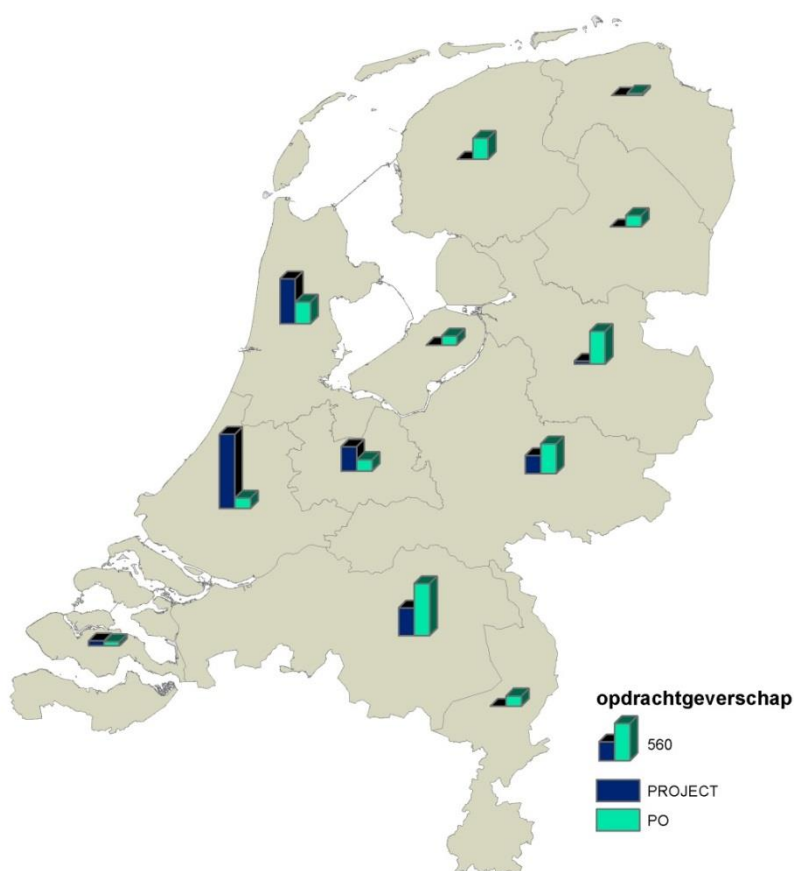
<sup>16</sup> Gegeven afkomstig uit registratie (BAG).

kelde woningen verschillen namelijk niet alleen in kwaliteit, maar ook in de plek waar ze worden gebouwd.

### 7.3.3 De locatie

Projectmatig ontwikkelde woningen in dit segment (ook in de goedkopere segmenten overigens) worden vaker in de Randstedelijke provincies gebouwd. In de andere provincies zijn de woningen die in particulier opdrachtgeverschap zijn gebouwd in de meerderheid (figuur 7-7).

**figuur 7-7 Aantal projectmatig en in particulier opdrachtgeverschap ontwikkelde woningen vanaf € 400.000 per provincie in 2010 en 2011**

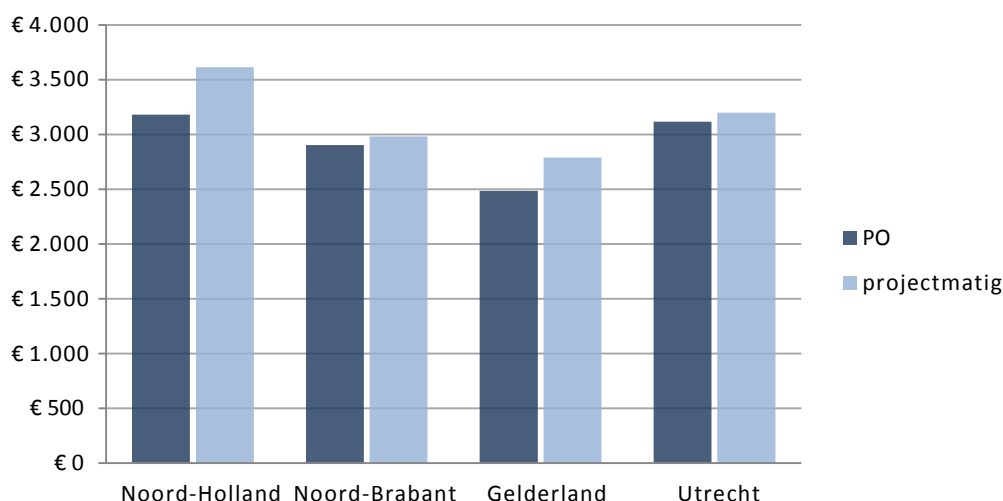


Gemiddeld liggen de prijzen in de perifere provincies wat lager, wat mede bijdraagt aan de verschillen in vierkante meterprijzen. Projectmatig ontwikkelde woningen worden ook vaker binnenstedelijk gebouwd en in de meer stedelijke gemeenten. Particulier opdrachtgeverschap lijkt daarmee vooral ook kans te maken waar veel ruimte is en de druk op de woningmarkt beperkt.

De wijze waarop wordt ontwikkeld hangt zo sterk samen met de plek in het land dat – om een indruk te krijgen van de prijsverschillen – eigenlijk alleen goed *binnen* provincies kan worden vergeleken. Uit figuur 7-7 kan worden afgeleid dat daar dan alleen Noord-Holland, Noord-Brabant, Gelderland en Utrecht voor in aanmerking komen

(omdat daar zowel in redelijke aantallen projectmatig als door particuliere opdrachtgevers wordt ontwikkeld). Dan blijkt nog steeds dat in PO ontwikkelde woningen binnen dit dure segment een lagere koopprijs per vierkante meter hebben dan de projectmatig ontwikkelde woningen, maar alleen in Noord-Holland is het verschil rond de € 500 per vierkante meter. In de andere provincies is het verschil kleiner.

**figuur 7-8 Vierkante meterprijzen (o.b.v. koopprijs) voor projectmatig en in PO ontwikkelde woningen in het segment vanaf € 400.000 in vier provincies**



Als geen afbakening wordt gemaakt voor prijsklasse (dus als ook woningen met een prijs onder de € 400.000 worden meegenomen), dan zijn de in PO ontwikkelde woningen even duur of iets duurder per vierkante meter. In die vergelijking klinken echter ook weer de andere verschillen door tussen beide segmenten wat de vergelijking bemoeilijkt. Per saldo is de conclusie dan ook dat – als men veel geld te besteden heeft voor een nieuwe woning – het waarschijnlijk gunstiger is om de woning zelf te ontwikkelen. Als men wat minder te besteden heeft, is projectmatige ontwikkeling vermoedelijk aantrekkelijker.

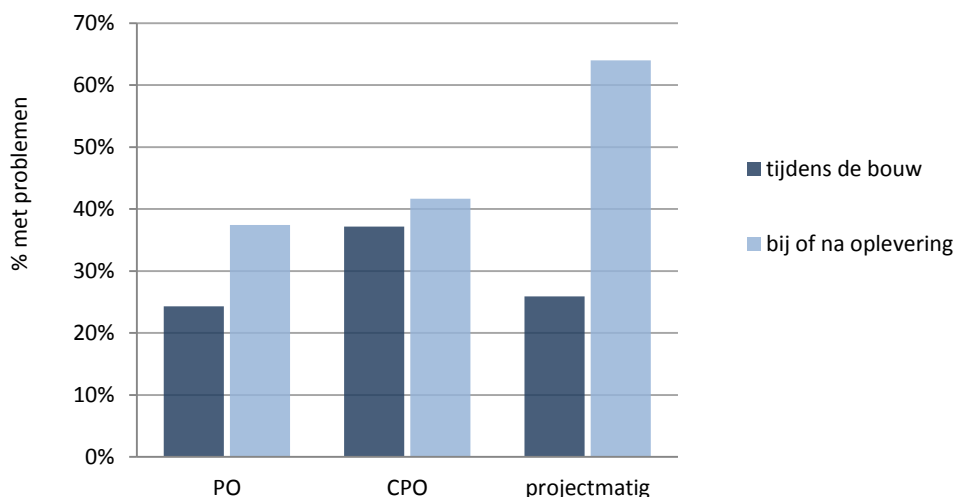
#### 7.4 **Bouwproces**

De consument centraal stellen bij nieuwbouw gaat niet alleen over de gerealiseerde woningen, maar ook over het bouwproces: waar loopt men tegenaan tijdens de bouwfase en bij oplevering. Ook hierbij maken we onderscheid tussen projectmatig ontwikkelde woningen en woningen die door particuliere opdrachtgevers zijn ontwikkeld.

Desgevraagd geeft ongeveer een kwart van de eigenaar-bewoners van een nieuwe woning aan dat er problemen waren tijdens de bouwfase. Het type opdrachtgeverschap maakt daarin niet veel uit (figuur 7-9). Dat is anders bij/na oplevering. Daarbij doen zich aanmerkelijk meer problemen voor bij projectmatig ontwikkelde woningen dan bij de particulier ontwikkelde woningen. Het aandeel bewoners van een project-

matig ontwikkelde woning dat problemen meldt, is ook in absolute zin opvallend hoog: bijna tweederde.

**figuur 7-9 Aandeel eigenaar-bewoners van een nieuwe woning, naar opdrachtgeverschap, dat problemen heeft ervaren tijdens de bouw en bij/na oplevering**



#### 7.4.1 Problemen tijdens de bouw

De meeste problemen tijdens de bouw hebben betrekking op de voortgang, gevolgd door de uitvoering van afgesproken meerwerk en de kwaliteit of een afwijking van het bestek danwel de verkoopinformatiefolder (tabel 7-1).

**tabel 7-1 Voorkomen van typen problemen tijdens de bouw**

problemen met:	PO	CPO	projectmatig
voortgang	18%	26%	16%
kaveloppervlakte	2%	0%	3%
kwaliteit, afwijking van bestek of verkoopinformatiefolder	10%	15%	11%
prijs	7%	2%	2%
uitvoering afgesproken meerwerk	11%	18%	14%
afwijking oorspronkelijke bouwplan	12%	4%	9%
faillissement bouwbedrijf	3%	5%	2%
anders	10%	13%	9%

Faillissementen kwamen nog niet veel voor bij de woningen die in 2010 en 2011 zijn opgeleverd. Het enige betekenisvolle verschil tussen de verschillende vormen van opdrachtgeverschap heeft te maken met de prijs. Particuliere opdrachtgevers gaven vaker aan dat er tijdens de bouwfase problemen rond de prijs ontstonden. Het is aannemelijk dat dit gaat over stelposten in het bestek.

## 7.4.2 Problemen bij oplevering

De meeste problemen bij oplevering hebben te maken met werkzaamheden die 'extra' zijn, dat wil zeggen die bovenop het primaire bouwwerk komen. Het gaat dan in het bijzonder om de afwerking (schilderwerk, timmerwerk, kitwerk en dergelijke). Op een gedeelte tweede plaats staan problemen met de technische installaties en meerwerk. Bewoners van projectmatig ontwikkelde woningen melden in het bijzonder meer problemen dan de particuliere opdrachtgevers met het meerwerk en de afwerking. Bij de andere mogelijke problemen zijn de verschillen beperkt.

**tabel 7-2** *Voorkomen van problemen bij of na oplevering*

<i>gebreken aan:</i>	PO	CPO	projectmatig
fundering	1%	0%	1%
vloeren	5%	2%	10%
muren	7%	3%	16%
dak	9%	13%	12%
meerwerk	9%	8%	25%
afwerking	21%	28%	46%
technische installaties	16%	14%	23%
sanitair of keuken	11%	6%	20%
procedure bij opleveren	7%	4%	8%
anders	13%	18%	25%

Een probleem komt zelden alleen – althans bij de projectmatig ontwikkelde woningen. In dat segment is het gebruikelijker dat er twee of drie problemen zijn bij of na oplevering dan dat er 'slechts' één probleem is. Bij elkaar meldt ongeveer de helft van de bewoners van een projectmatig ontwikkelde woning twee of meer problemen. Bij de in particulier opdrachtgeverschap ontwikkelde woningen ligt dat aandeel op een kwart.

# Begrippen

**Aandachtsgroep:** Huishoudens die op grond van hun inkomen een beroep kunnen doen op huurtoeslag (mede afhankelijk van de woonsituatie). In 2012 waren dit éénpersoonshuishouden met een inkomen tot € 21.450 (€ 20.200 voor 65-plussers) en meerpersoonshuishouden met een inkomen tot € 29.125 (€ 27.575 voor 65-plussers).

**Aandachtsgebied:** combinatie van aandachtswijken en ISV-vernieuwingsgebieden. Deze worden in de analyses in deze rapportage samengenomen.

**Aandachtswijk:** Veertig wijken in 18 gemeenten die sinds 2007 bijzondere aandacht krijgen van rijksoverheid, gemeenten, corporaties en lokale organisaties.

**Aftoppingsgrens:** Huurprijs waarboven nog slechts in uitzonderlijke gevallen een deel van de huur wordt gedekt door de huurtoeslag.

**Appartement:** Zie meergezinswoning.

**Basishuur:** De kale huur plus subsidiabele servicekosten. Dit bedrag wordt gebruikt als basis voor de huurtoeslag.

**Belastbaar inkomen:** Het inkomen waarover inkomstenbelasting wordt geheven. Het belastbaar inkomen vormt de grondslag voor de te betalen belasting en premies volksverzekeringen. Vermeerdering van het belastbaar inkomen in box 1 met de inkomens in box 2 en 3 geeft het verzamelinkomen.

**Bestaand bebouwd gebied (BBG):** de grens van de bebouwing, waarbij in dit rapport het jaar 2003 als peiljaar geldt.

**Besteedbaar inkomen CBS.:** Het besteedbaar inkomen is gelijk aan het bruto inkomen verminderd met betaalde inkomensoverdrachten, premies inkomensverzekeringen, premies ziektekostenverzekeringen en belastingen op inkomen en vermogen.

**Besteedbaar inkomen VROM (gebruikt voor woonlastenquote):** Het verschil met de CBS-definitie betreft de behandeling van de inkomsten/uitgaven gerelateerd aan de huisvestingssituatie. Inkomstenbelasting en premies volksverzekeringen worden nu berekend zonder rekening te houden met aftrekbare hypotheekrente, de bijtelling van het eigen-woningforfait en de overheidsbijdragen voor de eigen woning.

**Bijkomende woonuitgaven:** De som van de energie- en wateruitgaven en de uitgaven die huishoudens moeten doen voor heffingen en belastingen van de Openbaar Publieke Lichamen (OPL).

**Bruto huur:** De brutohuur is het totale huurbedrag (inclusief alle bijkomende kosten) dat de huurder aan de verhuurder is verschuldigd.

**Bruto inkomen:** Dit inkomen omvat het primair inkomen vermeerderd met de ontvangen overdrachten (hetzij rechtstreeks van de overheid, hetzij via de sociale verzekering, hetzij anderszins ontvangen).

**Bruto woonuitgaven:** De vaste woonuitgaven. Voor huurders is dit de bruto huur. Voor eigenaar-bewoners is dit de som van de bruto hypotheekuitgaven en bijkomende vaste uitgaven (opstalverzekering, OZB-eigenarendeel en erfpacht) minus een eventuele rijksbijdrage in de vorm van een premie.

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

**Doorstromer:** : Men spreekt van doorstromen indien een huishouden binnen Nederland verhuist. Voor en na de verhuizing is het huishouden de hoofdbewoner van een woning.

**Doelgroepen huurbeleid:** Indeling in drie inkomensklassen ten behoeve van het inkomensafhankelijke huurbeleid. Belastbare inkomens, exclusief de inkomens van inwonende kinderen (tot en met 23 jaar en met een inkomen niet hoger dan 20.000 euro). De feitelijk gehanteerde grenzen € 33.614 en € 43.000 in 2012. In de rapportage wordt gesproken over lage inkomen (tot 33.000) en hoge inkomen (vanaf 43.000).

**Eengezinswoning:** woning die geen onderdeel uitmaakt van een meergezinshuis. Ook wel grondgebonden woning genoemd.

**Fiscaal effect:** Het saldo van renteaftrek in verband met de hypotheek, het te betalen huurwaardeforfait en een eventuele bijdrage eigenwoningbezit.

**Geliberaliseerde huurwoning (ook wel vrije huursector of markthuur genoemd):** Huurwoning met een huurprijs boven de huurtoeslaggrens (liberalisatiegrens), in 2011 € 652, in 2012 € 665.

**Gereguleerde huurwoning:** Huurwoning met een huurprijs onder de huurtoeslaggrens (liberalisatiegrens), in 2011 € 652, in 2012 € 665. In deze rapportage wordt gereguleerde huur ook sociale huur genoemd.

**Individuele huurtoeslag:** Rijkssubsidie die wordt verstrekt aan huurders uit de aandachtsgroep, die in verhouding tot hun inkomen, duur wonen. Boven de kwaliteitskortingsgrens tot aan de aftoppingsgrens wordt nog slechts een deel van de huur gedekt, boven de aftoppingsgrens tot aan de liberalisatiegrens eveneens en dan nog alleen in bijzondere gevallen.

**Inbreiding (verdichting):** Nieuwbouw binnen bestaand bebouwd gebied (BBG).

**ISV-wijken:** beleidsmatig benoemde vernieuwingsgebieden in de grote en middelgrote gemeenten.

**Kale huur:** De kale huur is de prijs die verschuldigd is voor het enkele gebruik van woonruimte. Dat is dus exclusief servicekosten.

**Kamer:** Alle vertrekken minus een open keuken, toilet, badkamer, open zolder, hal en gang worden als kamer gerekend.

**Kwaliteitskortingsgrens:** Huurprijs waarboven nog slechts een deel van de huur, tot aan de aftoppingsgrens, wordt gedekt door de huurtoeslag.

**Meergezinswoning:** Een deel van een meergezinshuis, zoals een flatwoning, etage-, boven- of benedenwoning, portiekwoning of maisonnette.

**Netto huurquote:** De netto woonuitgaven van huurders uitgedrukt in een percentage van het besteedbare huishoudinkomen.

**Netto koopquote:** De netto woonuitgaven van eigenaar-bewoners uitgedrukt in een percentage van het besteedbare huishoudinkomen.

**Netto woonquote:** De totale woonuitgaven (inclusief OPL-heffingen en uitgaven aan nutsbedrijven) uitgedrukt in een percentage van het besteedbare huishoudinkomen.



- Netto woonuitgaven:** De woonuitgaven van huurders en eigenaar-bewoners zijn als volgt berekend. Bij huurders van een woning is de basishuur verminderd met eventuele huurtoeslag. Bij eigenaar-bewoners zijn bij de berekening van de woonuitgaven de volgende posten betrokken: (+) de bruto hypotheeklasten (rente, aflossing, levensverzekeringspremie), (+) erfpacht, (+) opstalverzekering, (+) het eigenaarsgedeelte onroerendgoedbelasting, (-) de rijksbijdrage eigen woningbezit en (+/-) effecten in de sfeer van de inkomstenbelasting en premieheffing volksverzekering ten gevolge van renteaftrek, erfpacht, huurwaardeforfait en rijksbijdrage eigen woningbezit. Er is geen rekening gehouden met onderhoudskosten.
- Nultredenwoning:** Een woning die zonder te hoeven traplopen toegankelijk is (van buitenaf), en waarvan ook de primaire vertrekken (woonkamer, slaapkamer, badkamer en keuken) zonder traplopen met elkaar zijn verbonden (doorgankelijkheid).
- Omslagheffing:** De heffing die de waterschappen opleggen aan de eigenaren van onroerende zaken om de kosten voor het kwantiteitsbeheer en de waterkering te dekken.
- OPL-heffingen:** De uitgaven die huishoudens moeten doen voor heffingen en belastingen van de Overige Publiekrechtelijke Lichamen, zoals OZB, reinigingsheffing, rioolrecht, verontreinigingsheffing en omslagheffing.
- Ouderenhuisvesting/Ouderenwoning:** Een zelfstandige woning bestemd of geschikt gemaakt voor ouderen. Voorbeelden zijn een bejaardenwoning (aangepast voor ouderen), een aanleunwoning (nabij een verzorgingstehuis), een serviceflat (met dienstverlening) of een woon-zorgcomplex (met zorgverlening).
- OZB:** Onroerend Zaak Belasting wordt door de gemeente op basis van de WOZ-waarde van de woning vastgesteld. Deze bestaat uit een eigenaren- en gebruikersdeel.
- Reinigingsheffing:** Verzamelbegrip voor de afvalstoffenheffing (gebaseerd op de Wet Milieubeheer) en het reinigingsrecht (gebaseerd op de Gemeentewet).
- Rioolrecht:** Gemeentelijke heffing om de kosten van onderhoud aan en vervanging van het gemeentelijk rioleringsstelsel te dekken.
- Scheefheid:** Van (goedkope) scheefheid is volgens Rijksdefinitie sprake indien een huishouden met een inkomen boven de 33.000 euro (zie inkomensbegrip doelgroepen inkomensafhankelijk huurbeleid) een woning bewoont met een huur onder de liberalisatiegrens (zie huurprijsgrenzen).
- Sociale huur:** huurwoningen met een huurprijs onder de huurtoeslaggrens. Zie ook gereuleerde huur.
- Sociale verhuurders:** Dit zijn woningcorporaties, categoriale stichtingen die zonder winstoogmerk zorg dragen voor de huisvesting van specifieke groepen (studenten, ouderen, enz.) en gemeentelijke woningbedrijven.
- Starter:** Een huishouden dat na verhuizing hoofdbewoner van een woning is en nieuw gevormd is (huwelijk, samenwonen, scheiding, zelfstandig wonen) of geïmmigreerd is, of voor de verhuizing geen hoofdbewoner van een woning was.
- Subsidiabele servicekosten:** Hierbij gaat het om de servicekosten die worden meegenomen bij de berekening van de IHS, zoals bijvoorbeeld de schoonmaakkosten van gemeenschappelijke ruimten en de kosten van een huismeester.
- Totale woonuitgaven:** De som van de netto (vaste) woonuitgaven en de bijkomende woonuitgaven.
- Uitbreiding:** Nieuwbouw buiten bestaand bebouwd gebied (BBG).

Uitgaven nutsvoorzieningen: De uitgaven van bewoners aan gas, licht en water.

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

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

Verontreinigingsheffing: De heffing die de waterschappen opleggen aan huishoudens om de kosten voor de zuivering van het oppervlaktewater te dekken.

Vervangende nieuwbouw: nieuwbouw op een plek waar eerst een woning of een ander gebouw is gesloopt.

VINEX-locatie: In de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening Extra aangewezen uitleggebied voor de periode 1995 tot 2005.

Vragers in de markt: Iemand is een vrager in de markt als men binnen 2 jaar wil gaan verhuizen en er wordt voldaan aan de criteria van actief zijn (minstens 1 zoekactiviteit ondernomen).

Vrije huursector: Zie geliberaliseerde huurwoning.

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

WOZ: Wet Waardering Onroerende Zaken. De WOZ maakt de wijze van waardebeoordeling van onroerende zaken uniform; ze wordt gebruikt voor de gemeentelijke OZB-aanslag, voor de om-slagheffing van de waterschappen en voor de in-komstenbelasting (huurwaardeforfait) en vermogensbelasting.