



RIGO Research en Advies  
Woon- werk- en leefomgeving  
[www.rigo.nl](http://www.rigo.nl)

# Stand van de Koopwoningmarkt





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.

---

# Stand van de Koopwoningmarkt

*Opdrachtgever*

Ministerie van BZK, DGWB

*Auteurs*

Rob de Wildt, Geurt Keers

*Rapportnummer*

28390

*Uitgave*

29 september 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>1</b>	<b>Vooraf</b>	<b>1</b>
1.1	Eerste Stand van de Koopwoningmarkt	1
1.2	Relevante aspecten in het woonbeleid	2
1.3	Stand van de koopwoningmarkt samengevat	3
<b>2</b>	<b>Economie en koopwoningmarkt</b>	<b>7</b>
2.1	Economie en werkgelegenheid	7
2.2	Rente, inkomen en consumentenvertrouwen	8
<b>3</b>	<b>De prijsontwikkeling van koopwoningen</b>	<b>11</b>
3.1	Internationaal gezien	11
3.2	De ontwikkeling landelijk	13
3.3	Regionale verschillen in de koopmarkt	18
<b>4</b>	<b>Financieringsruimte</b>	<b>25</b>
4.1	Micro: de leenruimte naar huishoudinkomen	25
4.2	Macro: ontwikkeling hypotheekschuld	27
4.3	Rente op hypotheke	31
<b>5</b>	<b>Demografie</b>	<b>33</b>
5.1	De (tanende) invloed van de babyboomers	33
5.2	Tot 2020: accentverschuiving naar koopstarters	35
<b>6</b>	<b>Doorstroming en restschulden</b>	<b>39</b>
6.1	Doorstroming	39
6.2	Restschulden	42

<b>7</b>	<b>Woningproductie, toevoegingen en PO</b>	<b>47</b>
7.1	Ontwikkeling woningproductie	47
7.2	Verkopen nieuwe woningen	49
7.3	Bouw- en grondkosten	51
7.4	Toevoegingen aan de koopsector	52
7.5	Particulier opdrachtgeverschap	54
7.6	Plancapaciteit en woningbouwplannen	56
<b>Bijlage</b>	<b>Markt vrije sector huur</b>	<b>58</b>



# 1 Vooraf

## 1.1 Eerste Stand van de Koopwoningmarkt

De “Stand van de Koopwoningmarkt” geeft een beeld van de actuele stand van zaken op de koopwoningmarkt.

De Tijdelijke Commissie Huizenprijzen (TCH)<sup>1</sup> heeft een jaarlijks overleg aanbevolen tussen de Tweede Kamer en het kabinet over de ontwikkelingen op de woningmarkt en de ontwikkeling van de huizenprijzen en de daarop van invloed zijnde factoren. De TCH benoemde als kernthema’s: financieringsruimte, demografische ontwikkelingen, doorstroombehoefte, woningbouw en toevoegingen aan de koopmarkt. De Tweede Kamer heeft daar de restschuldbroblematiek en het particulier opdrachtgeverschap (PO) als thema’s toegevoegd.

Het kabinet zal vanaf 2014 voorafgaand aan de begrotingsbehandeling een jaarrapport woningmarkt sturen met daarin een overzicht van de voor de ontwikkelingen op de woningmarkt relevante indicatoren.

De Stand van de Koopwoningmarkt biedt achtergrondinformatie voor dit jaarrapport.

De stand van zaken van de koopwoningmarkt wordt in beeld gebracht met indicatoren voor de woningmarkt met behulp van beschikbare databestanden en door de stand van zaken in de context van de ontwikkeling in de afgelopen jaren te plaatsen. Van prognoses voor de toekomst is in deze monitor geen sprake, uitgezonderd de demografische ontwikkeling.

De belangrijkste bronnen voor de Stand van de Koopwoningmarkt zijn:

- Data: CBS, Kadaster, DNB, Primos, MNW, NVM/Funda, Pararius, etc.
- Monitors in de markt, met name die van OTB, RABO en NVB<sup>2</sup>
- Incidentele studies voor zover ze een nieuw licht werpen
- Internationaal: OECD / Hypostat.

Bij de data zijn er voor de actualiteit waar beschikbaar kwartaalcijfers gebruikt. In deze rapportage betreft het de kwartaalcijfers tot en met juni 2014, het 2<sup>e</sup> kwartaal 2014.

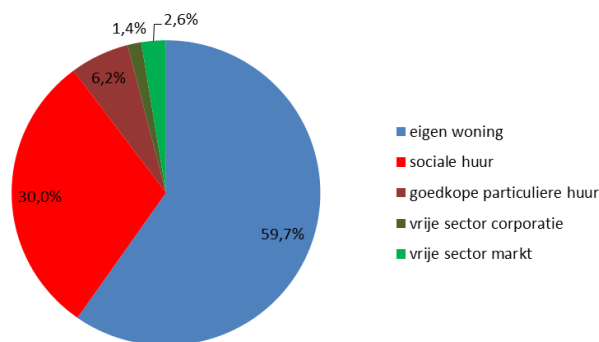
<sup>1</sup> Tijdelijke Commissie Huizenprijzen Tweede Kamer, Kosten koper – een reconstructie van 20 jaar stijgende huizenprijzen, Tweede Kamer, vergaderjaar 2012-2013, 33194, nr.2, Den Haag, 2013.

<sup>2</sup> NVB, Thermometer Koopwoningen; OTB (Expertise Centrum Woningwaarde), Monitor Koopwoningmarkt; RABO, Kwartaalbericht Woningmarkt.

## De koopwoningvoorraad in perspectief van de totale voorraad

De koopwoningvoorraad omvat in 2012 circa 4,3 miljoen woningen, bijna 60% van de totale woningvoorraad.

**Figuur 1-1 Samenstelling woningvoorraad naar eigendomsvorm anno 2012 (in totaal een voorraad van 7,14 miljoen woningen)**



bron WoON 2012, bewerking RIGO

De sociale huur van corporaties betreft 30% van de voorraad. Een aanzienlijk deel van de particuliere huurwoningen is wat betreft huurprijs nog tot de sociale huursector te rekenen (6%). Dat geldt zowel voor de kleine verhuurders als de institutionele beleggers. Volgens het WoON 2012 betreft het totale segment vrije sector huurwoningen met een huur van €700 per maand of meer ongeveer 280.000, circa 4% van de woningvoorraad: 100.000 corporatiewoningen en 180.000 particuliere huurwoningen boven dit huurniveau. Het vrije sector huursegment is een klein segment tussen eigen woningbezit en sociale huur.

In de Stand van de Koopwoningmarkt wordt bij enkele onderdelen een vergelijking gemaakt met de sociale en de vrije huursector, zoals bij de prijsontwikkeling en de woningbouw en verkoop van sociale huurwoningen. Over de markt vrije sector huur is weinig bekend. In de bijlage wordt een beeld van vraag en aanbod van dat segment geschetst.

## 1.2 Monitoren in het kader van het woonbeleid

De monitor Stand van de Koopwoningmarkt is ook geënt op de kaders en doelen van het woonbeleid van het kabinet:<sup>3</sup>

- Betaalbare en toegankelijke woningmarkt
- Een werkende koopmarkt met risicoreductie en beheersbare schulden,

<sup>3</sup> Zie: Brief minister Blok aan de Tweede Kamer, Integrale visie op de woningmarkt, (32847, nr.42), Den Haag, 13 februari 2013; idem., Hervormingsagenda Woningmarkt, Den Haag, 17 september 2013; idem., Implementatie Hervormingsagenda Woningmarkt, Den Haag 11 april 2014.



- Keuze tussen koop en huur
- Een werkende huurmarkt; voldoende kansen voor huishoudens met laag inkomen en meer ruimte voor het middensegment
- Concurrerende en transparante hypotheekmarkt
- Bouw: ruimte voor investeringen en een vraaggericht aanbod
- Energiebesparing in nieuwe en bestaande voorraad en verbetering van de voorraad
- Consument centraal: meer ruimte voor particulier initiatief.

Duidelijkheid is sinds 2012 er in het rijksbeleid gekomen over de voorwaarden voor de koopsector: annuïtaire leningen voor toetreders vanaf 2013, geleidelijke verlaging van het maximale aftrektarief van de hypotheekrenteaf trek voor alle hypotheeken (met compensatie in de sfeer van inkomstenbelasting) en beleid voor doorstroming. Andere maatregelen zijn met name: meer startersleningen, inkomensafhankelijke huurverhogingen (mede voor terugdringen goedkope scheefheid en doorstroming naar vrije sector huur en koopsector), aanpassing NHG, behoud lagere tarief overdrachtsbelasting (vanaf 2011); tijdelijk verlaging BTW tarief voor woningverbetering en onderhoud (vanaf 2012 tot 2015, voorstel begroting 2015: een half jaar verlengen) en tijdelijke belastingvrijstelling voor schenkingen tot 100.000 bij aanschaf woning of aflossing hypotheekschuld (tot 2015).

### 1.3 Stand van de koopwoningmarkt samengevat

#### **Economie en koopwoningmarkt**

De koopwoningmarkt laat sinds een dieptepunt medio 2013 herstel zien. Het aantal transacties neemt toe en de prijsdaling lijkt achter ons te liggen: van juli 2013 tot en met juni 2014 steeg de gemiddelde woningprijs met 1,9%.

Een dalende rente was belang voor een aantrekkelijke vraag naar koopwoningen, naast lichte groei van de economie en werkgelegenheid. Het consumentenvertrouwen nam vanaf 2013 ook toe. De inkomensontwikkeling bleef echter achter op de inflatie. In de context van politieke spanningen in Oost-Europa is er op korte termijn meer onzekerheid over verder herstel van onze economie, met mogelijke doorwerking op het consumentenvertrouwen en de koopwoningmarkt.

#### **Prijsontwikkeling koopwoningmarkt en regionale verschillen**

In de koopwoningmarkt is in de jaren van recessie het aantal transacties met ruim 50% gedaald. De gemiddelde woningprijs daalde nominaal minder, met bijna 20%. Woningeigenaren trachtten bij doorstroming waardeverlies en mogelijk restschulden zoveel mogelijk te voorkomen. Bij de feitelijke transacties kwam het accent op goedkopere segmenten te liggen. Dit komt mede door grote vraaguitval bij doorstromers van koopwoningen. Starters zijn relatief (nog) belangrijker geworden voor de koopwoningmarkt (2004 circa 52%, 2011 62%). De verkoop van corporatiewoningen wijzen hier ook op: aantal verkopen is in 2008-2012 (gemiddeld 14.000 per jaar) nauwelijks teruggelopen vergeleken met de grote daling in transacties in de koopvoorraad (halvering tot circa 110.000 in 2007- 2013) of het aantal verkochte nieuwe koopwoningen (ruime halvering tot circa 18.000 in 2013).

De gemiddelde daling van de woningprijs in 2008 tot juli 2014 was nominaal in totaal bijna 20%. De prijs van vrijstaande woningen steeg in jaren van groei relatief meer dan gemiddeld en bij de terugval in de markt daalde prijs ook meer. Huurprijzen in de sociale sector bleven in de die periode gemiddeld langzaam stijgen, licht boven de inflatie. De gemiddelde huurprijs in de vrije sector daalde in 2008-2009 met ruim 10%. Daarna bleef het niveau tot juli 2014 betrekkelijk gelijk (aanbod kwam er ook door moeilijk verkoopbare koophuizen tijdelijk te verhuren). Alleen in Amsterdam stegen de huurprijzen (meer vraag, ook van expats, kleinere voorraad koopwoningen). In 'het middensegment' met een huur van €700 tot €1.000 per maand is, landelijk gezien, de vraag ook groter dan het aanbod.

Nederland heeft net als landen om ons heen in 1995-2007 een periode met hoge reële prijsstijgingen van koopwoningen (10% tot 20% per jaar) gekend (Groot Britannië, Denemarken met name). In 2010-2013 daalde de woningprijzen in ons land het meest, terwijl de prijzen in Duitsland en Noorwegen stegen en in België gelijk bleven. De verschillen tussen de landen zijn groot: in de relatieve omvang van de koopmarkt, in de mate van subsidiëring en fiscale behandeling, in de hypotheekmarkt en hypotheekvoorwaarden, etc. Dat geldt ook voor de impact van de economische crisis.

Regionaal zijn er in Nederland aanzienlijke verschillen in woningprijsniveau en -ontwikkeling. Deze hangen vooral samen met vraag en aanbod op de koopwoningmarkt, de ontwikkeling van werkgelegenheid, inkomens en demografische effecten. Bij een gemiddelde woningprijs van €206.000 in 2013 had Noordoost Groningen met €130.000 de laagste prijs (63% van het landelijk gemiddelde) en 't Gooi met €299.000 de hoogste (145% van het landelijk gemiddelde).

Bij jaren van prijsdaling 2008 zijn er verschillen tussen regio's, met meer of minder daling dan gemiddeld. De steden in de Noordvleugel van de Randstad kende minder daling dan gemiddeld (Amsterdam en Utrecht met name). Opvallend zijn ook Rotterdam en Zeeuws Vlaanderen met relatief beperkte prijsdaling, in samenhang met minder daling van de werkgelegenheid dan landelijk. Specifieke regionale factoren speelden ook een rol, zoals in Zeeuws Vlaanderen waar vragers uit België op het goedkopere woningaanbod afkwamen.

### **Financieringsruimte**

De beperking van de leencapaciteit voor huizenkopers in de periode 2010-2014 heeft ook bijgedragen aan een daling van de woningprijzen. De gedaalde leencapaciteit was mede een vertaling van veranderd beleid bij financiële instellingen als reactie op de crisis met meer werkloosheid en dalende woningprijzen. De gedaalde leencapaciteit wordt echter meer dan gecompenseerd door de daling van de gemiddelde woningprijs en rente. De daarbij ontstane financiële ruimte voor de huizenkoper was ook nodig voor de gedaalde koopkracht (reëel bijna 9% sinds 2007) en de bij nieuwe hypotheekverplichte annuïtaire aflossing vanaf 2013. De renteverlagingen zijn overigens mogelijk niet geheel neergeslagen bij de woonconsumenten in de vorm van een lagere hypotheekrente.

Er zijn daarnaast in 2014 enkele incidentele steunmaatregelen. Door de extra rijksbijdrage voor starterleningen lijkt het aantal leningen in 2014 uit te komen op zo'n 8.000. Van de schenkingsfaciliteit van €100.000 belastingvrij voor de aankoop van een

huis en/of aflossing van hypotheekschuld is naar schatting door 50.000 huishoudens gebruik gemaakt, bij een verwacht gebruik van 20.000. Volgens inschatting zijn de schenkingsregeling en startersleningen toegepast bij 25% van de gekochte woningen.

De hypotheekverstrekking door banken en instellingen lijkt tijdelijk in een dalende trend terecht gekomen. Ten opzichte van een piek van €652 miljard aan hypotheekschuld eind 2012 is dit gedaald naar €630 miljard in het 1<sup>e</sup> kwartaal 2014 (-3,5%). De daling van de hypotheekschuld is opvallend, omdat de koopvoorraad blijft groeien en de instroom van de jongere huishoudens gepaard gaat met een groot aandeel externe financiering.

### **Demografie en huishoudensontwikkeling**

Voor de vraagzijde van de koopwoningmarkt is de ontwikkeling van het aantal huishoudens een belangrijke factor, vooral de leeftijdsgroepen met veel starters en doorstromers in koopsector. De koopstarters worden relatief belangrijker dan de doorstromers in de koopsector. Naar verwachting zet dit door tot 2020.

De huishoudensontwikkeling vertoont regionale verschillen in de leeftijdsgroepen van koopstarters (jonger dan 30 jaar) en koopdoorstromers (30-45 jarigen). Dat maakt dat de koopmarkt zich de komende jaren voor beide groepen verschillend over het land zal ontwikkelen. De verschillen tussen (Noordvleugel) Randstad en perifere regio's kunnen groter worden.

### **Doorstroming en restschulden**

Het aantal verhuizingen in de koopsector en woningtransacties is in 2008-2009 ten opzichte van 2007 met bijna 40% gedaald. Vanaf 2006 is al sprake van enige teruggang. Naast de forse daling van de markt (crisis) speelde hier ook de verkleining van de doorstroomgeneratie (35-45 jaar), die zich de komende 5 jaar verder doorzet. Het geringer aantal doorstromers heeft vooral effect op de duurdere segmenten in de markt: het aantal gegadigden neemt daar af.

Veel woningeigenaren die in het vorige decennium een huis kochten staan er nog niet florissant voor. Men heeft een hypotheek genomen voor aankoop van het eigen huis in een nog krappe markt, waarna als gevolg van de crisis op de markt de waarde van de woning is gedaald (hypotheek 'onder water'). De groep met een potentiële restschuld betreft circa 1,45 miljoen huishoudens in 2013 (2007, 0,5 miljoen). Jongere huishoudens met goedkope woningen gekocht in 2006-2011 zijn hierbij oververtegenwoordigd. De gemiddelde potentiële restschuld ligt op €28.000. Als deze €28.000 wordt gerelateerd aan de recente gemiddelde woningprijs komt dit op ongeveer 13% van de woningprijs. Bezien tegen de mogelijkheid in het verleden om 110% aflossingsvrij te financieren en de prijsdaling van 20% is dit een verklaarbaar verschijnsel. Zolang de jaarlijkse lasten uit het inkomen kunnen worden bekostigd is deze woonlast nog te dragen. Voor een deel van de feitelijke gevallen met restschuld kan de verruimde schenkingsfaciliteit steun hebben geboden.

De studies laten zien dat de restschulden vooral een nadelig effect hebben op het verhuisgedrag. In beperkte mate is sprake van gedwongen verkoop met verlies (naar schatting circa 5.000 gevallen in 2013, 2006 circa 2.400). Betaalachterstanden bij hypotheek zijn in omvang toegenomen van 30.000 in 2006 tot ruim 100.000 in 2013,

0,2% van de koopwoningvoorraad.

Als de recente stijging van woningprijzen zich voortzet, zal dit geleidelijk leiden tot een afname van 'woningen onder water'.

### **Ontwikkeling nieuwbouw, toevoeging en particulier opdrachtgeverschap**

De nieuwbouw van zowel koopwoningen als van huurwoningen is in 2013 op een laag niveau gekomen. De nieuwbouw van koopwoningen laat recent evenwel duidelijk herstel in verkopen en bouwvergunningen zien, vooral in regio's met een krappere markt. De markt voor verbouw en onderhoud van woningen ging voorop in herstel, mede door stimulering met een lager BTW tarief.

Onduidelijk is, als gevolg van verandering in woningregistratie, in hoeverre de transformatie van kantoren en andere gebouwen nog een substantiële bijdrage levert aan de toevoeging van de koopwoningvoorraad. Voor uitbreiding van de koopvoorraad is de verkoop van sociale huurwoningen in ieder geval van belang (in aantal in 2013 ongeveer even groot als de nieuwbouw van koopwoningen).

In de koopnieuwbouw houdt het particulier opdrachtgeverschap stand. Het aandeel daarvan is vergroot, vooral door het terugvallen van de bouw voor de markt. Ook stimuleringsbeleid van (collectief) particulier opdrachtgeverschap heeft een rol gespeeld.

De beschikbaarheid van bouwlocaties is voor de eerstkomende jaren geen knelpunt van belang. Door de ingezakte activiteit in de afgelopen jaren kampen veel gemeenten met een teveel aan grond voor woningbouw. Het grondprijsniveau kan daarbij door beperkte daling vergeleken met de woningprijzen in de periode 2008-2013 aan de hoge kant zijn. In stedelijke gebieden met vraag naar nieuwbouw kan de programmering van bouwlocaties met relatief veel appartementen spanning opleveren met de vraagzijde van de koopmarkt.

Het herstel van de koopmarkt vraagt in bepaalde delen van het land om nieuw aanbod. De oplopende verkopen van nieuwe woningen bieden ontwikkelaars en gemeenten de mogelijkheid het aanbod van kavels en nieuw te bouwen woningen te vergroten. Verwacht mag worden dat deze partijen daar marktconform op inspelen.

Nieuw aanbod van woningbouwplannen voor koopwoningen is de laatste jaren sterk gekrompen, in lijn met de dalende verkopen. Dit is mede het gevolg van een aanzienlijke voorraad woningbouwplannen, die slechts langzaam terugloopt. Deze planvoorraad kan de mogelijkheden voor nieuwe projecten beperken. Bij een aantrekkende markt is het de vraag of hierdoor ook de wenselijke opleving in de vorm van een groter nieuw aanbod wordt tegengehouden. Meer nieuwbouw zou vooral in de woningmarkten met een tekort en oplopende prijsdruk wenselijk zijn. Door de crisis is de ontwikkelcapaciteit in de vorm van de gecumuleerde solvabiliteit van ontwikkelaars teruggelopen.

## 2 Economie en koopwoningmarkt

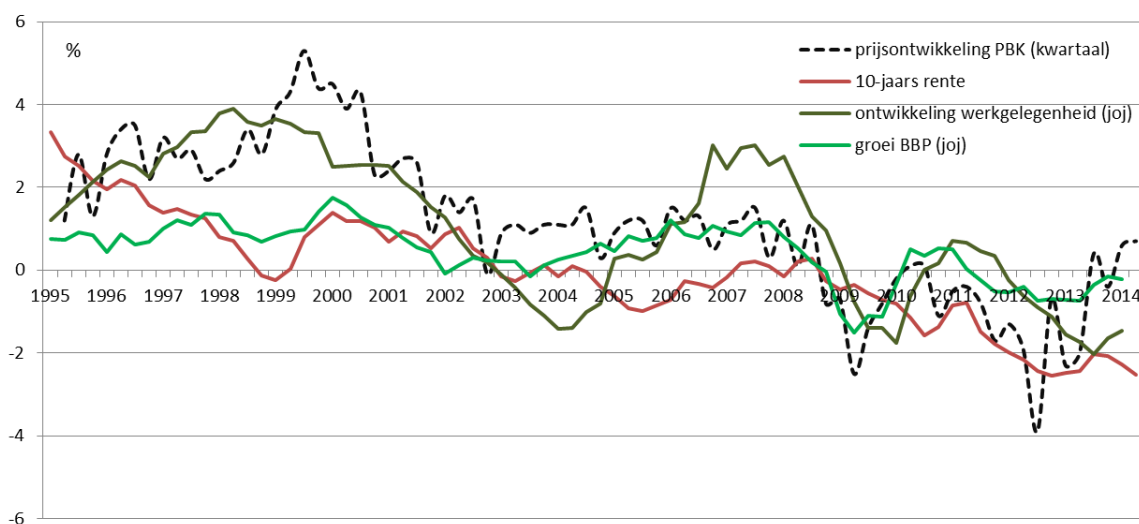
Voor de koopwoningmarkt, de ontwikkeling in de woningprijzen in het bijzonder, zijn de ontwikkelingen in de economie, werkgelegenheid, inkomen, rente en consumentenvertrouwen belangrijke 'omgevings' factoren.

### 2.1 Economie en werkgelegenheid

De ontwikkeling van economie (BBP) en werkgelegenheid (en inkomen) vertoont samenhang met het prijsverloop van koopwoningen. Zo neemt de afgelopen paar jaren daling bij deze variabelen af of slaat om in stijging (figuur 2-1). Dit komt ook tot uitdrukking op woningmarkt: na een dieptepunt in de prijsontwikkeling van bestaande koopwoningen in de eerste helft van 2013 is sprake van enig herstel. De daling van de prijzen van koopwoningen is teruggelopen en tot stilstand gekomen. En in de eerste helft van 2014 is er sprake van een lichte stijging van de woningprijzen. De gemiddelde prijs van bestaande koopwoningen ligt in juli 2014 1,9% hoger dan een jaar ervoor.

Deze prijsontwikkeling van koopwoningen is ondersteund door een dalende trend in de hypotheekrente. De rente ligt op een historisch laag niveau.

**Figuur 2-1 De ontwikkeling van de prijzen van bestaande koopwoningen, bruto binnenlands product, werkgelegenheid en rente, 1995 tot en met 2<sup>e</sup> kwartaal 2014 (kwartaalbasis) (% mutatie, bij rente het verschil met langjarig gemiddelde van 4,2%, 1995-2014)**



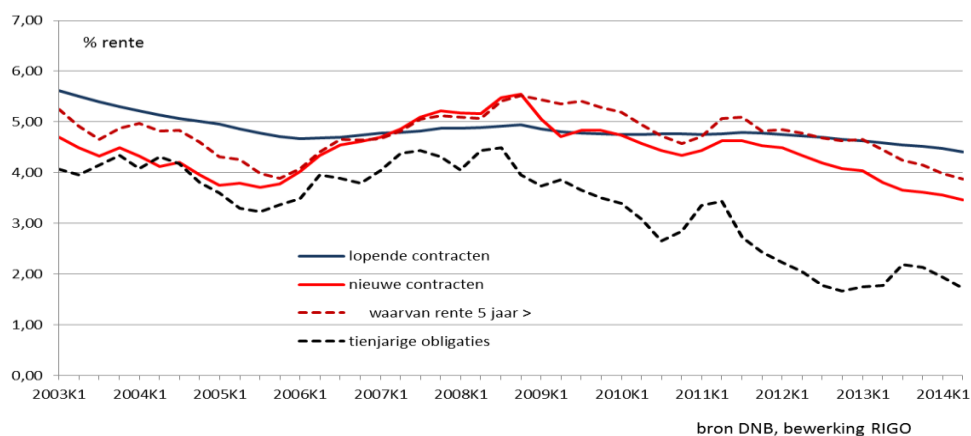
bron: CBS, DNB, bewerking RIGO



## 2.2 Rente, inkomen en consumentenvertrouwen

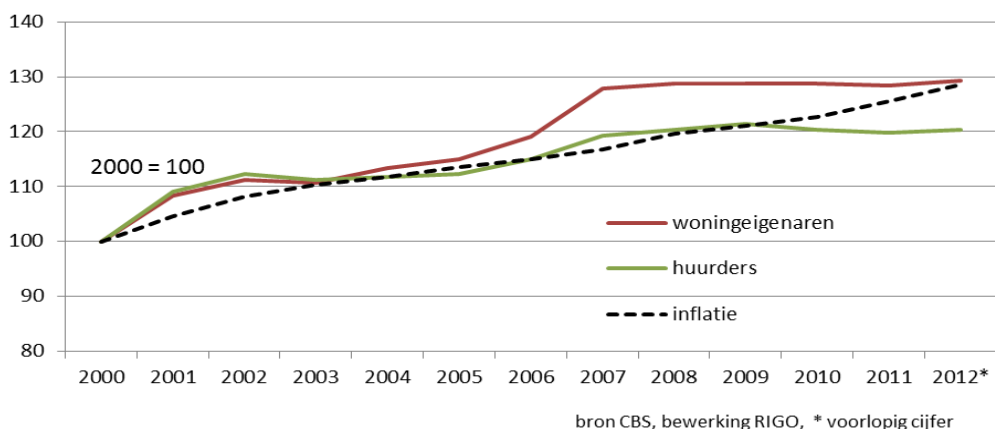
Na een oplopende hypotheekrente in de periode 2006-2008 is de hypotheekrente vanaf eind 2008 gedaald, tot minder dan 3,5% in het tweede kwartaal 2014 (figuur 2-2). Het effect ervan op de gemiddelde rente van alle hypotheeklen is beperkt.

**Figuur 2-2 De ontwikkeling van de hypotheekrente naar lopende en nieuwe contracten (ook naar rente vast langer dan 5 jaar) vergeleken met de rente op tienjarige obligaties 1<sup>e</sup> kwartaal 2003 tot en met 1<sup>e</sup> kwartaal 2014**



In de periode 2000-2012 lag, volgens het CBS inkomenspanel, de gemiddelde inkomensontwikkeling voor kopers gemiddeld boven de inflatie, dat van de huurders aanvankelijk erboven, daarna eronder (figuur 2-3).

**Figuur 2-3 Ontwikkeling besteedbaar inkomen woningeigenaren en huurders en inflatie (CPI), 2000-2012 (index 2000= 100)**



De huishoudens in de koopsector kenden een inkomensontwikkeling boven die in de huursector.

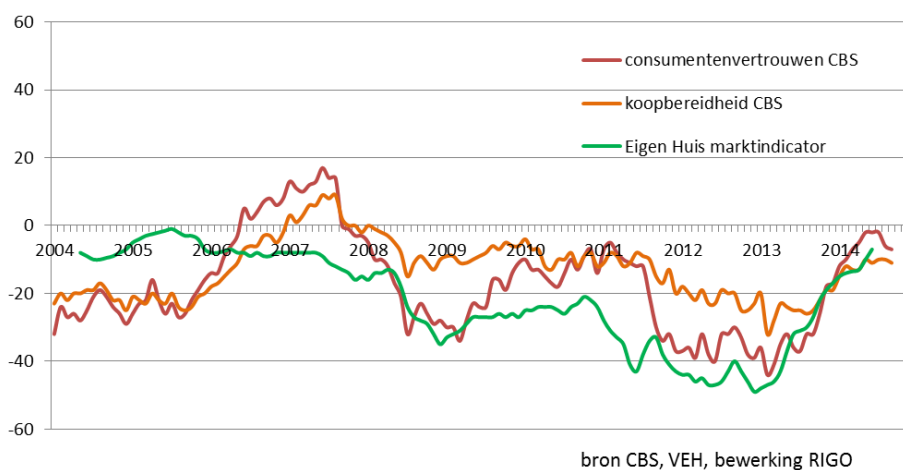
Maar voor beide groepen geldt dat na 2007 sprake is van een reële inkomensdaling: de inkomens blijven achter bij de inflatie. Woningeigenaren hebben een iets hogere

inkomensontwikkeling dan huurders. Was in 2000 hun bruto inkomen nog 1,9 maal dat van de huurders, in 2012 was dit 2,15. Dit wordt mede beïnvloed door een verschuiving van huur naar koop van 50% naar 57% in de koopsector. Het lijkt aannemelijk dat vooral de bovenkant van de huursector doorschuift naar de koopsector.

Door daling van inkomens en werkgelegenheid was er vanaf 2007 er minder ruimte voor woonlasten, die doorwerkt in prijsdaling van koopwoningen. Er is recent echter een geleidelijke kentering met gelijkblijvende van de koopkracht en een dalende rente.

De ontwikkeling consumentenvertrouwen vertoont na dieptepunt in 2012- eerste helft 2013 een fors herstel tot in het tweede kwartaal 2014 (figuur 2-4).

**Figuur 2-4 Consumentenvertrouwen en koopbereidheid volgens CBS en Eigen Huis Marktindicator voor de koopwoningmarkt, januari 2004 tot en met augustus 2014 (CBS), juni 2014 (VEH) (maandcijfers)\***



Voor juli 2014 verondersteld voor EHM: 99. De schaal van de EHM (0 tot 200) is met 100 verlaagd om deze vergelijkbaar te maken aan die van het CBS (-100 tot 100)

In de periode 2000-tot medio 2013 is het consumentenvertrouwen en het vertrouwen in de koop-woningmarkt volgens de Eigen Huis Marktindicator (EHM) bijna bij voortduring in mineur.<sup>4</sup> De EHM verloopt gelijkmatiger en in de periode 2005-2012 vooral neerwaarts, terwijl het CBS herstelperiodes aangaf in de jaren 2006-2007 en 2009-2010. Beiden stijgen in de loop van 2013. De toename van het consumentenvertrouwen CBS vlak recent af.

De koopbereidheidindicator van het CBS kent een gematigder patroon en klimt de laatste maanden minder hard.

<sup>4</sup> De EHM is gebaseerd op consumentenoordelen over de situatie een huis te kopen, de ontwikkeling van de woningprijs en de rentestand (alle drie in afgelopen 12 maanden en komende 12 maanden). Bouwmeester, H. en C. Lamain, Eigen Huis Marktindicator 1<sup>e</sup> kwartaal 2014, OTB, Delft, 2014, blz. 4 en 36.



### 3 De prijsontwikkeling van koopwoningen

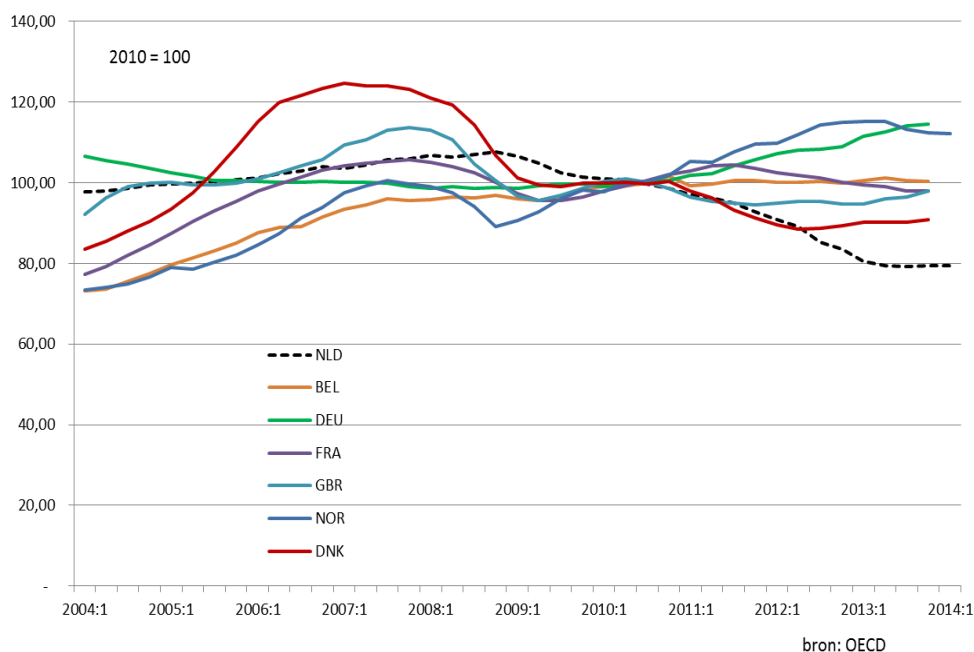
De prijsontwikkeling van koopwoningen hangt met name samen met de ontwikkeling van economie, werkgelegenheid, inkomen en vermogen, rente, huishoudensvorming en het aanbod (toevoeging en woningvoorraad). Prijzen stijgen bij meer vraag (huishoudens versus woningvoorraad), bij meer inkomen en vermogen en bij een lagere rente. Daarbij zijn er internationale, regionale en lokale verschillen in de ontwikkeling van de prijs van koophuizen.

#### 3.1 Internationaal gezien

De Nederlandse koopwoningmarkt heeft zich internationaal gezien de laatste jaren anders ontwikkeld (figuur 3-1). Vergeleken met landen om ons heen is het verloop sinds 2010 duidelijk een relatief grote daling van de gemiddelde woningprijs. Het patroon van ons land komt enigszins overeen met dat van Groot-Brittannië en Denemarken, die beiden vooral in 2008-2009 inzakten.

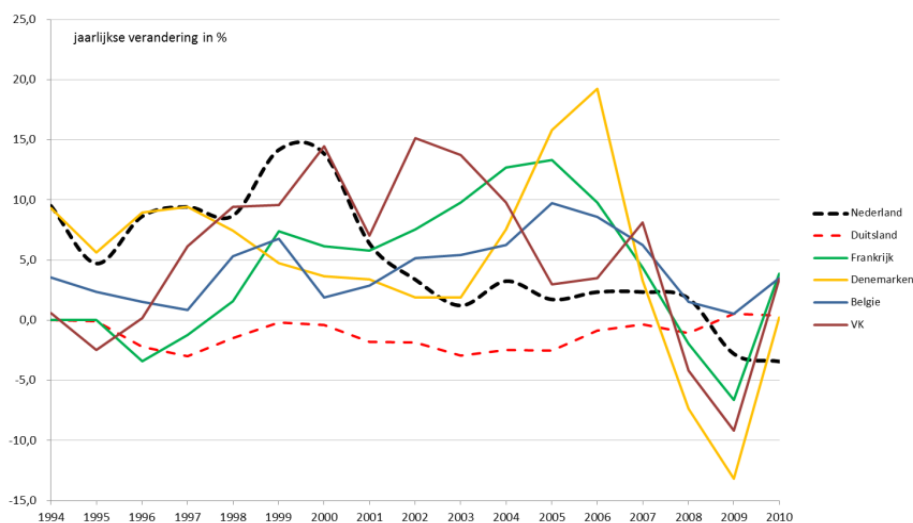
Aan de andere kant staan België, Duitsland, Frankrijk en Noorwegen, die over de periode 2010-2014 een vlakke tot stijgende ontwikkeling in woningprijzen laten zien.

**Figuur 3-1 Reële prijsontwikkeling koopwoningen in Nederland, België, Duitsland, Denemarken, Frankrijk, Groot-Brittannië, en Noorwegen, 2004-2014 (kwartaalcijfers, index 2010-1 = 100)**



De ontwikkelingen in woningprijzen tussen landen verschillen aanmerkelijk, ook in de periode voor 1994-2004, een periode van economische hoogconjunctuur (figuur3-2).<sup>5</sup> Nederland en Groot-Brittannië hadden forse woningprijsstijgingen in de jaren 1995-2000 (zelfs 15% reëel in 1999). In het eerste decennium van deze eeuw lieten niet alleen Groot-Brittannië en Denemarken, maar ook Frankrijk sterke stijgingen zien, met ook een anticlimax rond de crisis van 2008.

**Figuur 3-2 Jaarlijkse procentuele verandering in reële huizenprijzen in Nederland, België, Duitsland, Denemarken, Frankrijk en Groot-Brittannië(VK), 1994-2010**



Bron: OECD, bewerking RIGO

Bij de woningprijsontwikkeling in beschouwde landen is er weinig samenhang met 'systeem'kenmerken van betreffende woningmarkten. Er kan worden gesignaleerd dat de overeenkomst tussen Nederland, Groot-Brittannië en Denemarken ligt in een hoog aandeel externe financiering van het woningbezit (80-100% van het BBP). Drie van de vier andere landen kennen een aanzienlijk lager aandeel: rond 45% van het BBP. De uitzondering is Noorwegen, waar dit rond 70% ligt.<sup>6</sup> Frankrijk kende echter ook grote fluctuaties in prijsontwikkeling bij een lager aandeel hypotheekschuld.

<sup>5</sup> Brinkgroep en RIGO, Parlementair onderzoek huizenprijzen, meta-analyse bestaand onderzoek, Amsterdam, 2013 (bijlage 10.1).

<sup>6</sup> EMF, Hypostat 2013. Cijfers van 2012.

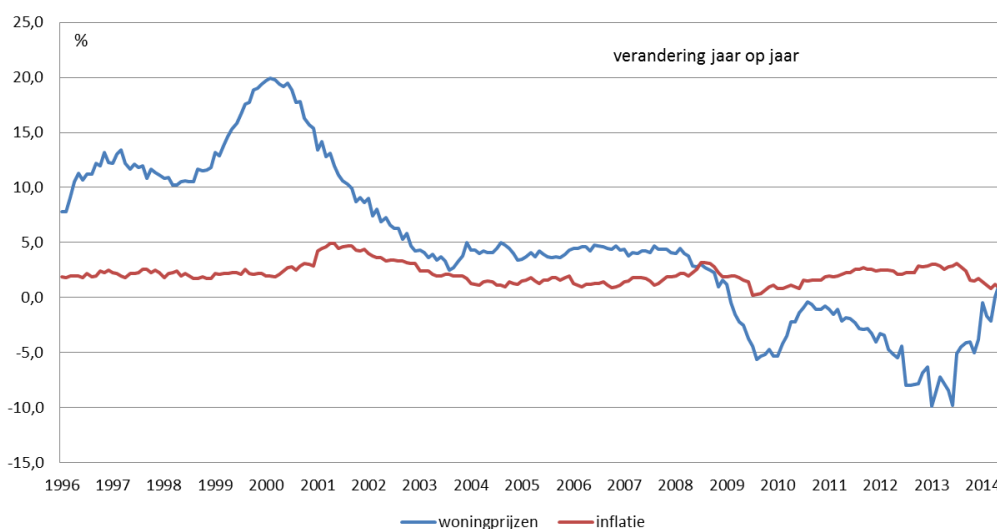


## 3.2 De ontwikkeling landelijk

### Gemiddelde woningprijs en transactievolume

De prijs van bestaande koopwoningen heeft vanaf 2008 een lange neerwaartse ontwikkeling doorgemaakt, waaraan recent een einde is gekomen (figuur 3-3). Volgens CBS/Kadaster is er in de eerste helft van 2014 sprake van een kleine prijsstijging, die ook nog boven de inflatie uitkomt. Dit laatste komt mede door een teruggang van de inflatie.<sup>7</sup>

**Figuur 3-3 Prijsontwikkeling bestaande koopwoningen vergeleken met inflatie(CPI), 1996 tot en met 2<sup>e</sup> kwartaal 2014 (maandcijfers uitgedrukt in % verandering jaar op jaar)**



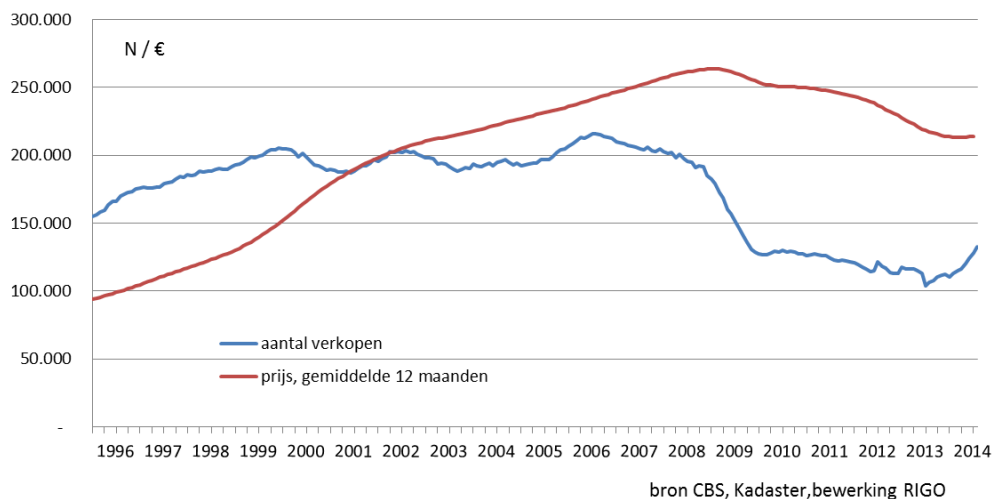
Bron: CBS, Kadaster (PBK, Prijsindex Bestaande Koopwoningen), bewerking RIGO

Vanaf medio 2013 is de woningprijsontwikkeling en het aantal transacties van koopwoningen in herstel (figuur 3-4). Het moet nog blijken of en hoe sterk deze ontwikkeling doorzet. Op korte termijn zal dat wel, omdat het prijsniveau pas in november 2013 een dieptepunt bereikte, waar juni 2014 inmiddels 1,7% boven ligt. Het tweede kwartaal volgens NVM (+2,3%) indiceert ook voor het derde kwartaal een verder oplopende kadastrale prijsstijging.

In de meest aantrekkelijke delen van de Noordvleugel met name gaat het herstel harder (zie paragraaf 3.3 voor regionale verschillen in woningprijsontwikkeling).

<sup>7</sup> De prijsontwikkeling wordt vermoedelijk onvoldoende gecorrigeerd voor kwaliteitsontwikkeling: de prijsindex bestaande koopwoningen volgt namelijk de gemiddelde woningprijs.

**Figuur 3-4 Ontwikkeling gemiddelde prijs en aantal transacties van bestaande koopwoningen, 1996 tot en met 2<sup>e</sup> kwartaal 2014 (maandcijfers uitgedrukt in gemiddelde 12 maanden)**



Opvallend is dat het aantal transacties in 2008-2013 veel meer is gedaald (50%) dan de gemiddelde woningprijs (18%) (figuur 3-4). Onderzoek van DNB/CBS geeft aan dat woningbezitters niet snel geneigd zijn hun woningprijs neerwaarts bij te stellen met name om verlies aan (potentieel) vermogen tegen te gaan of om niet onder de hypotheekschuld te komen of omdat men het eigen huis inmiddels meer waard vond dan bij de aankoop.<sup>8</sup> De gemiddelde huiseigenaar dacht dat de eigen woning ongeveer in waarde gelijk was gebleven. De vraaguitval op de koopmarkt betrof vooral koopdoorstromers (zie verder paragraaf 6.1).

In prijzen per m<sup>2</sup> gemeten is de prijsontwikkeling vaak wat gematigder: in een markt met veel koopkrachtige vraag verschuift deze naar grotere woningen, in een markt met minder koopkrachtige vraag naar kleinere woningen. Het Kadaster registreert de woninggrootte niet, maar dit effect is af te leiden uit de verschillen die de NVM ziet tussen woning- en m<sup>2</sup>-prijsontwikkeling. In de recente NVM-cijfers (2<sup>e</sup> kwartaal 2014) zien we op regionaal niveau beduidende verschillen tussen de gemiddelde prijs en de prijs per m<sup>2</sup>. Voor 't Gooi is dit +12% en +6%. In meerdere andere regio's is het aantal transacties onvoldoende voor een betrouwbaar beeld van de prijsontwikkeling.

### Prijsontwikkeling naar woningtype

De prijsontwikkeling van de gemiddelde bestaande koopwoning kan worden verbijzonderd naar woningtype (figuur 3-5). De prijsontwikkeling naar woningtype volgt die van de gemiddelde woning.

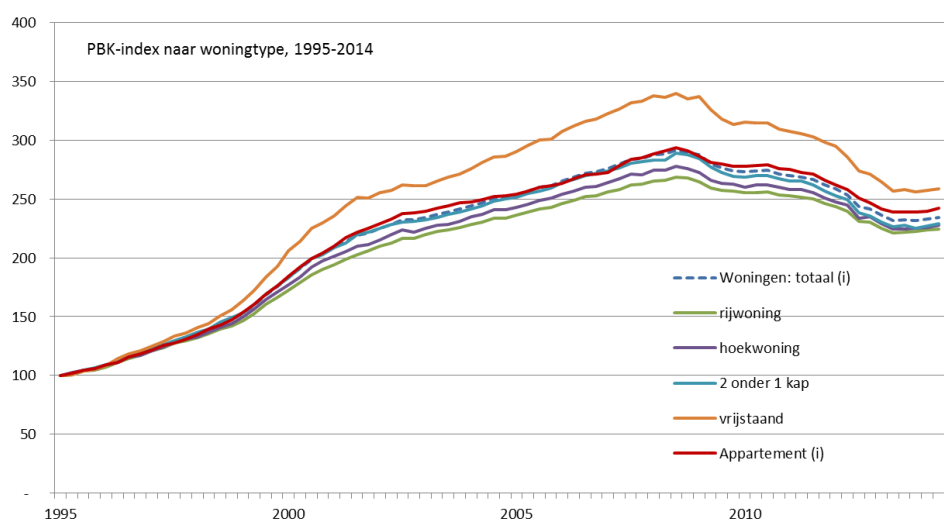
De prijsontwikkeling van vrijstaande woningen komt duidelijke boven het gemiddelde

<sup>8</sup> BNR, Huizenprijzen dalen traag vanwege overschatting bezitters, 18 augustus 2012.

uit. Dit verschil nam in de periode tot 2008 toe, en in de crisisjaren daarna weer af. Vanaf 2013 is er een gelijke ontwikkeling.

De prijsontwikkeling van het gemiddelde appartement komt licht boven het gemiddelde van alle woningen uit. Het gemiddelde rijtjeshuis ligt in prijsontwikkeling het meest onder de gemiddelde woningprijs. Bij deze verschillen worden verschillen in vraag-aanbodverhouding naar woningtype weerspiegeld.

**Figuur 3-5 Ontwikkeling gemiddelde prijs van bestaande koopwoningen naar woningtype, 1995 tot en met 2<sup>e</sup> kwartaal 2014 (index-1995 =100)**

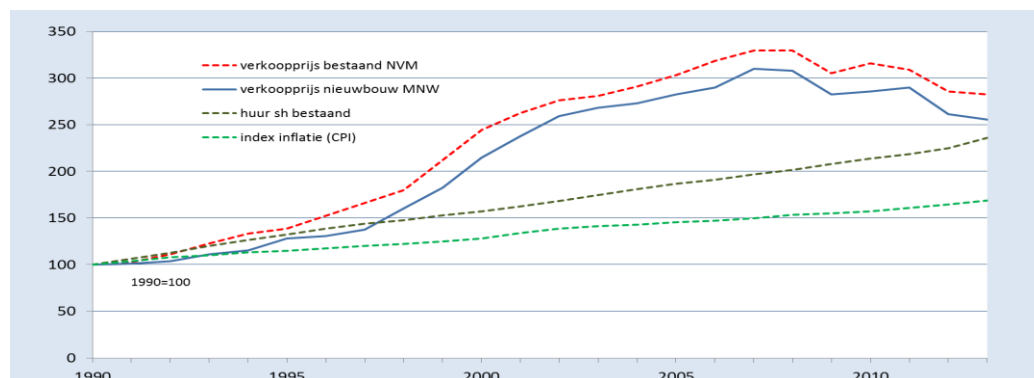


Bron: Kadaster, bewerking RIGO

### Woningprijsontwikkeling koop en huur

De grote prijsstijgingen van koopwoningen in de periode 1995-2000 (figuur 3-6) waren een gevolg van een bijzondere combinatie van vraag- en aanbodfactoren, die in het onderzoek van de Tijdelijke Commissie Huizenprijzen naar voren zijn gekomen.

**Figuur 3-6 Ontwikkeling prijzen bestaande en nieuwe koopwoningen, huren sociale sector en inflatie, 1990-2013 (index 1990=100)**



*“De commissie concludeert dat in de onderzochte periode de forse prijsstijgingen vooral gedreven zijn door meer leencapaciteit bij huishoudens (o.a. door inkomens-toename, stijgende werkgelegenheid en de sterk dalende rente op de kapitaalmarkt) met een zelfversterkend effect en financiële innovaties door hypotheekverstrekkers gericht op het maximaal gebruik maken van ontwikkelingen op de kapitaalmarkt en fiscale voordelen bij eigen woningbezit. Daarnaast concludeert de commissie dat het aanbod in de onderzochte periode slecht reageerde op de vraag en er sprake was van een lage aanbodelasticiteit. De commissie wijst daarbij op de ruimtelijke restricties en het ontbreken van een ventiel op de huurmarkt om de druk op de koopmarkt te verminderen. Het kabinet deelt de analyse van de commissie op hoofdlijnen.”<sup>9</sup>*

In de periode 2003-2007 (figuur 3-6) zette deze ontwikkeling nog gematigd door met name als gevolg van inkomensstijging (zie hoofdstuk 2) en verruiming van de kredietverlening (aflossingsvrij lenen).

Vanaf 2008 zijn de leenmogelijkheden beperkt en was sprake van een reële inkomensdaling. De huidige opwaartse kentering in de koopmarkt gaat samen met een lichte economische groei, een lage rentestand en oplopende huren.

De daling van de prijzen van bestaande en nieuwe woningen sinds 2008 is mede veroorzaakt door een verschuiving in de markt naar goedkopere en kleinere woningen. Grotere en vrijstaande woningen blijven langer te koop staan.

Bij de prijsdaling spelen aanbodfactoren een ondergeschikte rol. Prijsaanpassing als gevolg van grote terugval in vraag is beperkt door aanbieders (met name eigenaar bewoners) die met name hun (potentieel) verlies wilden beperken. Bij de nieuwbouwmarkt kwam dit ook tot uitdrukking in beperkte daling van de (gemeentelijke) grondprijzen voor woningbouw (zie hoofdstuk 7). Het aanbod in koopvoorraad is sinds 2008 ruim verdubbeld, bouwgrond is in voldoende mate beschikbaar, mede omdat de nieuwbouw in aantal is gehalveerd.

In 2014 sluit de prijsontwikkeling van koopwoningen na circa 20 jaar weer aan bij de huurprijsontwikkeling in de sociale sector. Bij een voortgaande stijging van huren boven inflatie neemt de aantrekkelijkheid van koopwoningen toe. De huurprijsontwikkeling in de sociale huur wordt mogelijk afgestopt door bevriezing van de grens tussen sociale en markthuren, terwijl de prijzen van koopwoningen mogelijk weer wat gaan oplopen met of boven de inflatie.

### **Prijsontwikkeling vrije sector huur**

De gemiddelde huurprijs in de vrije sector lag, volgens gegevens van Pararius, in het vierde kwartaal van 2013 en het eerste van 2014 0,7% hoger dan in het hetzelfde

<sup>9</sup> Brief minister Blok aan de Tweede Kamer, Den Haag, 18 november 2013.

kwartaal een jaar eerder (figuur 3-7).<sup>10</sup> De huurprijsontwikkeling is sinds het vierde kwartaal van 2009 tamelijk gelijk gebleven. Vraag en aanbod in de vrije sector huurmarkt hielden elkaar redelijk in evenwicht.

De gemiddelde huurprijs van een woning in de vrije sector bedroeg in het tweede kwartaal 2014 €12,42 per m<sup>2</sup> per maand, een paar eurocent meer dan in het eerste kwartaal 2014. Er worden, volgens Pararius minder woningen te huur gezet, maar er is ook minder vraag naar huurwoningen omdat de vraag weer verschuift naar de koopmarkt.<sup>11</sup>

**Figuur 3-7 Ontwikkeling vrije sector huren in euro's per m<sup>2</sup> per maand, 2007-2014 (kwartaalcijfers)**



Bron: Pararius

De gemiddelde huurprijs van een woning in de vrije sector volgens Pararius bedroeg in het tweede kwartaal 2014 €1.236 per maand. In deze gemiddelde prijs vertekent het aandeel gemeubileerde en gestoffeerde woningen. Gecorrigeerd daarvoor ligt het 'kale huur' niveau rond €950 per maand.

De vraag in het middeldure segment tussen de €700 en €1.000 huur per maand is relatief het grootst vergeleken met het aanbod, volgens cijfers van Pararius. In hogere segmenten is het aanbod groter dan de vraag.

Alleen in Amsterdam steeg de huurprijs in de vrije sector sinds 2011. In Amsterdam liggen de huurprijzen gemiddeld 25% hoger dan in de vier andere grote steden, waar de huurprijzen, net als landelijk, nagenoeg gelijk bleven (figuur 3-8). Per provincie en stad verschillen de huurprijzen in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2014 gemiddeld van €7,30 in Drenthe en Lelystad tot €16,50 in Noord-Holland en €19,30 in de hoofdstad.

Belangrijke oorzaken voor het hoge huurpijsniveau en de prijsstijging in Amsterdam zijn volgens Pararius vooral de hoge prijs van koopwoningen in Amsterdam (relatief kleine voorraad koopwoningen), alsmede een gebrek aan huurwoningen in het mid-

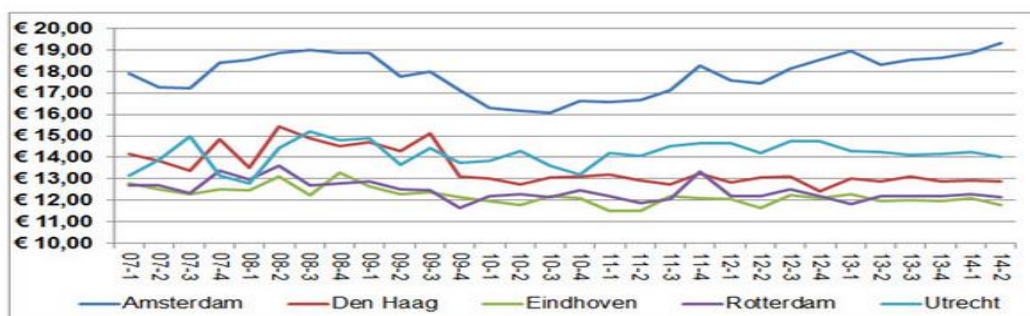
<sup>10</sup> Voor de prijsontwikkeling in de vrije sector huur is betrekkelijk weinig bekend. Pararius is daarvoor een belangrijke bron. Zie onder andere: Pararius, Huurprijzen in Amsterdam nog nooit zo hoog, Nederlandse huurprijzen blijven gelijk, 30 juli 2014.

<sup>11</sup> In de bijlage wordt nader ingegaan op vraag en aanbod in de vrije sector huur.



deldure segment tussen de €700 en €1.000 en extra vraag door het relatief grote aantal expats.

**Figuur 3-8 Ontwikkeling vrije sector huren in euro's per m2 per maand in Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven, 2007 tot en met tweede kwartaal 2014 (kwartaalcijfers)**



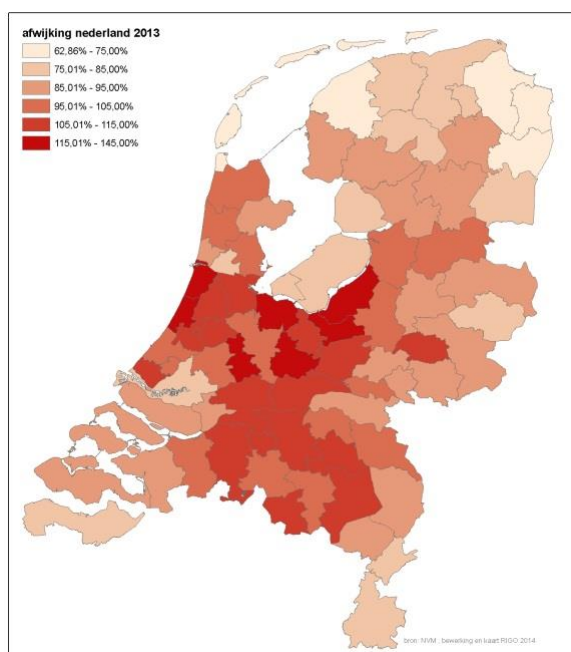
Bron: Pararius

### 3.3 Regionale verschillen in de koopmarkt

#### Regionale prijsverschillen van koopwoningen

Verschillen in prijsniveau en prijsontwikkeling op de koopwoningmarkt zijn er ook. Met NVM-regiocijfers 1985-2013 worden deze in beeld gebracht.

**Figuur 3-9 Regionale prijsverschillen: de procentuele afwijking van de gemiddelde woningprijs van bestaande koopwoningen in Nederland 2013 (NVM-regio's)**



Bron: NVM, bewerking RIGO

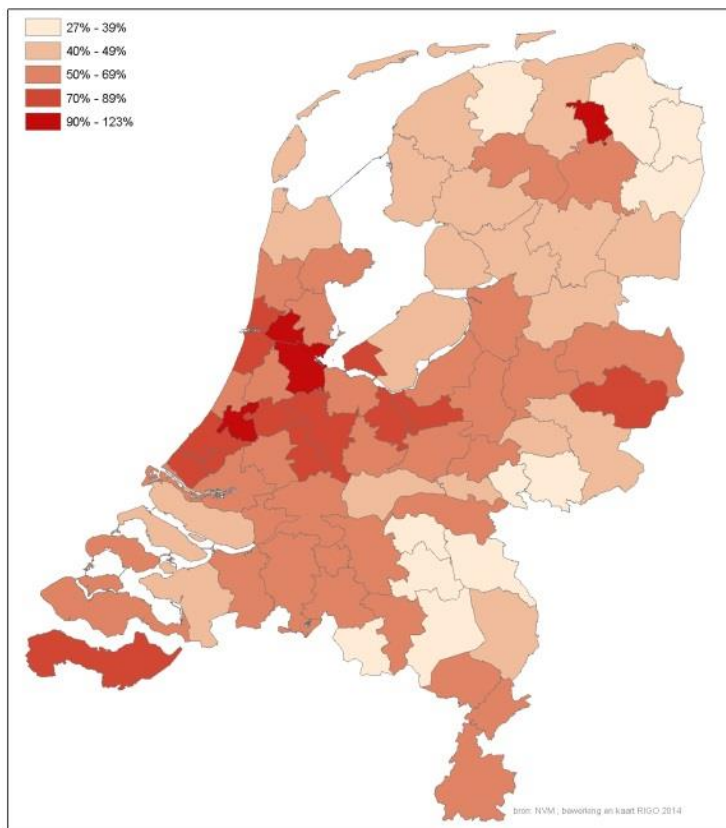
De gemiddelde woningprijs in de bestaande koopwoningvoorraad in Nederland was in 2013 €206.000. De regio met de laagste gemiddelde woningprijs was Noordoost Groningen met €130.000, 63% van het landelijk gemiddelde. De regio met de hoogste gemiddelde prijs was 't Gooi, met €299.000 (145% van het landelijk gemiddelde).

Het algemene regionale beeld bij de prijsverschillen naar regio is:

- Randstad met hoge prijzen boven het gemiddelde (>105%, met name in stedelijke regio's, behalve de van Rotterdam) met uitlopers,
- Middengebieden met prijzen rond het landelijk gemiddelde (>95% -<105% in delen van Gelderland, Overijssel en Noord-Brabant)
- Perifere gebieden met een prijsniveau onder het landelijk gemiddelde (<85%).

De gemiddelde prijsverschillen tussen regio's vertonen logischerwijze verband met de verhouding tussen vraag en aanbod in de koopsector naar regio. De vraag-aanbodverhouding is geïndiceerd met het aantal transacties in de voorraad (vraag) in verhouding tot het aanbod in de voorraad voor de koopmarkt in 2013 (figuur 3-10).

**Figuur 3-10 Regionale verschillen in vraag (transacties) en aanbod in de koopsector in 2013 (4 kwartalen transacties als % aanbod) (NVM-regio's)**



Bron: NVM, bewerking

RIGO

Bij een krappere markt in 2013 is de vraag gemeten in het aantal transacties 70% of meer van het aanbod, bij een meer evenwichtige markt 50-70% en een ruimere markt 50% of minder.<sup>12</sup>

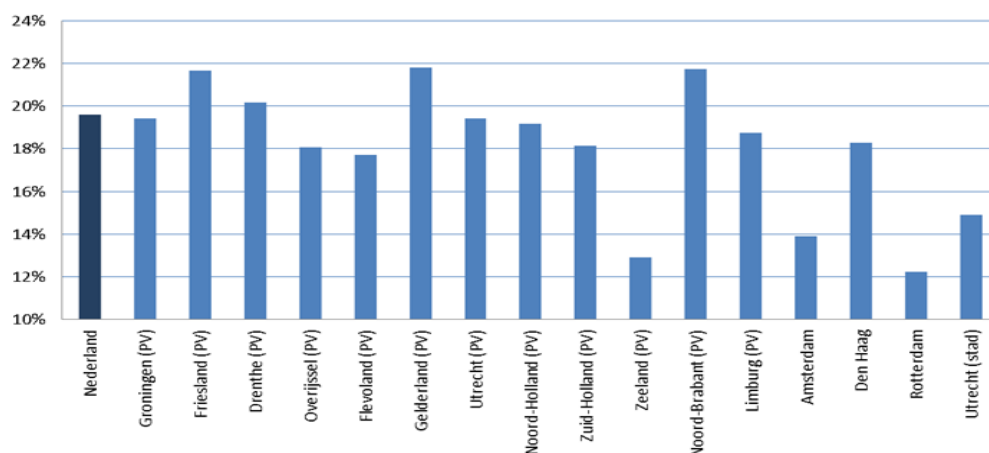
Er zijn evenwel verschillen tussen de vraag-aanbodverhouding naar regio (meer actuele marktsituatie) en de gemiddelde woningprijs (meer structurele marktsituatie). De vraag-aanbodverhouding in de stadsregio Groningen geeft bijvoorbeeld een krapere marktsituatie bij een prijsniveau van een ruimere markt. Voor Zeeuws-Vlaanderen is het beeld ook zo. Specifieke marktfactoren spelen hier een rol. Zeeuws-Vlaanderen trekt mede vanwege het lage prijsniveau belangstellenden uit de grensstreek van België aan.

Het verschil in prijsniveau hangt ook samen andere factoren die de vraag beïnvloeden zoals de huishoudensontwikkeling (zie hoofdstuk 5) en de ontwikkeling van de regionale economie (werkgelegenheid, zie hieronder, figuur 3-13).

### Regionale verschillen in ontwikkeling van de gemiddelde woningprijs 2008-2014

Ten opzichte van de piek in het prijsniveau van 2008 is de gemiddelde prijsdaling tot medio 2014 voor Nederland bijna 20% (figuur 3-11 en 3-12).

**Figuur 3-11 Verschillen in % prijsdaling bestaande woningen in Nederland, per provincie en de 4 grote steden, vanaf de piek van 2008 tot en met 2<sup>e</sup> kwartaal 2014 (2008 = 100%)**

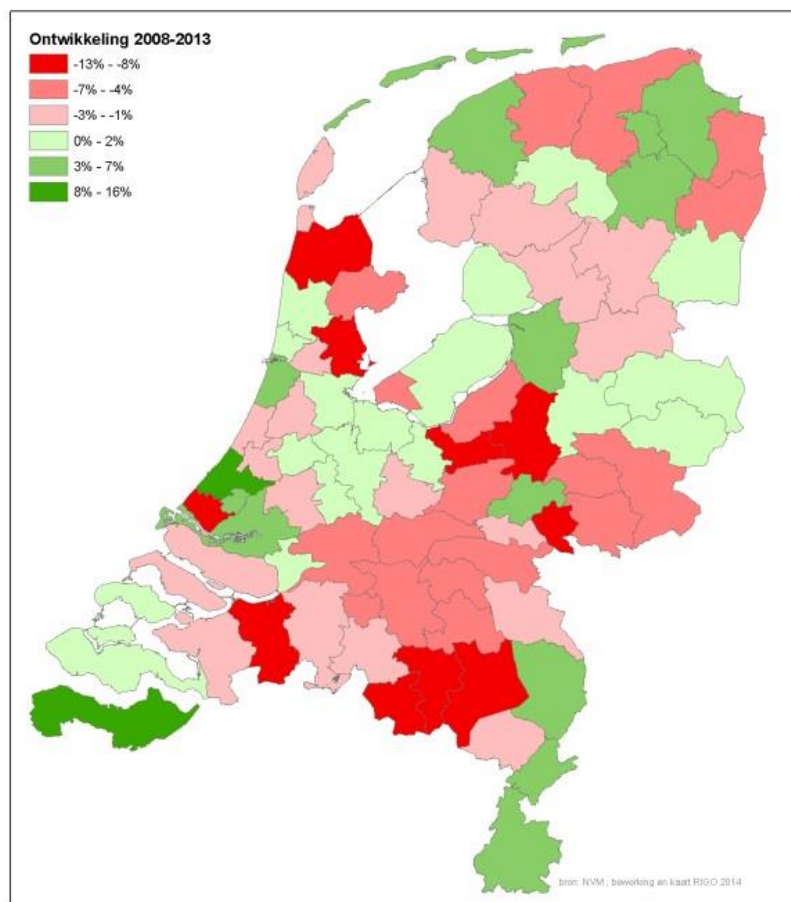


Bron: Kadaster, bewerking RIGO

<sup>12</sup> Deze indeling is op basis van de marktomstandigheden van 2013. In de periode voor crisis lag het landelijk percentage transacties en opzichte van het aanbod in de voorraad rond 200%. Het volume van transacties hangt ten dele ook samen met kenmerken van de koopvoorraad. Appartementen (relatief meer in stedelijk gebied) veranderen tweemaal zo snel van eigenaar als rij- en hoekwoningen. En die ook weer tweemaal zo snel als tweekappers en vrijstaande woningen. De snellere roulatie hangt ook samen met het verschil in prijsniveau tussen deze woningtypen (zie paragraaf 6.1).

Opvallend is dat de prijsdaling na 2008 nogal gespreid ligt door het land, met een wat sterkere daling in het gebied tussen Randstad en periferie (vooral Noord-Brabant) en bijvoorbeeld minder grote daling in Zeeland. In bepaalde stedelijke gebieden was de prijsdaling relatief wat minder dan gemiddeld (bG4, Haarlem, Arnhem, Zwolle, Groningen, Leeuwarden, Maastricht). Zeeuws-Vlaanderen kende ook beperkte prijsdaling, vanwege meer vraag vanuit België. Rotterdam heeft in vergelijking tot Nederland relatief minder prijsdaling sinds 2008, evenals Amsterdam en Utrecht-stad.

**Figuur 3-12 Regionale afwijking in prijsontwikkeling sinds 2008 tot 2014 (landelijk gemiddeld: -15%) (NVM-regio's)**

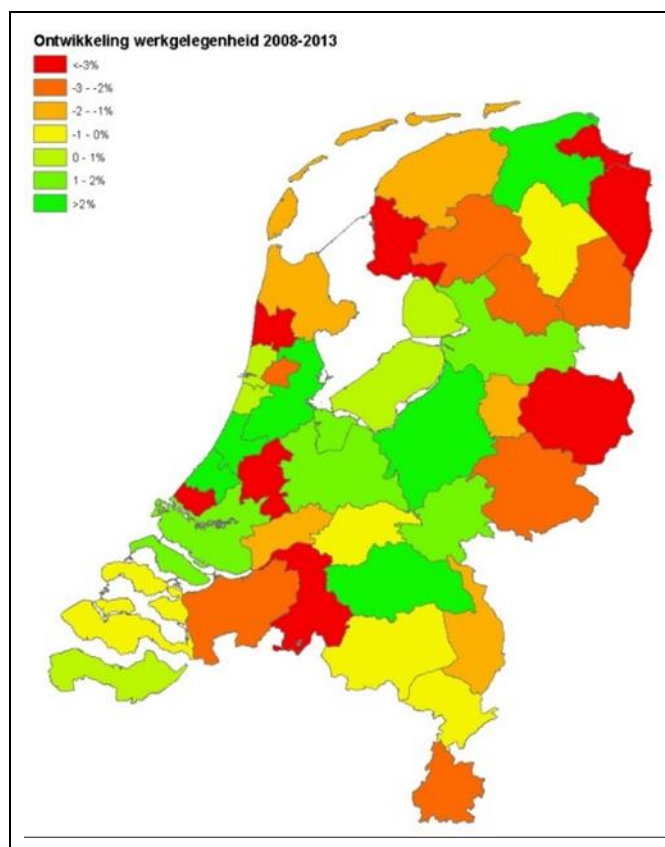


Bron: NVM, bewerking RIGO

### Regionale verschillen in werkgelegenheidsontwikkeling 2008-2013

Van 2008 tot 2013 was sprake van een daling van de werkgelegenheid in Nederland met 3%.

**Figuur 3-13 Regionale verschillen in de ontwikkeling van de werkgelegenheid 2008-2013 (COROP-regio's; weergave van het verschil ten opzichte van de landelijke ontwikkeling 2008-2013: -3%)**



Bron CBS, bewerking RIGO

Vanaf de crisis in 2008 bleef de meeste werkgelegenheid behouden in Noord- en Zuidvleugel van de Randstad en een strook ten oosten daarvan, plus de stad Groningen (figuur 3-13). West-Brabant, Twente, de Achterhoek en de Noordelijke provincies zagen het meest werkgelegenheid verdwijnen. Er is samenhang met de regionale prijsontwikkeling van koopwoningen, zoals in Zeeuws-Vlaanderen. Maar hierbij kunnen specifieke factoren aan de orde zijn. De werkgelegenheid in Zuid-Limburg bijvoorbeeld daalde in 2008 tot 2014 relatief meer dan de gemiddelde woningprijs (figuur 3-11).

### **Regionale verschillen woningprijs en werkgelegenheid op langere termijn**

Landelijk steeg de gemiddelde woningprijs vanaf 1985 tot en met 2013 met +240%.

In Limburg, de Achterhoek, regio's in oost Drenthe, Groningen en Friesland bleef de prijsstijging -8% tot -30% achter op de landelijk ontwikkeling (figuur 3-14).

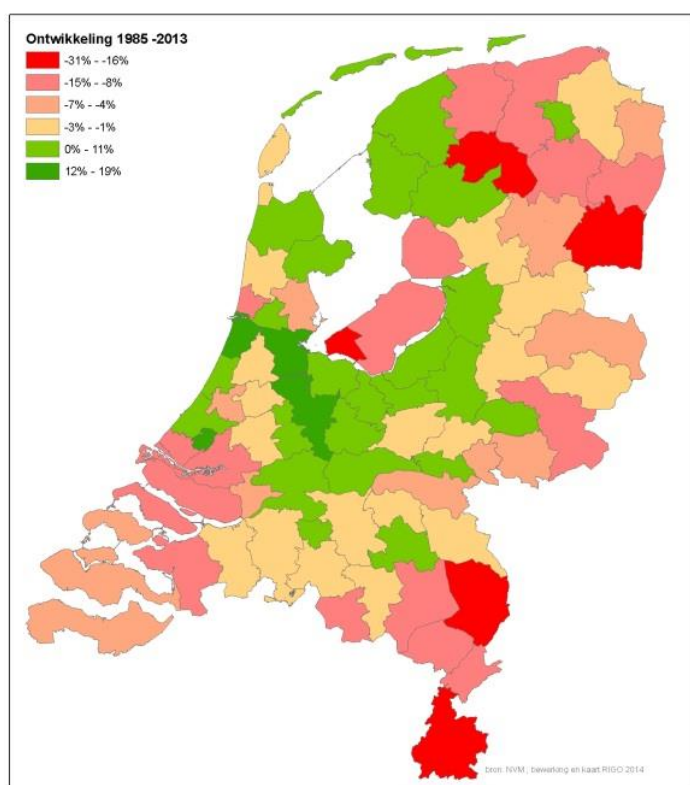
Voor Zeeland en enkele regio's in Oost-Nederland was de achterstand op de landelijke ontwikkeling -4% tot -7%. De regio Rijnmond en westelijk Noord-Brabant raakten met -8% tot -15% achter op de landelijk ontwikkeling.



Bovengemiddelde groei in gemiddelde woningprijs (+12 tot +19%) deed zich maar in enkele regio's voor: Zuid-Kennemerland, regio Amsterdam en Utrecht. Bovengemiddelde groei van +1 tot +12% betreft regio's in midden Nederland tot en met Zwolle enkele regio's in Noord-Brabant en Groningen-stad. Van die groeiklasse maken de Kop van Noord-Holland en westelijk Friesland ook deel uit.

Achterblijvend op de landelijke prijsontwikkeling met -8% tot -30% zijn niet alleen veel regio's in de periferie van ons land. Dit geldt ook voor de regio Rotterdam, heel Flevoland en kleine delen van de Randstad.

**Figuur 3-14 Regionale afwijking in prijsontwikkeling sinds 1985 tot en met 2013 (landelijk gemiddelde: +240%) (NVM-regio's)**



Bron: NVM, bewerking RIGO

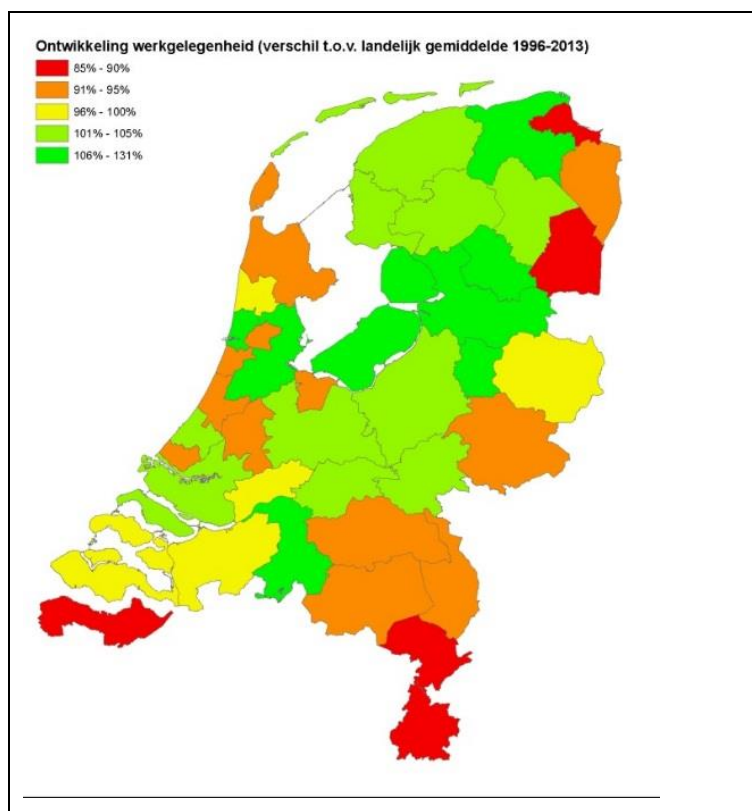
De werkgelegenheid groeide van 1996 tot begin 2014 per saldo met bijna 18% (1,1 miljoen totaal, ongeveer 65.000 banen per jaar). Het zwaartepunt van die groei lag in de jaren 1996-2011 en 2007-2008, met jaren waarin de groei ongeveer 200.000 banen bedroeg.

De langere termijn (figuur 3-15) laat zien dat de ontwikkeling van de werkgelegenheid achterbleef langs de Oostgrens, Zeeuws-Vlaanderen en enkele meer vergrijzende woongebieden ('t Gooi, Groene Hart, Zuid-Kennemerland, de IJmond en de Kop van Noord-Holland).

Groei van werkgelegenheid was er in de meeste stedelijke regio's van de Randstad

(behalve Zuid-Kennemerland en de IJmond) en de zone van regio's in midden Nederland van zuid tot en met noord.

**Figuur 3-15 Regionale verschillen in de ontwikkeling van de werkgelegenheid 1996-2013 (COROP-regio's; weergave van het verschil ten opzichte van de landelijke ontwikkeling 1996-2013: +18%)**



Bron CBS, bewerking RIGO

Vergelijking met de regionale woningprijsontwikkeling (figuur 3-14) laat zien dat in gebieden waar de werkgelegenheid bovengemiddeld is gegroeid (grote delen van het land) dit alleen in de Randstad en omgeving wordt weerspiegeld in forse prijsstijgingen. Dit hangt waarschijnlijk samen met het type woningmarkt. Regio's met krappere woningmarkten kennen hogere prijsstijgingen. De regionale marktkrapte hangt, volgens studie van PBL, meer structureel samen met het restrictievere ruimtelijk beleid en groot aandeel sociale sector in de woningvoorraad van die markten.<sup>13</sup> Zuidelijk Flevoland laat werkgelegenheidsgroei zien met achterblijvende woningprijsstijgingen (vooral in Almere). Dat hangt samen met een ruime woningmarkt waarbij ook veel woningproductie heeft plaatsgevonden.

<sup>13</sup> PBL (voorheen RPB), De prijs van de plek - woonomgeving en woningprijs, Rotterdam, 2006.

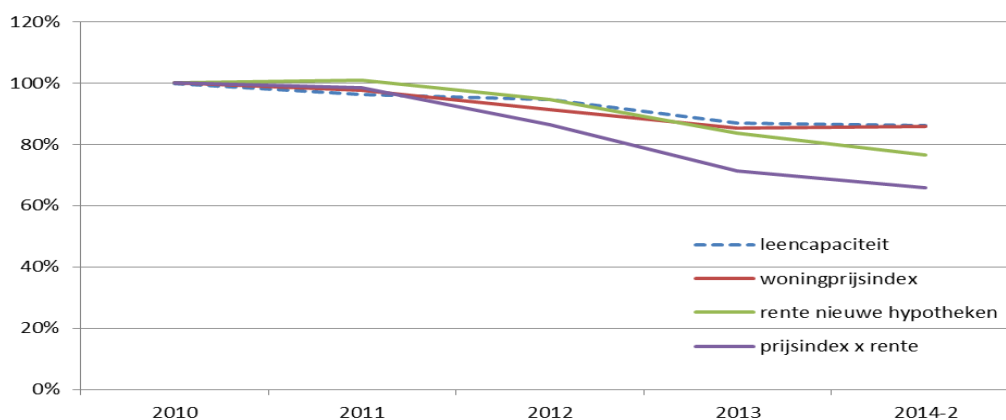
## 4 Financieringsruimte

Voor de vraag naar koopwoningen is niet alleen het inkomen van de potentiële huizenkoper van belang maar ook welk bedrag met dat inkomen bij financiële instellingen kan worden geleend (leencapaciteit) in relatie tot de woningprijs (de betaalbaarheid van koopwoningen). De financiële markt speelt daarbij een rol, ook met rente en de problematiek van de groeiende nationale hypotheekschuld die ook invloed heeft op de overheidsfinanciën (met name de gederfde belastinginkomsten van hypotheek-renteaftrek).

### 4.1 Micro: de leenruimte naar huishoudinkomen

De leencapaciteit is een belangrijke factor in de ontwikkeling van woningmarkt en woningprijzen. De grote prijsstijgingen in de periode 1975-1979 en 1995-2000 hadden mede te maken met vraagstimulering door een verruiming van de leencapaciteit, respectievelijk naar 100% financieringsruimte en het meetellen van het tweede inkomen bij een toenemende arbeidsparticipatie van vrouwen. De overgang naar aflossingsvrij lenen in de periode 2000-2005 heeft een beperkte opwaartse druk op de woningprijzen uitgeoefend, en misschien het effect van de 'dotcom'-crisis opgevangen. Zo zal de beperking van de leencapaciteit in de periode 2010-2014 ook hebben bijgedragen aan een daling van de woningprijzen. Deze gedaalde leencapaciteit is mede een vertaling van veranderd beleid bij financiële instellingen als reactie op de crisis met meer werkloosheid en dalende woningprijzen. Voor tweeverdieners tot modaal is de neerwaartse aanpassing ervan sterker geweest dan voor andere huishoudens. Figuur 4-1 geeft de ontwikkeling voor die andere huishoudens jonger dan 65 jaar.

**Figuur 4-1 Ontwikkeling leencapaciteit van huishoudens jonger dan 65 jaar (exclusief tweeverdieners met onder modale inkomens) in vergelijking tot woningprijs en rente, 2010 tot en met 2<sup>e</sup> kwartaal 2014 (kwartaalcijfers, 2010 =100)**



Bron: Nibud (leencapaciteit), CBS/Kadaster (woningprijsindex), DNB (gemiddelde rente nieuwe hypotheek), bewerking RIGO

De gedaalde leencapaciteit wordt echter meer dan gecompenseerd met de daling van de gemiddelde woningprijs en rente (figuur 4-1). Maar de daarbij ontstane financiële ruimte voor de huizenkoper zal ook nodig zijn vanwege de gedaalde koopkracht (bijna 9% sinds 2007) en de bij nieuwe hypotheke verplichte annuïtaire aflossing vanaf 2013 (die een beduidend kasstroomeffect geeft – de eerste jaren op jaarbasis een extra ‘woonlast’ van circa 1,5% van de koopprijs ten opzichte van aflossingsvrij).

Er zijn daarnaast enkele incidentele hulpmiddelen actief in 2014: startersleningen en de schenkingsfaciliteit.

De startersleningen komen in 2014 op een niveau van zo’n 8.000 per jaar (de Volkskrant 12 juli 2014). Dat is bij het lage omzetsniveau van de laatste jaren 2% tot 3% van de transacties in de woningvoorraad en nieuwbouw. Bij een aantal koopstarters van 50.000 tot 60.000 woningen per jaar is dit 6% tot 7% van de starters.

Van de schenkingsfaciliteit van €100.000 belastingvrij voor de aankoop van een huis en/of aflossing van hypotheekschuld is naar schatting door 50.000 huishoudens gebruik gemaakt, bij een verwacht gebruik van 20.000.<sup>14</sup> Volgens inschatting van de Volkskrant zijn de schenkingsregeling en startersleningen toegepast bij 25% van de gekochte woningen.

Het aantal hypotheekaanvragen loopt inmiddels weer op richting 200.000 op jaarbasis (zie paragraaf 4.2 figuur 4-7). Uit de recente hypotheekaanvragen komt naar voren dat een grote groep van ongeveer 60% van de aanvragers zich lijkt te richten op 10-jaar vaste annuïtaire leningen met NHG. Het is aannemelijk dat dit het standaardproduct is voor de koopstarter.

### **Betaalbaarheid koopwoningen**

Een maat voor de betaalbaarheid van de koopwoning is niet beschikbaar. We vergelijken hier

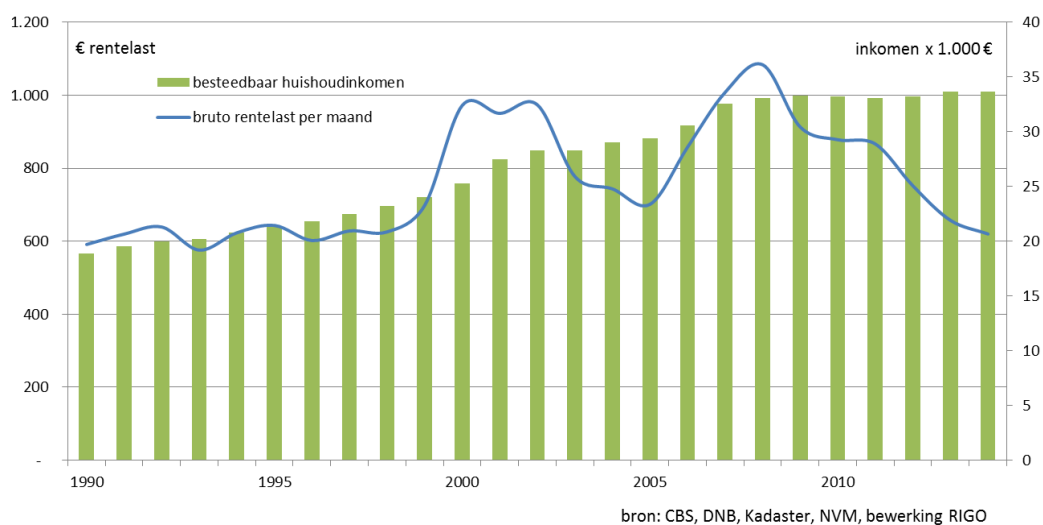
- het gemiddeld besteedbaar huishoudinkomen van eigen woningbezitters,
- de bruto rentelast, afgeleid van de gemiddelde woningprijs en de gemiddelde rente op nieuwe hypotheke.

Het gemiddelde besteedbaar inkomen van huizenkopers in een jaar is niet beschikbaar. Daarom is hier het gemiddelde besteedbaar inkomen van alle huishoudens met een koopwoning in een jaar gehanteerd. Uit CBS-statistiek blijkt dat het gemiddelde inkomen van de woningeigenaren 25% hoger ligt dan het gemiddelde inkomen van woningeigenaren én huurders.<sup>15</sup>

<sup>14</sup> Het Parool, 12 augustus 2014.

<sup>15</sup> Dit blijkt uit het inkomenspanel van het CBS voor de periode 2000-2012. Het inkomen van huurders daalde in deze periode van 75% naar 67% van het gemiddelde besteedbaar inkomen (zie ook figuur 2-3 in hoofdstuk 2).

**Figuur 4-2 Ontwikkeling gemiddelde besteedbaar inkomen\* (rechter as) en bruto rentelast van in dat jaar verkochte woningen (linker as)**



\* Gemiddeld besteedbaar inkomen van alle eigenaar bewoners (nominale ontwikkeling)

Het besteedbaar huishoudinkomen is sinds 2008 gestagneerd.

De bruto rentelast van de gemiddelde gekochte woning (rentelast zonder hypotheek-renteaftrek) piekte in 2000 tegen € 1.000 per maand en lag in 2007-2008 opnieuw boven deze grens. Doordat sinds 2008 zowel de rente als de woningprijs daalden ligt de bruto rentelast van de gemiddelde koopwoning medio 2014 iets boven € 600 per woning. Dit is aanzienlijk onder het gemiddelde van de periode 1990-2014 (€ 760). Hierbij kan als kanttekening worden geplaatst dat in het pakket woningen dat de laatste jaren wordt verkocht de duurdere woningen deels zijn weggevallen. Deze blijven als onverkocht aanbod boven de markt hangen.

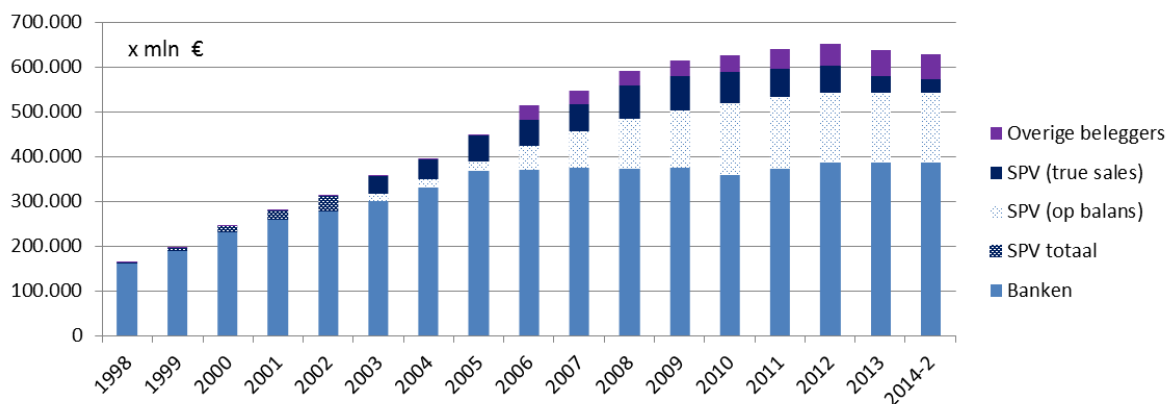
Als we uitgaan van de toetsrente van 5% die banken hanteren voor hypotheek met een rentevaste periode korter dan 10 jaar, dan ligt deze bruto rentelast (zonder hypotheek-renteaftrek) aanzienlijk hoger. We zien dat hypotheekrente 10 jaar vast of langer zo'n 75% van de hypotheekaanvragen dekt.

In 2013-2014 ligt de bruto rentelast op het laagste punt in 25 jaar. Tegenover de lage bruto rentelast staat voor de huidige woningkoper een extra last door de annuïtaire aflossing, lagere renteaftrek voor hogere inkomens en begrenzingen aan de financieringsmogelijkheden (toetsrente, financieringslastpercentages en NHG-eisen).

## 4.2 Macro: ontwikkeling hypotheekschuld

De hypotheekverstrekking door banken en instellingen lijkt tijdelijk in een dalende trend terecht gekomen (figuur 4-3). Ten opzichte van een piek van €652 miljard eind 2012 is dit gedaald naar €630 miljard (-3,5%).

**Figuur 4-3 Ontwikkeling nationale hypotheekschuld naar MFI's: bankaandeel en securitisaties (true sales), 1998 tot en met 1<sup>e</sup> kwartaal 2014**

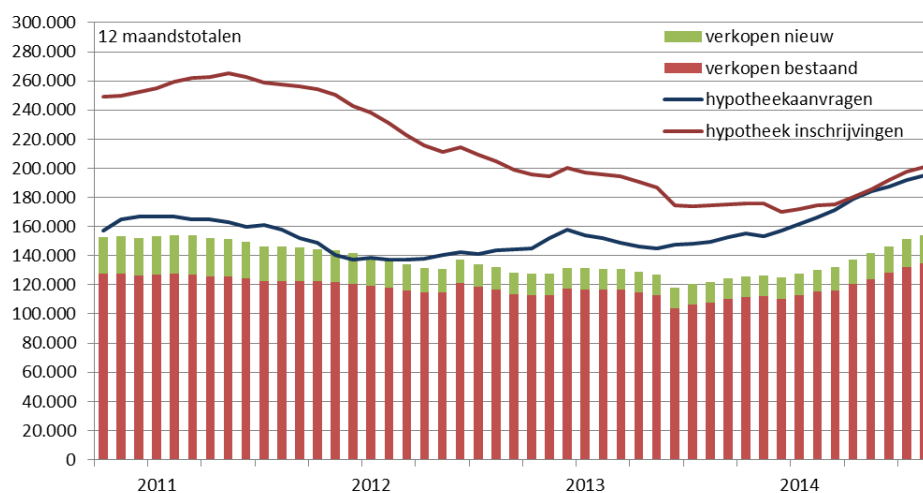


Bron: DNB, bewerking RIGO

Daarbij blijft een groot beslag bestaan op de financiering uit de zogeheten 'on balance SPV's'. On balance SPV's zijn verpakte hypotheeklen die op de balans worden gehouden. Als een bank daar behoefte aan heeft (bijvoorbeeld voor liquiditeit) kunnen deze SPV's worden verkocht of beleend bij de ECB (Europese Centrale Bank). Het gaat in 2013 om ongeveer een kwart van de bancaire financiering.

De daling van de hypotheekverstrekking door banken en instellingen heeft zowel een positieve kant (afname risico, meer eigen vermogen in de woning) als een negatieve (afspiegeling van stilgevallen markt).

**Figuur 4-4 Ontwikkeling hypotheekaanvragen vergeleken met woningverkoop bestaand en nieuw, 2011 tot en met 2<sup>e</sup> kwartaal 2014 (maandcijfers, uitgedrukt in 12 maandstotalen)**



bron: Kadaster, NVB, HDN, bewerking RIGO

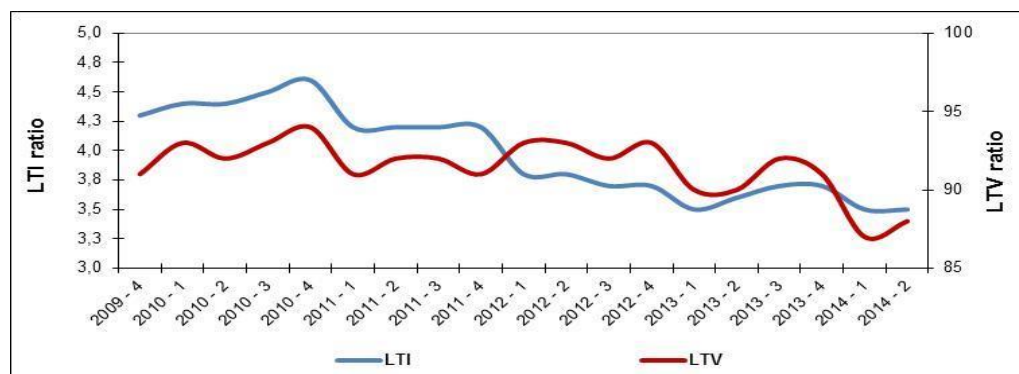


Vanaf medio 2013 zien we de 12-maandtotalen van hypotheekaanvragen oplopen (figuur 4-4). De groei gaat nog iets harder dan de woningverkopen (nieuw en bestaand). De lage rente kan ook aanleiding zijn om hypotheekleningen over te sluiten.

In de hypotheekaanvragen HDN (Hypotheek-Data-Netwerk) is een lange vaste rente dominant: de laatste maanden betreft 75% van de aanvragen 10 jaar vast of langer, terwijl in de afgesloten hypotheekleningen in het eerste halfjaar dit aandeel rond 45% ligt. De groei van de hypotheekaanvragen volgens HDN lijkt ook het gevolg van een toegenomen marktaandeel, gezien de dichtgelopen kloof met nieuwe inschrijvingen van hypotheekleningen in het Kadaster.

De daling van de hypotheekschuld is opvallend, omdat de koopvoorraad blijft groeien en de instroom van de jongere huishoudens gepaard gaat met een groot aandeel externe financiering. De ECW-monitor liet voor de Loan to Value de laatste kwartalen van 2013 een duidelijke daling zien (figuur 4-5).<sup>16</sup> Dit kan samenhangen met scherpere leencondities, maar ook de schenkings- en startersfaciliteiten, die volgens de Volkskrant van 12 juli 2014 bij een kwart van de woningverkopen een rol zouden spelen. Het kan ook een signaal zijn dat doorstromers en oversluiters weer terugkomen in de markt: deze hebben vaak een eigenwoningreserve die bij de koop of het oversluiten moet worden ingezet. In het tweede kwartaal 2014 is de Loan to Value echter weer iets opgelopen.

**Figuur 4-5 Ontwikkeling Loan to Income (LTI) en Loan to Value (LTV), 4<sup>e</sup> kwartaal 2009 tot en met 2<sup>e</sup> kwartaal 2014**



Bron: ECW-monitor, tweede kwartaal 2014

Naast een lagere Loan to Value leidt de overgang naar annuïtaire leningen voor nieuwkomers op de koopmarkt tot een langzaam toenemende daling van de hypotheekschuld. Deze leningen hebben inmiddels een marktaandeel van meer dan 60%.

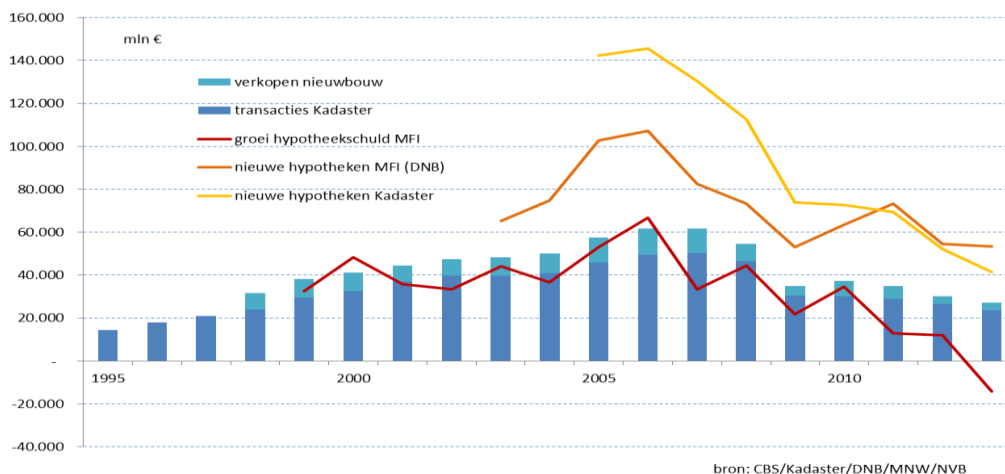
<sup>16</sup> Expertise Centrum Woningwaarde (ECW), Monitor koopwoningmarkt 2<sup>e</sup> kwartaal 2014, OTB, Delft, 2014.

Bij een jaarlijks niveau van rond €50 miljard nieuwe hypotheek neemt de aflossing jaarlijks met ongeveer €0,5 miljard toe.

Daarnaast zal de komende jaren de vrijval van spaarhypotheken van invloed zijn op de omvang van de hypotheekschuld. Deze hebben in de periode 1985-2000 een groot aandeel gehad in de nieuw afgesloten hypotheek. DNB schat de omvang van dit effect op €30 miljard (op termijn). Bij een toenemend eigen woningbezit zal de totale hypotheekschuld echter per saldo naar verwachting blijven toenemen, maar minder dan voorheen.

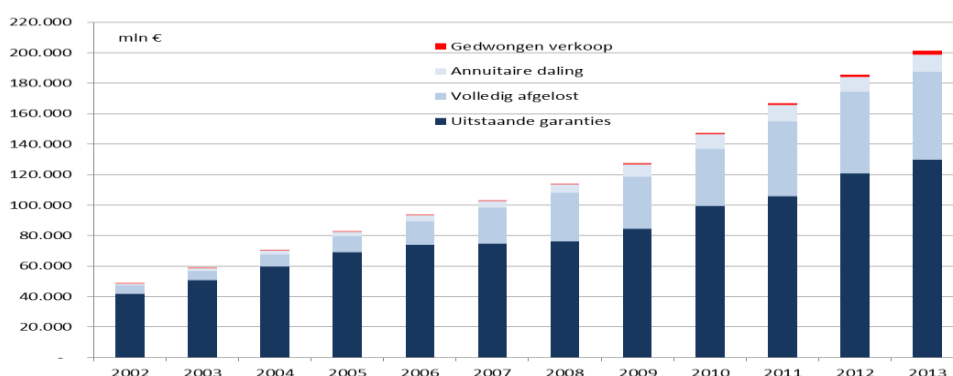
De naar verwachting tijdelijke daling in de ontwikkeling van de hypotheekschuld is ook zichtbaar in het verschil met de omvang van de woningtransacties (figuur 4-6). Tot 2011-2012 volgde de ontwikkeling van de hypotheekschuld grosso modo die van de transacties in de bestaande voorraad plus verkopen nieuwbouw. Daarnaast waren er andere investeringen, zoals door het particulier opdrachtgeverschap (PO) en woningverbeteringen (energiebesparing, dakkapellen, uitbouwen, etc.) die met hypotheek kunnen worden gefinancierd. Het grote verschil met de omvang van nieuwe hypotheek kan hierdoor ontstaan, maar daarnaast nog door oversluiting van bestaande hypotheek. De registratie van nieuwe hypotheek door DNB (MFI, monetair financiële instellingen) omvat ook oversluitingen bij renteconversies.

**Figuur 4-6 Ontwikkeling hypotheekschuld in verhouding tot woninginvesteringen, 1995-2013 (in mln. euro's) (MFI: Monetair Financiële Instellingen (banken, verzekeraars, institutionele beleggers))**



Bij de NHG garanties zien we in 2002-2013 een voortgaande groei, vooral vanaf 2008 (figuur 4-7). De ingezette verlaging van de maximale verkoopprijs leidde nog niet tot een minder gebruik, wel is de groei met 7% minder sterk dan in een aantal voorgaande jaren. Er zijn eind 2013 850.000 woningen met zo'n garantie, ongeveer 1 op de 5 koopwoningen. Gemiddeld is per woning €150.000 gegarandeerd.

**Figuur 4-7 Ontwikkeling NHG-garanties en gedwongen verkopen (in mln. euro's), 2002-2013**



Bron: NHG, bewerking RIGO

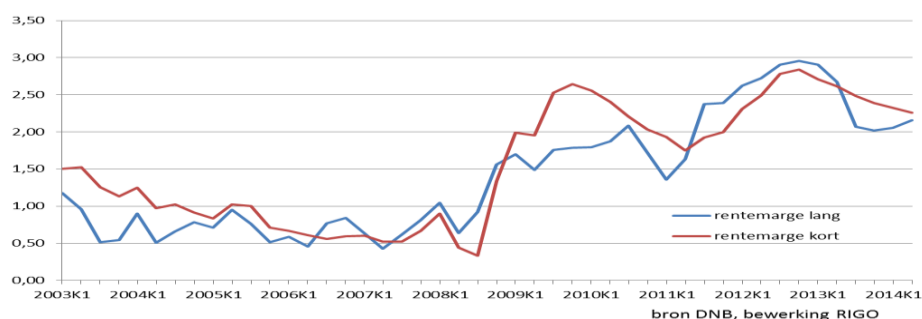
Het aandeel afgeloste NHG-garanties is ook toegenomen, met name vanaf 2005. Dat is mogelijk ook een gevolg van een toegenomen gebruik van NHG bij doorstromers, waarbij oude garanties zijn vervangen door nieuwe, uitstaande garanties. Dit zal door de verlaging van de maximale NHG naar de gemiddelde koopsom dalen.

Sinds 2010 is het aandeel hypotheekleningen die hoger zijn dan de waarde van de woning geleidelijk teruggelopen van ongeveer 85% van de nieuwe hypotheekleningen naar rond 70%. Het beperkte aandeel gedwongen verkopen NHG is sinds de crisis ook toegenomen, maar blijft tot 2014 omvang relatief gering (zie verder paragraaf 6.2 over de problematiek van restschulden).

### 4.3 Rente op hypotheekleningen

De marge tussen hypotheekrente en de rente op staatsleningen c.q. Euribor is sinds 2008 verruimd (figuur 4-8).

**Figuur 4-8 Rentemarge kort en lang, 1<sup>e</sup> kwartaal 2003 tot en met 2<sup>e</sup> kwartaal 2014\***



\* De rentemarge kort = nieuwe hypotheekleningen ≤ 1 jaar en variabel minus 12 maanden Euribor. De marge lang = nieuwe hypotheekleningen > 5 en ≤ 10 jaar minus 10 jarige staatsleningen.

Zowel bij de nieuwe hypotheekrentes met een korte rente (minder dan een jaar en variabel) als bij de nieuwe hypotheekrentes met een lange rente (langer dan vijf jaar en korter dan 11 jaar) is de hypotheekrente meer dan 2% hoger dan de rente voor respectievelijk 1 jaar Euribor en 10-jaars staatsleningen. Van 2004 tot 2008 was dit verschil 0,5 tot 1,0%. De renteverlagingen zijn mogelijk niet geheel neergeslagen bij de woonconsumenten in de vorm van lagere hypotheekrente.

De rentemarges lijken vanaf eind 2012 weer wat kleiner: de marge liep sindsdien wel met 0,5% tot 1% terug. De gemiddelde rente op nieuwe hypotheekrentes liep bovendien ondanks de hogere marges ook nog beduidend terug, van 5,5% eind 2008 naar 3,5% medio 2014.

De gemiddelde rente op het totale pakket aan hypotheekrentes bij monetair financiële instellingen is nauwelijks gevoelig voor veranderingen in rente. Tussen 2006 en 2014 varieerde dit tussen 4,95% en 4,40%. Deze 4,40% is het gemiddelde voor het laatste kwartaal.

## 5 Demografie

Voor de vraagzijde van de koopwoningmarkt is de ontwikkeling van het aantal huishoudens ook een belangrijke factor, vooral de leeftijdsgroepen met veel starters en doorstromers in koopsector. De koopstarters worden relatief belangrijker dan de doorstromers in de koopsector, ook naar verwachting tot 2020. Bestaande regionale verschillen in huishoudensontwikkeling worden hierbij voortgezet en mogelijk versterkt.

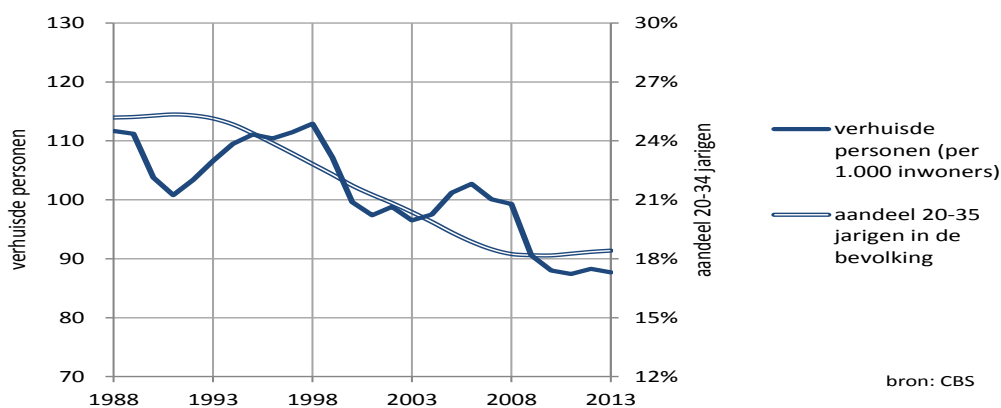
### 5.1 De (tanende) invloed van de babyboomers

Demografische ontwikkelingen zijn van grote invloed op tal van economische en maatschappelijke zaken. Dit valt meestal niet op, omdat deze ontwikkelingen niet schoksgewijs, maar geleidelijk plaatsvinden. Demografische ontwikkelingen zijn echter zeer gestaag en moeilijk te sturen en zijn tot op zekere hoogte voorspelbaar. De bevolking ziet er over een half jaar niet wezenlijk anders uit dan nu. Daarentegen is het zinvol om lange termijn trends in de gaten te houden en er op te anticiperen.

In Nederland gaat een grote invloed uit van de omvangrijke generatie, geboren tussen 1945 en 1970. In die periode werden uitzonderlijk veel kinderen geboren, daarna juist weinig. De vertegenwoordigers uit de geboortegolf worden wel de babyboomers genoemd. Ze zijn met velen en worden onherroepelijk ouder. Deze vergrijzing zien we al lang aankomen.

Op de woningmarkt heeft de omvangrijke babyboomgeneratie lange tijd een stempel gedrukt. In de jaren 1970 waren het starters, op zoek naar betaalbare huurwoningen. In combinatie met de individualisering zorgde dit destijds voor een enorme woningbehoefte. Het waren de hoogtijdagen van de krakers. In de jaren 1980 en 1990 werden de babyboomers ouder. Velen kochten een eerste huis en jaren later een groter huis, mede mogelijk gemaakt door de stimulering van het eigen woningbezit. Sindsdien is hun invloed op de woningmarkt verminderd. De meeste babyboomers, vijftigers en zestigers inmiddels, zijn gesetteld en wonen goed.

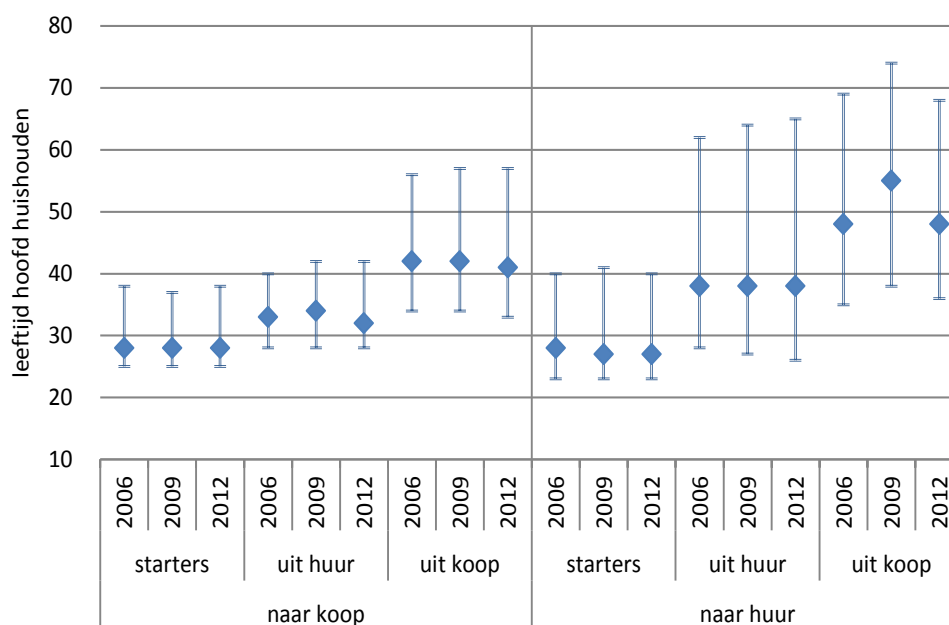
**Figuur 5-1 Verhuisde personen en % 20-34 jarigen in de bevolking, 1988-2013**



### Actieve kopers: oudere jongeren

Wanneer we kijken naar de leeftijden waarop huishoudens actief zijn op de koopwoningmarkt blijkt dat twintigers, dertigers en in mindere mate veertigers verantwoordelijk zijn voor het grootste deel van de verhuizingen. Dit is te zien in figuur 5-2. Figuur 5-2 geeft de spreiding in leeftijden weer waarom stappen zijn gezet, gebaseerd op achtereenvolgende versies van het WoON (2006, 2009 en 2012). Het gaat telkens om verhuizingen in de twee jaar voorafgaand aan het onderzoek. De stip geeft de mediaan weer; de helft van de verhuisden is ouder, de helft jonger dan de mediaan. 20% is ouder dan de weergegeven bovengrens, 20% is jonger dan de ondergrens.

**Figuur 5-2** Leeftijden waarop stappen worden gemaakt op de woningmarkt (mediaan en spreiding tussen de jongste en de oudste 20%) in 2006, 2009 en 2012



Bron: WoON, bewerking RIGO

Koopstarters zijn veelal in de twintig en begin dertig. Doorstromers binnen de koopsector moeten we vooral zoeken onder dertigers en veertigers. Dit profiel is de afgelopen jaren ondanks de crisis en beginnende vergrijzing niet veranderd (de transactievolumes wel, maar dat is een ander verhaal). In vergelijking met de huursector is de activiteit op de koopmarkt geconcentreerd in een beperkte range van leeftijden. Verondersteld kan worden, dat dit ook in de toekomst het geval zal zijn. Er wordt misschien minder gekocht, maar degenen die kopen zijn in dezelfde levensfase als de kopers in het verleden. Een eventuele uitgestelde koop zou in het volgende WoON tot uitdrukking moeten komen in stijgend aandeel van huizenkopers in een hogere leeftijdscategorie.

**Tabel 5-1 Woningtransacties medio 2013-medio 2014 naar woningtype en leeftijd hoofd huishouden**

	jonger dan 25	25 tot 35 jaar	35 tot 45 jaar	45 tot 55 jaar	55 tot 65 jaar	65 jaar en ouder	totaal
Tussenwoning	18%	43%	19%	12%	5%	2%	100%
Hoekwoning	17%	42%	20%	13%	6%	3%	100%
TweeEenKap	14%	40%	22%	14%	7%	4%	100%
Vrijstaand	7%	30%	27%	20%	11%	5%	100%
Appartement	12%	32%	16%	17%	12%	10%	100%
<b>Eindtotaal</b>	<b>14%</b>	<b>38%</b>	<b>19%</b>	<b>15%</b>	<b>8%</b>	<b>5%</b>	<b>100%</b>

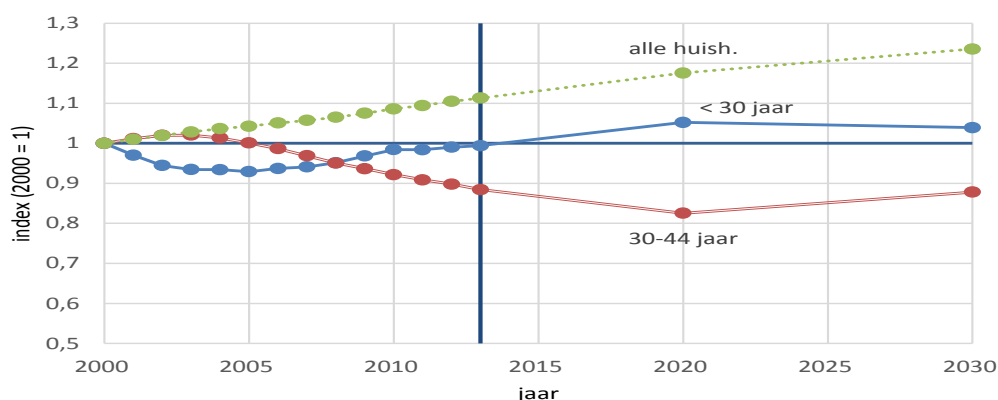
Bron: Kadaster

Het Kadaster registreert sinds medio 2013 de leeftijd van de huizenkopers (tabel 5-1). In de aankopen van bestaande woningen domineert ook volgens deze gegevens de leeftijdsgroepen tot 45 jaar. Zij hebben een aandeel van 70% van alle gekochte woningen. Naarmate de leeftijd toeneemt verschuift de aankoop naar duurdere woningtypen. Daarnaast neemt bij ouderen de voorkeur voor appartementen toe.

## 5.2 Tot 2020: accentverschuiving naar koopstarters

De twee leeftijdsklassen die verantwoordelijk zijn voor het gros van de activiteiten op de koopmarkt, te weten de huishoudens tot 30 jaar en de huishoudens tussen de 30 en de 45 jaar, zijn in figuur 5-3 weergegeven.

**Figuur 5-3 Ontwikkeling van alle huishoudens en de op de koopmarkt meest actieve leeftijdscategorieën, feitelijk 2000-2013 en verwacht 2014-2030 (2000=100)**



Bron: CBS en Primos, bewerking RIGO

In grote lijnen mogen we verwachten dat de omvang van de groep twintigers samenhangt met het aantal koopstarters en dat hoe meer 30-45 jarigen er zijn, des te meer er wordt doorgestroomd. In werkelijkheid zijn de scheidslijnen uiteraard niet zo hard en spelen er nog veel meer invloeden een rol. In de figuur is de omvang van beide groepen weergegeven als index ten opzichte van het jaar 2000. Ook de ontwikkeling

van het totaal aantal huishoudens is vermeld. En ten slotte zijn voor de geselecteerde groepen de lijnen doorgetrokken naar 2020 en 2030 volgens de Primos-prognose.

In de periode vlak voor de crisis, de jaren rond 2005, valt duidelijk op dat het aantal 30-45 jarigen nog altijd relatief groot was. Alleen al dat feit kan mede verklaren waarom er in die tijd nog zo veel werd doorgestroomd binnen de koopsector. Het instorten van de doorstroming sinds de crisis valt samen met een afname van het aantal huishoudens in de leeftijden waarop doorgaans wordt doorgestroomd. Tegelijkertijd zien we dat het aantal twintigers is toegenomen. Het lijkt er dan ook sterk op dat demografische verschuivingen op zijn minst voor een deel hebben bijgedragen aan de gewijzigde verhoudingen op de koopmarkt.

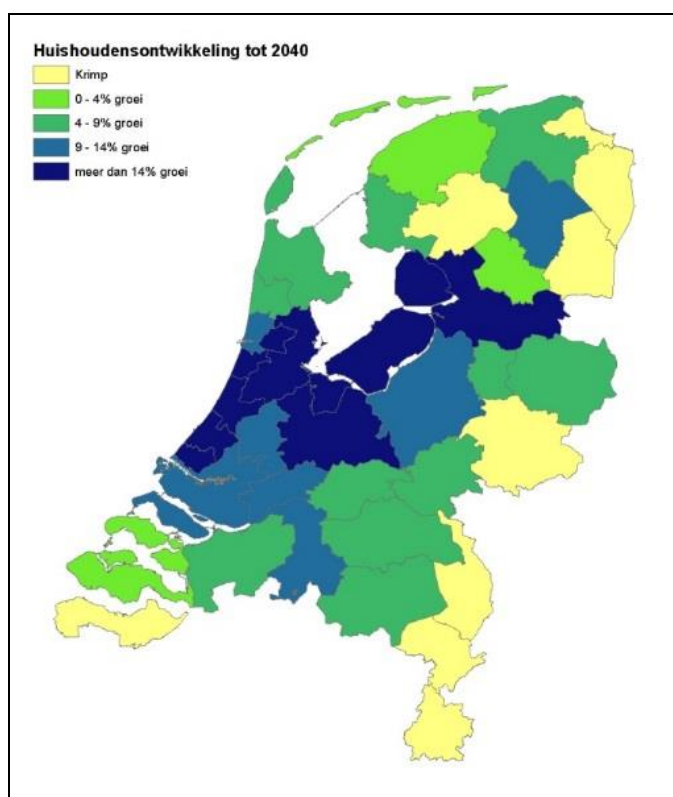
Voor de periode tot 2020 wordt een verdere afname van de leeftijdsklasse 30-45 verwacht en een groei van het aantal twintigers. Dat wijst er op dat het accent meer bij koopstarters en minder bij doorstromers zal komen te liggen. Na 2020 zal dan de doorstroming weer aantrekken, althans waar het de invloed van de demografie betreft. De koopstarters van morgen zijn immers de doorstromers van overmorgen. Het gaat uiteraard om accentverschillen en niet om 'aardverschuivingen'.

#### **Verschillen in huishoudensontwikkeling tussen regio's richting 2040**

Geconstateerd is dat de aanwezigheid van huishoudens tussen de 30 en de 45 jaar samenhang met de vraag op de koopmarkt als geheel en voor de doorstroming in het bijzonder. Wie met deze ogen naar de regio's kijkt ziet grote verschillen.



**Figuur 5-4 Prognose verdeling van de huishoudengroei naar COROP-regio's tot 2040 (groei van 2014 tot 2040 als % van huidige aantal huishoudens)**



Bron: Primos, RIGO bewerking

Ook mag worden verwacht dat in de meeste regio's het aandeel van deze leeftijdsgroep tot 2020 zal dalen, om vervolgens in een aantal, maar niet alle regio's weer te herstellen.

Een hoog aandeel van deze leeftijdsgroep in combinatie met een algehele groeipotentie houdt verband met meer vraag op de koopmarkt. Een laag aandeel hangt samen met lagere vraag op de koopmarkt, vooral in combinatie met een afzwakkende huishoudensgroei of zelfs krimp.

De regio's tussen Hoek van Holland en Coevorden vormen naar verwachting een groeizone: het gebied waar in de periode tot 2040 de grootste huishoudengroei zal zijn, met vooral langs de oostgrens de krimp of zwakste huishoudengroei (figuur 5-4).

In gebieden met de meeste huishoudengroei heeft ook de groep doorstromers (de leeftijdsgroep 30-45 jaar) een in verhouding groter aandeel in het totaal (figuur 5-5). Dat aandeel ligt nu boven de 25% en blijft ook daarboven, terwijl dit aandeel in andere gebieden rond de 20% ligt of daarnaar afzakt.

**Figuur 5-5 Prognose aandeel huishoudens in de leeftijd 30-44 jaar per COROP-regio, 2012-2020**



Bron: Primos, RIGO bewerking

## 6 Doorstroming en restschulden

In dit hoofdstuk worden de thema's doorstroombehoefte en restschulden aan elkaar verbonden. Het thema restschulden heeft enerzijds een directe relatie met financieringsruimte, maar anderzijds ook een relatie met doorstroming, door de belemmerende werking van de restschulden.

### 6.1 Doorstroming

De dynamiek in de koopsector is beduidend minder dan in de huursector. Uit het WoON 2006 en 2012 is af te leiden dat in 2004-2005 rond 9% van de huurwoningen een nieuwe huurder krijgt, tegen zo'n 6,5% van de eigen woningen in 2006 een nieuwe bewoner (tabel 6-1). In 2010-2011 is dit aandeel voor de huursector maar weinig veranderd, terwijl het bij de eigen woningen daalde naar 4,3% (WoON 2012). Het aandeel koopstarters is daarin hoog. In 2004-2005 lag dit op 52%, in 2010-2011 is het gestegen naar 62%. Anders gezegd: het aantal koopdoorstromers halveerde bijna in de crisis, terwijl het aantal koopstarters op 80% van dat in de periode 2004-2005 lag. Bij de starters daalde vooral de instroom uit de huursector.

**Tabel 6-1** *Het aantal verhuizingen van huishoudens twee jaar voorafgaand aan het WoON-onderzoek 2006 en 2012, naar starters en doorstromers naar huur en koop*

2006	uit koop	uit huur	starters	
naar koop	256.000	158.000	118.000	532.000
naar huur	67.000	248.000	275.000	590.000
	323.000	406.000	393.000	1.122.000
2012	uit koop	uit huur	starters	
naar koop	138.000	108.000	119.000	365.000
naar huur	49.000	227.000	269.000	545.000
	187.000	335.000	388.000	910.000

Bron: WoON, bewerking RIGO

Minder doorstroming vanaf 2008 heeft een forse impact gehad op de koopwoningmarkt. De verschuiving naar huur is vooralsnog beperkt geweest en lijkt ook te kenteren naar de koopmarkt (minder dure huuraanbod, afname tijdelijke verhuur).

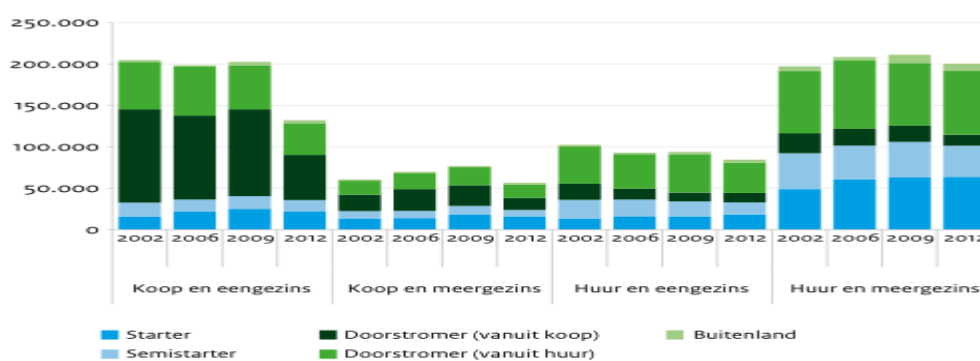
De daling van leencapaciteit, een lagere NHG grens, en strengere leningsvoorwaarden van financiële instellingen hebben remmend gewerkt op de doorstroming (zie paragraaf 4.1). De tijdelijke schenkingsfaciliteit werkt daarentegen bevorderend, met een aanzienlijke omvang (zie paragraaf 4.1).

Een van de meest kenmerkende invloeden van de economische crisis op de woningmarkt is de forse teruggang in doorstroming en daarmee transacties in de woning-

voorraad en nieuwbouw.

In de jaren tot 2008 lag het aantal transacties (nieuwbouw en bestaand) vele malen hoger dan de netto huishoudensgroei van 50.000 tot 70.000. Naast de noodzakelijke verhuizingen vanwege werk of echtscheiding was doorstroming naar een meer passende woning hier een belangrijke motivatie. De terugval hiervan is zichtbaar in de halvering van de transacties in de bestaande koopmarkt (zie figuur 6-1 en figuur 3-4 in hoofdstuk 3). Onzekerheid over het inkomen, de woningmarkt en het rijksbeleid voor de woningmarkt zorgden ervoor dat veel huishoudens pas op de plaats maakten. Bovendien lopen transacties vertraging op: deze worden nu geremd door de noodzaak dat de kooptransactie wordt gedekt door de verkoop van de huidige woning en dit extra tijd vergt.

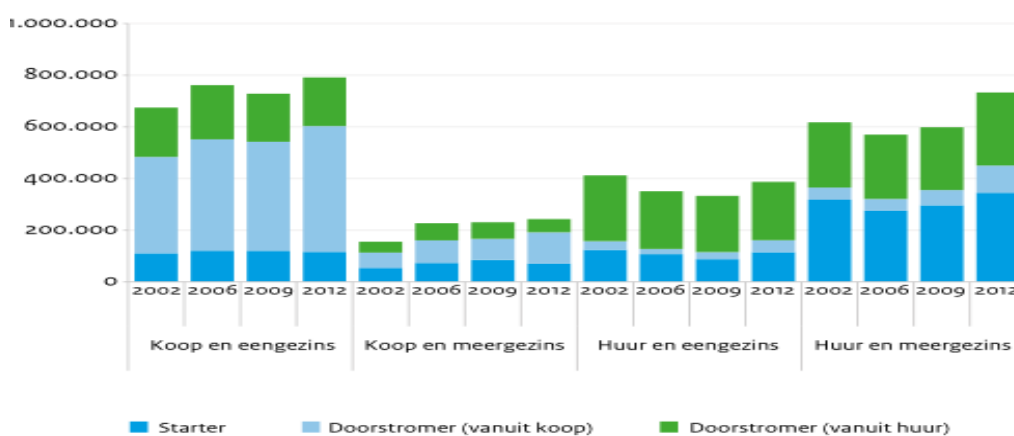
**Figuur 6-1 Gemiddeld aantal betrokken woningen per jaar naar starters en doorstromers, koop en huur en woningtype in vier jaar voorafgaand aan 2002, 2006, 2009 en 2012**



Bron: WoON

Het WoON-onderzoek laat echter ook zien dat de potentiële vraag naar koopwoningen in 2012 niet minder is geworden, zeker niet bij (koop)doorstromers (figuur 6-2).

**Figuur 6-2 Gewenst woningtype naar huur en koop door starters en doorstromers in 2002, 2006, 2009 en 2012**



Bron: WoON

De actuele woningmarkt heeft zich sterk gericht naar de starters. De verkoop van corporatiewoningen en de kleinere en goedkopere nieuwbouwwoningen zijn direct toegankelijk voor starters (zie verder paragraaf 7.2 en 7.4).<sup>17</sup> Daarmee worden verhuisketens kortgesloten en de doorstroming beperkt: die vergt vaak een starter aan het eind van de keten, al is de uitwisseling tussen bestaande woningen in huur en koopmarkt natuurlijk ook mogelijk. Het uittreden van ouderen aan de bovenkant van de markt wordt door deze kortsluiting bemoeilijkt. Dit is zichtbaar in een sterkere prijsdaling en lange verkooptijden in dit marktsegment.

Aan de onderzijde van de koopmarkt bevindt zich een overgangsgebied met de huurmarkt. Hierop richten zich instrumenten voor de koopstarter, de verkoop van huurwoningen (al dan niet met korting). Het gebruik van deze instrumenten kan worden afgeleid uit brochures over deze segmenten.<sup>18</sup> Een onderzoek naar de betaalbaarheid van de koopsector laat zien dat hier beperkt risico's kunnen liggen als gevolg van de overschrijding van Nibud-normen voor woonlasten.<sup>19</sup>

**Tabel 6-2 Aangeboden en in een jaar verkochte koopwoningen en koopappartementen, augustus 2014 en augustus vergeleken mei 2014**

Funda, aug 2014	woningen			appartementen		
	te koop	verkocht	% tk	te koop	verkocht	% tk
prijs x 1.000						
<175	31.751	25.626	81%	37.748	22.938	61%
175-300	77.716	50.939	66%	22.546	14.167	63%
>300	68.279	23.498	34%	8.287	4.799	58%
<b>totaal</b>	<b>177.746</b>	<b>100.064</b>	<b>56%</b>	<b>68.581</b>	<b>41.904</b>	<b>61%</b>
Funda, mei -aug 2014	woningen			appartementen		
	te koop	verkocht	% tk	te koop	verkocht	% tk
prijs x 1.000						
<175	92%	95%	103%	100%	105%	105%
175-300	103%	113%	111%	104%	134%	129%
>300	99%	110%	112%	96%	120%	125%
<b>totaal</b>	<b>99%</b>	<b>107%</b>	<b>108%</b>	<b>101%</b>	<b>115%</b>	<b>115%</b>

Bron Funda, RIGO bewerking

Aan de bovenkant van de markt zien we de moeilijker te verkopen woningen, vooral bij de eengezinswoningen. Voor in een jaar verkochte woningen boven €300.000 staan er ruim 3 te koop. Boven €500.000 zijn dit er zelfs 5 (tabel 6-2). Voor de woningen onder €175.000 zijn dat er 1,25. Bij de appartementen is dit verschil naar prijsklasse geringer maar de voorraad te koop staande dure appartementen is ook aan-

<sup>17</sup> Met startersleningen kunnen ook Nibud-normen worden overschreden.

<sup>18</sup> Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn), Atlas koop- en financieringsvarianten, Amersfoort, 2012.

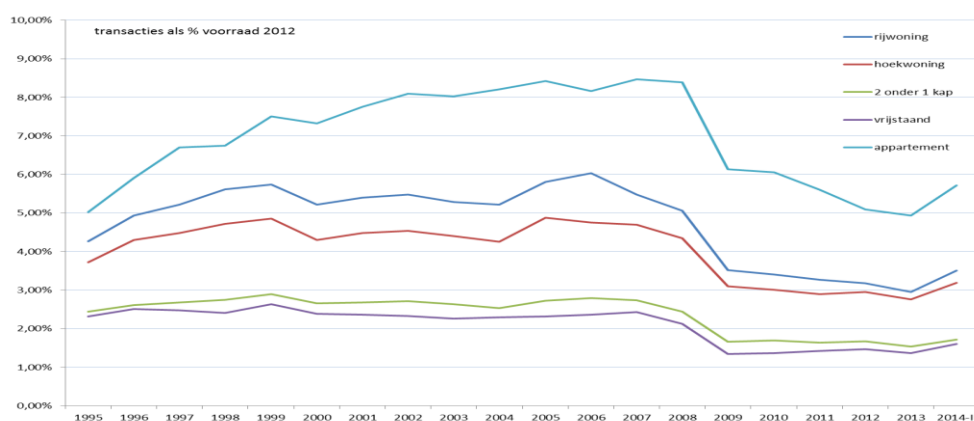
<sup>19</sup> Schilder, F.P.W., Groot, C. de & Conijn, J.B.S., Kopers in de knel? Betaalbaarheid in de koopsector, ASRE, Amsterdam, 2014.

zienlijk kleiner. Regionaal en plaatselijk zijn hierin grote verschillen zichtbaar.<sup>20</sup> Deze verhouding tussen te koop en in een jaar verkocht geeft een goed beeld van het aanbod versus de (effectieve) vraag.

Ten opzichte van medio 2012 laat de categorie eengezinswoningen duurdere dan €300.000 minder verhoging zien in vraag-aanbodverhouding, waar de andere groepen dit duidelijker laten zien. Er staan nu in totaal minder woningen te koop (-18%) en het afgelopen jaar zijn er meer verkocht (+4%). Maar ten opzichte van mei 2014 is wel een toename van de verkopen zichtbaar, in verhouding vooral bij de duurdere woningen en vooral de appartementen, die echter vooral bij de eengezinswoningen nog steeds duidelijk minder courant zijn. Het aanbod blijft nagenoeg gelijk.

De verkopen per marktsegment verschillen ook naar woningtype, gemiddeld goedkopere woningtypen (rijtjes huis en appartement) worden relatief meer verkocht dan duurdere woningtypen (half-en vrijstaande woning) (figuur 6-3).

**Figuur 6-3 Verkopen als % woningvoorraad naar woningtype, 1995 tot en met 2<sup>e</sup> kwartaal 2014\***



Bron: CBS/Kadaster, bewerking RIGO \* De woningvoorraad 2012 is ontleend aan het WoON-onderzoek. De transacties aan de prijsindex bestaande woningen (PBK).

## 6.2 Restschulden

### Omvang groep met 'hypotheek onder water'

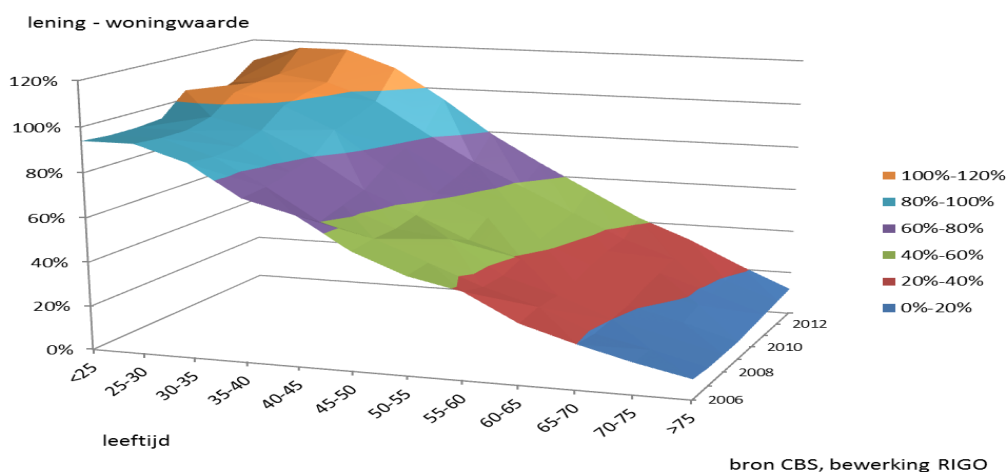
Veel woningeigenaren kampen met een scheve verhouding tussen lening en woningwaarde. Bij een verhouding lening - woningwaarde groter dan 1 zou bij verhuizing een restschuld ontstaan (hypotheek 'onder water'). Volgens het CBS groeide het aantal

<sup>20</sup> In Delfzijl is in het segment tot €175.000 het % verkocht nog laag, 25% vergeleken met landelijk 81% (tabel 6-2); in Amsterdam is dit 130%. Voor de totale koopmarkt is het % verkocht in Delfzijl 23%, in Amsterdam 134%. Voor de neergang van de koopmarkt lag het percentage landelijk voor de koopmarkt geheel op circa 200%.

huishoudens waarvoor dit geldt van 0,5 miljoen in 2007 tot 1,45 miljoen in 2013. Deze groei ging hard vanaf 2009 tot 2013. Dalende prijzen hebben bovendien het effect dat woningzoekenden een afwachtende houding aannemen, totdat ze het gevoel hebben dat de bodem is bereikt. Het consumentenvertrouwen is een indicator op dit punt.

Restschuld belemmert de doorstroming voor de eigenaar-bewoners die in de jaren voor 2008 aanzienlijk hebben geïnvesteerd. Er is een soort ‘verloren generatie’ aan het ontstaan, die voor langere tijd en misschien wel permanent gedwongen is om verhuisambities af te stellen (al is er wel de mogelijkheid restschulden mee te financieren bij verhuizing). Voor de betrokkenen hoeft dit geen ramp te zijn, zo lang ze hun lasten kunnen opbrengen. Voor de woningmarkt betekent het dat de vraag van doorstromers voorlopig bescheiden is in vergelijking met de hoogtijdjaren 2004-2008.<sup>21</sup>

**Figuur 6-4 Ontwikkeling gemiddelde hypotheekschuld ten opzichte van woningwaarde naar leeftijdsgroep, 2006-2013**



Verwacht mag worden dat een grote groep met restschuld een voorbijgaand verschijnsel is. Een nieuwe generatie koopstarters dient zich aan. Voor toetreders tot de koopmarkt zijn de gedaalde prijzen juist een zegen. Deze nieuwe koopstarters zitten niet vast aan een restschuld en blijven ook de komende jaren meer toegerust: ze lossen direct af, hun financieringsruimte wordt geleidelijk kleiner en de kans op prijsstijging neemt toe. Deze koopstarters van nu zijn de doorstromers van over enkele jaren. Een toenemend aantal transacties in het starterssegment kan daarom indicatief zijn voor een aantrekkelijke doorstroming in de nabije toekomst.

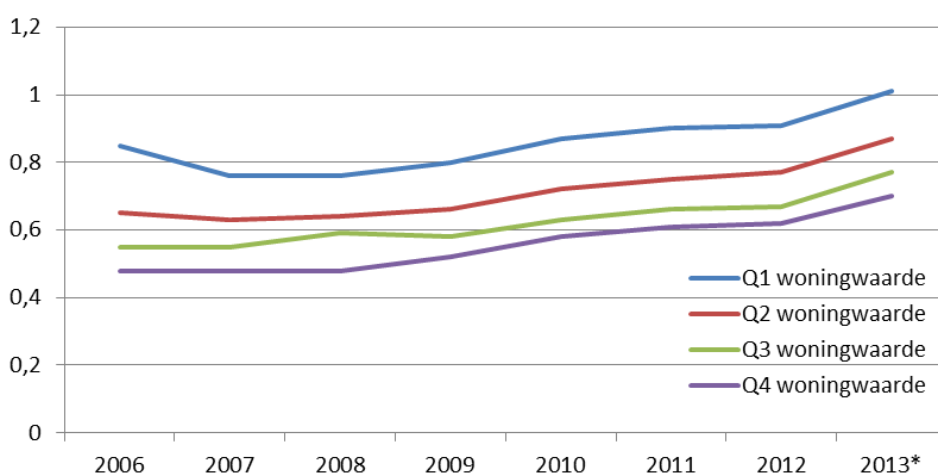
Waarschijnlijk is bij de omvang van de woningen ‘onder water’ recent sprake van een piek en is een langzame daling ingezet. Dat kan worden afgeleid uit het ongeveer

<sup>21</sup> Dit verschijnsel heeft zich ook voorgedaan bij de woningkopers in de jaren 1975-1979, die pas na 17 tot 20 jaar, na 1995 een woningwaarde zagen die hoger lag dan hun oorspronkelijke aankoopssom.

gelijk blijven van de woningprijs en een daling van de hypotheekschuld. Deze macro-beweging kan echter niet verhelen dat de restschulden zich sterk concentreren bij de jongere woningbezitters, die in de periode 2006-2011 hun woning kochten.

Uit CBS-statistiek blijkt dat dit zich ook concentreert bij het kwart goedkope koopwoningen (figuur 6-5). De duurdere koopwoningen hebben een beduidend lagere Loan to Value. De bewoners wonen er waarschijnlijk langer en voor zover de woningen recent zijn gekocht geldt voor doorstromers ook dat de eigenwoningreserve wordt ingezet bij de aankoop. Juist bij dit onderste segment concentreren zich ook de NHG-garanties.

**Figuur 6-5 Verhouding hypotheekschuld-woningwaarde (Loan to Value) naar hoogte van de woningwaarde (in kwartielen 1 tot 4), 2006-2013**



Bron: CBS \* 2013 is een voorlopig cijfer

### De hoogte van het bedrag aan restschuld

In de studie van RABO naar "Herstelvermogen van huishoudens die onder water staan"<sup>22</sup> wordt het volgende geconcludeerd over de hoogte van de restschulden:

*"Het zijn dan ook de kopers tussen 2000-2008 die op dit moment relatief vaak onderwater staan. Deze groep bewoont 38% van de totale Nederlandse koopwoningwaarde, bezit 49% van de nationale hypotheekschuld en draagt 53% van de totale onderwaarde. Daarentegen ligt hun mediane potentiële restschuld (27.000 euro) net onder dat van alle Nederlandse huishoudens met onderwaarde (28.000 euro)."*

Als we deze €28.000 relateren aan de recente gemiddelde woningprijs komt dit op ongeveer 13% van de woningprijs. Bezien tegen de mogelijkheid in het verleden om 110% aflossingsvrij te financieren en de prijsdaling van 20% is dit een verklaarbaar verschijnsel. Zolang de jaarlijkse lasten uit het inkomen kunnen worden bekostigd is

<sup>22</sup> RABO, Herstelvermogen van huishoudens die onder water staan, Utrecht, juni 2014.



de woonlast ook te dragen. De kentering in prijsontwikkeling kan leiden tot een afname van 'woningen onder water' die waarschijnlijk geleidelijk zal verlopen.

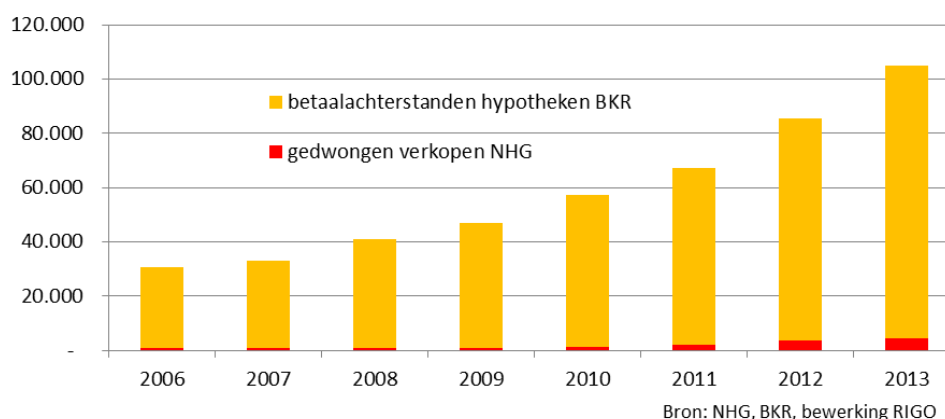
De studies van RABO en ASRE<sup>23</sup> concluderen dat de restschulden vooral een nadelig effect hebben op het verhuisgedrag. Gedwongen verkoop met verlies blijft beperkt.

Het is echter lastig om de relatie tussen de restschuld en het stilvallen van de koopsector aan te tonen. Het ontbreekt aan voldoende gegevens over de financiële positie van huishoudens vóór de meest recente verhuizing om de relatie direct te toetsen. Veel analyses van de woningmarkt zijn gebaseerd op verhuizingen die wél tot stand zijn gekomen, terwijl het bij restschulden gaat om de vraag welke verhuizingen niet tot stand zijn gekomen, en waarom dan niet. Verder onderzoek met betere data zou de relatie tussen doorstroming en restschuld verder wellicht beter in beeld kunnen brengen.

### Betaalachterstanden en gedwongen verkopen

De laatste jaren is er juist een groei van betaalachterstanden en gedwongen verkopen (NHG), zoals figuur 6-6 laat zien. De crisis eist hier met enige vertraging zijn tol.

**Figuur 6-6 Ontwikkeling betaalachterstanden hypotheek en gedwongen verkopen in kader NHG, 2006-2013**



Vooraf het aantal woningen met een betaalachterstand op de hypotheek van meer dan 3 maanden is toegenomen, van circa 30.000 in 2006 naar 100.000 in 2013.<sup>24</sup>

In de periode 2006-2013 zijn in totaal ongeveer 15.000 woningen met NHG met verlies verkocht.<sup>25</sup> In 2006 ging het nog om een paar honderd gevallen, in 2013 om circa 4.000. In de aanspraken op NHG-garantie is in de eerste helft van 2014 een afnemen-

<sup>23</sup> Schilder, F.P.W., Groot, C. de & Conijn, J.B.S., Kopers in de knel? Betaalbaarheid in de koopsector, ASRE, Amsterdam, 2014.

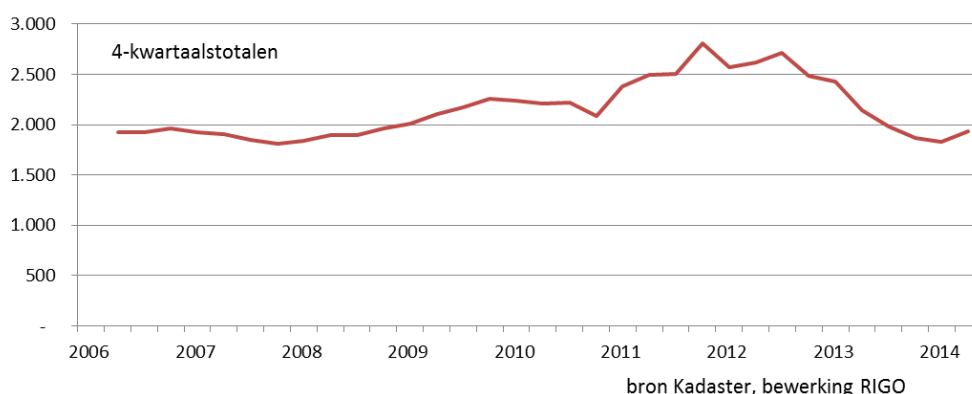
<sup>24</sup> Het betreft circa 100.000 woningen. Hiermee zal naar schatting €20-25 miljard aan uitstaande leningen zijn gemoeid.

<sup>25</sup> Het betrof ongeveer €2,5 miljard aan hypotheek, het verlies ligt in de orde van €0,5 miljard.

de stijging zichtbaar, na opeenvolgende jaren met toenemende uitkeringen. Maar dit kan mede een gevolg zijn van het veranderde beleid bij aanspraken op uitkering: de stichting WEW kijkt sinds kort nauwkeuriger of gedwongen verkoop echt nodig is. Dit kan het aantal gedwongen verkopen beperken, vooral bij de echtscheidingen die de belangrijkste oorzaak van gedwongen verkopen zijn.

Bij de ontwikkeling van het aantal executieverkopen op veilingen (figuur 2-7) is na een stijging vanaf 2008 een daling te zien vanaf 2012 tot een niveau van voor de crisis. In de executieverkopen kan ook een aantal gedwongen verkopen NHG zitten. Voorts kan ook een rol spelen dat banken minder tot executieverkoop op veilingen overgaan, maar bijvoorbeeld eerder tot onderhandse verkoop of een andere oplossing.

**Figuur 6-7 Ontwikkeling aantal woningen op executieveilingen sinds 2006 tot en met het 2<sup>e</sup> kwartaal 2014**



De grote toename in potentiële restschulden (hypotheek onderwater) komt ook tot uitdrukking in toename van betalingsachterstanden bij hypotheek en gedwongen verkopen NHG en executieverkopen (indicatie koopwoningen boven NHG-grens).

Bij een voorraad koopwoningen van ruim 4,2 miljoen zijn gedwongen verkopen van een paar duizend woningen (NHG) per jaar meer dan voor de crisis echter betrekkelijk weinig. De betaalachterstanden bij hypotheek zijn in absolute aantallen meer toegenomen van circa 36.000 in 2007 tot ruim 100.000 woningen, circa 0,2% van de koopvoorraad.

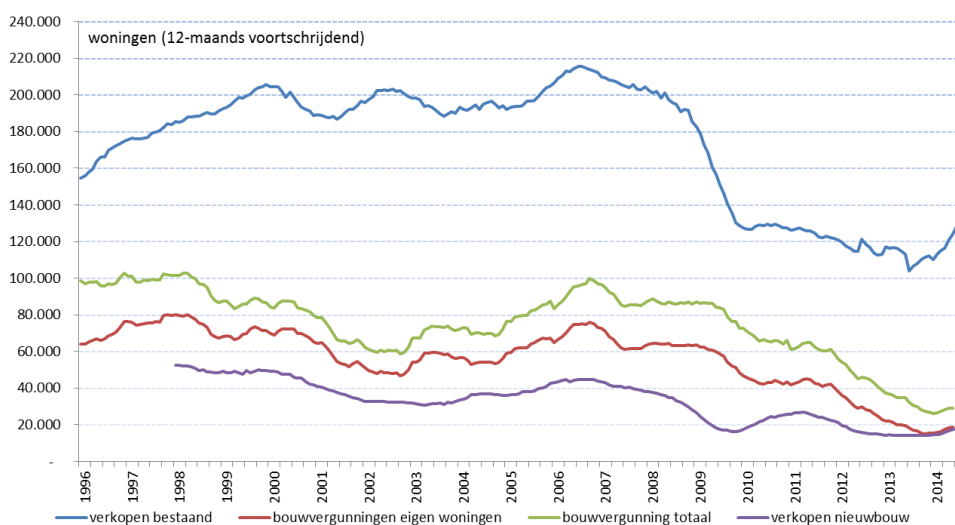
## 7 Woningproductie, toevoegingen en PO

Voor de koopwoningmarkt en de prijsontwikkeling speelt het aanbod vanzelfsprekend ook een rol. Bij de grote woningprijsstijgingen in 1995-2000 kon de toevoeging van het aanbod op koopwoningmarkt de fors gestegen vraag niet bijhouden. Mede door ruimtelijk beleid kon de nieuwbouw in de koopsector in regio's met veel vraag weinig meer groeien. Particulier opdrachtgeverschap (PO) kreeg ook weinig kans door beleid en grondposities van gemeenten en ontwikkelaars. De verkoop van sociale huurwoningen bleef achter bij de verschuiving in vraag van huur naar koop. Inmiddels zijn deze verhoudingen door de crisis en de doorwerking ervan op de koopwoningmarkt veranderd. Zo is ook de bouw van nieuwe koopwoningen bijna gehalveerd. Bij het recente aantrekken van de vraag op de koopmarkt zijn er regio specifiek kansen voor meer woningproductie met nieuwbouw of via transformatie van bestaand (ander) vastgoed.

### 7.1 Ontwikkeling woningproductie

De economische crisis is aanvankelijk in de koopwoningmarkt getemperd door enkele stimuleringsmaatregelen van het rijk. Realisatie van woningbouwplannen werd enige tijd gesubsidieerd en de NHG-grens werd aanzienlijk opgetrokken. Het aandeel NHG liep toen ook fors op. De scherpe daling van verkopen in de bestaande voorraad in 2009-2010 weerspiegelde zich toen niet in die mate in de nieuwbouw, de verkopen van nieuwe woningen herstelden zich zelfs (figuur 7-1). Maar in de jaren erna is het bergafwaarts gegaan.

**Figuur 7-1 Ontwikkeling nieuwbouw (bouwvergunningen en verkopen) in de koopsector en de transacties in de woningvoorraad, 1996 tot en met 2<sup>e</sup> kwartaal 2014 (12 maanden voortschrijdend)**

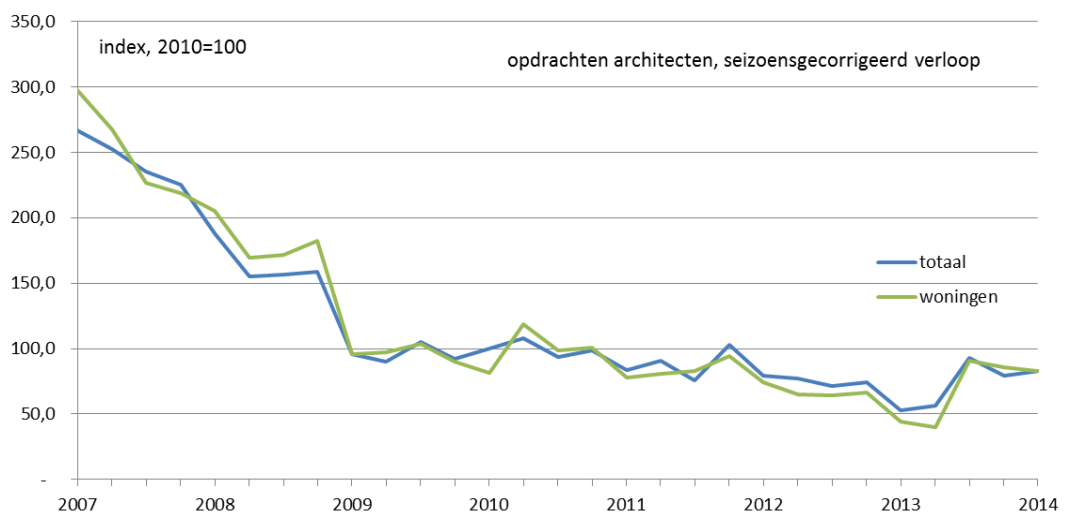


Bron: CBS, Kadaster en MNW, bewerking RIGO

Het dieptepunt in de nieuwbouw van 2013 lijkt te worden verlaten. Een opleving in 2014 richting 150.000 verkopen van bestaande woningen kan zich vertalen in een groei in verkopen nieuwe woningen en vervolgens ook een hogere productie. De Monitor Nieuwe Woningen raamt de verkopen nieuwbouw voor 2014 op meer dan 20.000.<sup>26</sup> Dat is een flinke stijging ten opzichte van 2013. In vergelijking met een nieuwbouw van 30.000-40.000 koopwoningen per jaar in 2000-2007 blijft de verwachting voor 2014 nog laag. Echter, vanwege een lagere huishoudensgroei zal dat hogere niveau waarschijnlijk niet meer haalbaar zijn.

De ontwikkeling van de nieuwbouw in de koopsector sinds 2007 is ook zichtbaar in de opdrachten aan architecten (figuur 7-2). Het extreme dal van 2013 wordt verlaten. Het niveau herstelt naar dat van de voorgaande jaren. Een 50% toename van opdrachten aan architecten in het 1e kwartaal 2014 is in gewicht beperkt.

**Figuur 7-2 Ontwikkeling opdrachten (volume) aan architectenbureaus, 2007 tot 2014, kwartaalcijfers (2010=100)**

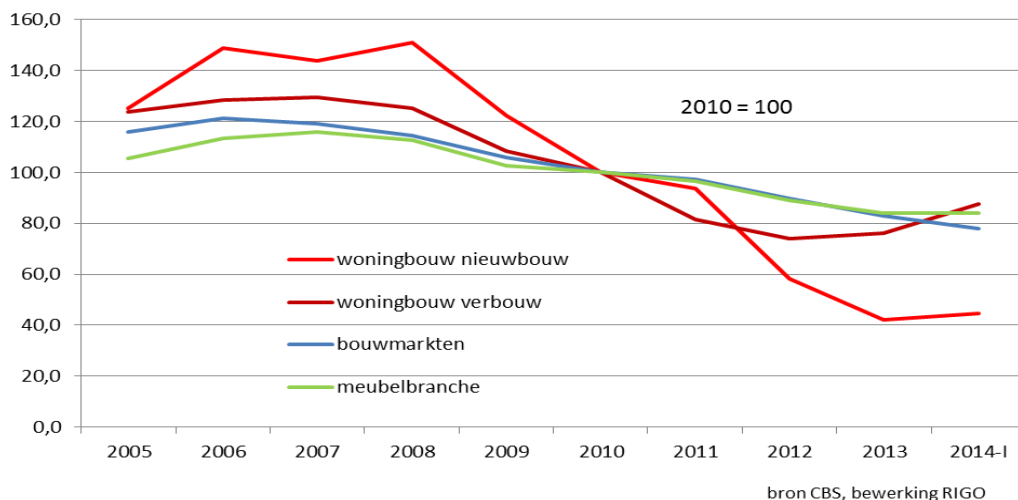


Bron: CBS

Ook in aantal bouwvergunningen en volume voor nieuwe woningen is de trend sinds begin 2014 opwaarts voor de koopsector, de huursector blijft nog verder dalen (figuur 7-1 en 7-3).

<sup>26</sup> NEPROM, Monitor Nieuwe Woningen, cijfers & analyses, Voorburg, zomer 2014, blz. 2.

**Figuur 7-3 Ontwikkeling volume nieuwbouw woningen en woningverbouw, bouwmarkten en meubelbranche, 2005 tot en met 1<sup>e</sup> kwartaal 2014 (index 2010=100)**



De volume-ontwikkeling in gelieerde markten meubelbranche en bouwmarkten is al in 2006-2008 met een daling gestart, voor de crisis. De daling van het volume in de nieuwbouw van woningen was relatief het sterkst, ook vergeleken met de verbouw van woningen. Herstel in volume lijkt zowel bij nieuwbouw als verbouw op te treden. De verbouwmarkt gaat hierin echter duidelijk voor (2012) op de nieuwbouwmarkt (2013). De tijdelijke verlaging van het BTW-tarief (vanaf 1 maart 2013) bij verbouw en woningonderhoud is hierbij waarschijnlijk stimulerend geweest.

## 7.2 Verkopen nieuwe woningen

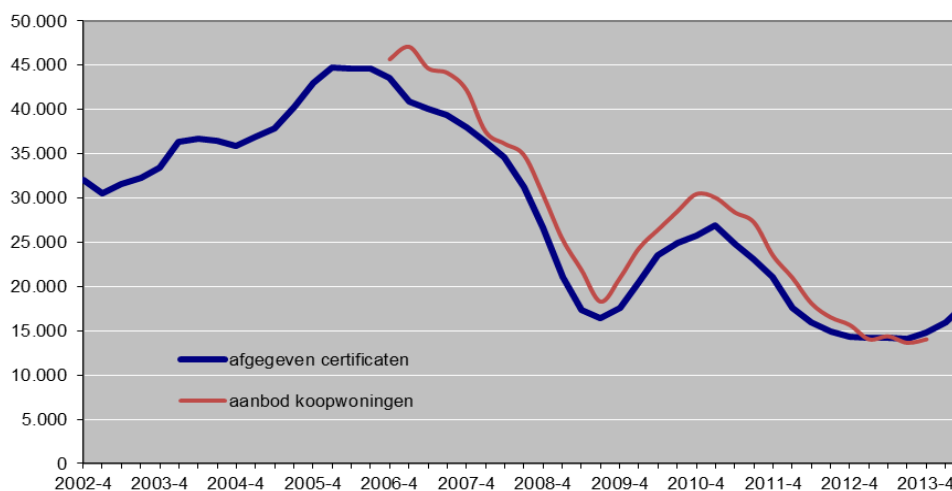
De nieuwbouw in de koopsector kent twee grote segmenten: de bouwers voor de markt, die woningen veelal in ontwerpfasen verkopen en dan gaan bouwen, en de particuliere opdrachtgevers (die grond verwerven en vervolgens zelf de woning laten bouwen).<sup>27</sup> Een nieuw segment is de transformatie van gebouwen met een ander gebruik tot woonruimte. Van dit laatste is de omvang onbekend en weten we vaak ook niet of deze voor de huur- of koopsector worden gerealiseerd.

Het aanbod en de verkopen van woningen van de bouwers voor de markt wordt geanalyseerd met de Monitor Nieuwe Woningen (MNW). Deze verkopen laten sinds een dieptepunt in 2013 ook nu herstel zien (figuur 7-4). De Monitor Nieuwe Woningen voorziet voor 2014 50% hoger uit te komen dan in 2013.<sup>28</sup>

<sup>27</sup> In het recente verleden waren corporaties ook opdrachtgevers voor nieuwe koopwoningen, maar die zijn nu als opdrachtgever grotendeels 'weggevallen'.

<sup>28</sup> NEPROM, Monitor Nieuwe Woningen, cijfers & analyses, Voorburg, zomer 2014, blz. 2.

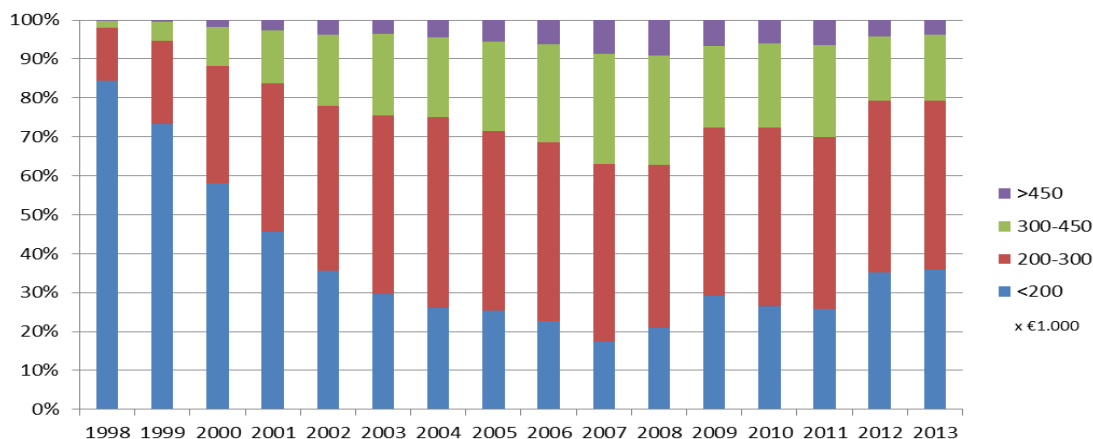
**Figuur 7-4 Ontwikkeling aanbod en verkopen van nieuwbouw door bouwers voor de markt, 2002 tot 2014 (kwartaalcijfers in jaar op jaar totalen).**



bron MNW, NVB, bewerking RIGO

De samenstelling van de verkochte woningen naar verkoopprijzen laat sinds 2008 een duidelijke verschuiving zien in prijssegmenten. De woningen onder €200.000 kregen een steeds groter aandeel, zoals figuur 7-5 laat zien. Het aandeel onder €200.000 is verdubbeld van 2007 tot 2012. Hierbij is het onduidelijk in hoeverre de kwaliteit van woningen is veranderd (zoals woning- en kavelgrootte).

**Figuur 7-5 Verdeling verkochte woningen van ontwikkelaars naar prijsklasse, 1998-2013**



bron MNW, bewerking RIGO

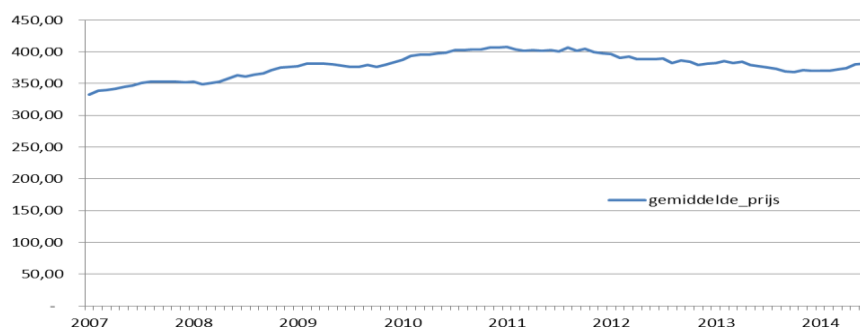
### 7.3 Bouw- en grondkosten

Wanneer we de prijsontwikkeling van nieuwe koopwoningen vergelijken met de ontwikkeling van de bouwkosten, dan zien we dat de daling van de verkoopprijzen ook terugkomt in een daling van de bouwkosten. De prijsdaling van de woningen in 2008-2013 bedraagt nominaal ongeveer 18% en dat is ook het verschil in bouwkostenindex CBS 2013 ten opzichte van 2008. Dat betekent dat we mogen aannemen dat de marge voor grond- en bijkomende kosten een vergelijkbare daling heeft doorgemaakt. Voor zowel de woningprijzen als de bouwkosten geldt dat de daling vooral in 2012-2013 sterk was: rond 12%. Die daling liep gelijk op met krimp in het aanbod: in de jaren 2011-2013 lag het kwartaalaanbod nieuwe koopwoningen volgens MNW gemiddeld op 4.400, tegen 6.800 in de periode 2008-2010 en 11.000 in de jaren 2006-2007.

De daling van verkoopprijzen (MNW) heeft zich sinds de crisis mogelijk niet geheel doorvertaald in de grondprijzen.

De gemiddelde grondprijs per m<sup>2</sup> voor vrije kavels (particulier opdrachtgeverschap) is in de eerste jaren van de crisis nog gestegen van €350 naar €400 per m<sup>2</sup> (figuur 7-6). Vanaf 2012 tot 2014 is de grondprijs met circa 7% gedaald (nominaal). Maar daar lijkt in 2014 al een einde aan te komen.

**Figuur 7-6 Ontwikkeling grondprijs per m<sup>2</sup> voor woningen met particulier opdrachtgeverschap, 2007 tot en met tweede kwartaal 2014 (maandcijfers)**



Bron: Kadaster, bewerking RIGO

Onderzoek naar de financiële positie van gemeentelijke grondbedrijven geeft aan dat veel gemeenten het grondprijsniveau voor woningbouw in de afgelopen paar jaar nog niet hebben verlaagd.<sup>29</sup>

<sup>29</sup> Deloitte Real Estate, Financiële situatie bij gemeentelijke grondbedrijven, Utrecht, 2013, blz. 5. "Vanuit de methodiek van de residueel rekenen (de grondwaarde wordt benaderd door de woningprijs te verminderen met de bouwkosten) betekent dit dat de gemeentelijke gronduitgifteprijsen voor grond fors naar beneden zouden moeten worden bijgesteld. In dit onderzoek is deze vraag niet onderzocht, ook hebben wij niet kunnen constateren of dat is gebeurd en in welke mate. Desalniettemin signaleren wij dat gemeenten niet op voorhand genegen zijn om lagere grondprijzen vast te stellen dan wel dat extern te communiceren."

## 7.4 Toevoegingen aan de koopsector

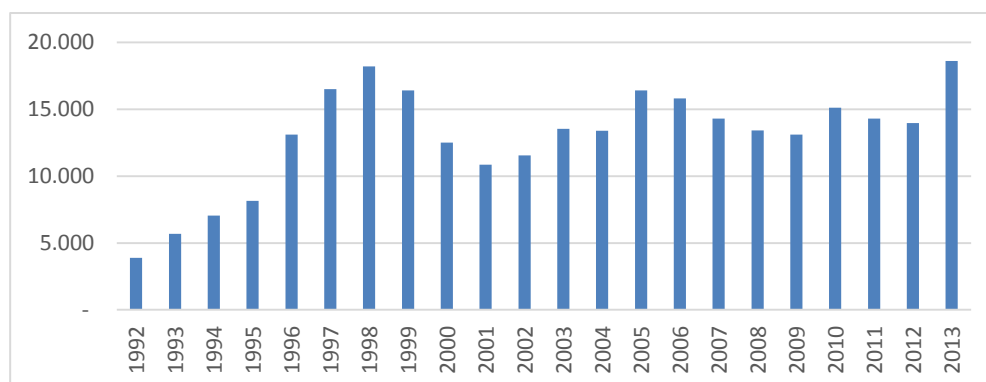
Naast de nieuwbouw groeit de koopsector door de omzetting van huur naar koop en door de transformatie van gebouwen tot (koop)woningen. Het gaat hier om drie aspecten: de verkoop van sociale huurwoningen aan bewoners, de omzetting huur-koop en vice versa in de particuliere sector en de transformatie van niet-woongebouwen tot (koop)woning. Door sloop neemt de voorraad af, dit is in de eigen woningsector echter een marginaal verschijnsel, en omvat vooral de vervanging van oude (vrijstaande) woningen door nieuwbouw.

### Verkoop van bestaande corporatiewoningen

Het Kadaster heeft zicht op de verkoop van corporatiewoningen. De ontwikkeling is in 2008 door RIGO beschreven in het rapport "Van huur- naar koopwoning". Die ontwikkeling met data van CBS is doorgetrokken naar 2012 met de gegevens van CFV en voor 2013 van DPI (figuur 7-7).

In de periode 1992-2013, ruim twintig jaar, zijn in totaal een kwart miljoen woningen sociale huurwoningen verkocht aan bewoners (zittende huurders en nieuwe bewoners). In de jaren 1990 zijn de verkopen flink opgelopen. In 1999-2002 volgde een periode met daling van het aantal verkopen sociale huur.

**Figuur 7-7 Ontwikkeling verkopen van corporatiewoningen aan bewoners, 1992-2013**



Bron: CBS en CFV, bewerking RIGO

Sinds de crisis is het aantal verkopen sociale huur tot 2013 nauwelijks gedaald. Dat is opvallend vergeleken met de grote daling in transacties in de koopsector als geheel (met name in 2008-2009), zowel in de voorraad als bij de nieuwbouw van koopwoningen. Het aanbod van sociale huurwoningen betreft doorgaans het goedkope kooprijsegment. En daarin was nog betrekkelijk veel marktvraag van starters in de koopsector. Een deel van deze transacties gebeurt bovendien in de vorm van verkoop onder voorwaarden (VOV), met korting, in verschillende formules (Koopgarant en dergelijke). Zeker bij de huidige lage niveaus aan productie van nieuw koopwoningen vormen de verkopen sociale huurwoningen een substantieel deel van het aanbod van toevoegingen aan de koopsector en van het totaal aantal verkopen.

In 2009-2012 is het aandeel sociale huur in het totaal aantal verkopen (transacties



volgens het Kadaster) opgelopen van circa 7% naar 12%. De verkopen van sociale huurwoningen zijn in 2013 vergeleken met 2008-2012 fors gestegen en hadden een aandeel van bijna 17% in het totaal van transacties. De concurrentie met het aanbod van particuliere eigenbewoners kan hierdoor zijn vergroot. Recent onderzoek geeft aan, dat er sprake is van een beperkt prijseffect en vooral lokaal is bepaald. Versterkte kortingen lijken dit effect iets te versterken.<sup>30</sup>

### Omzettingen particuliere woningvoorraad

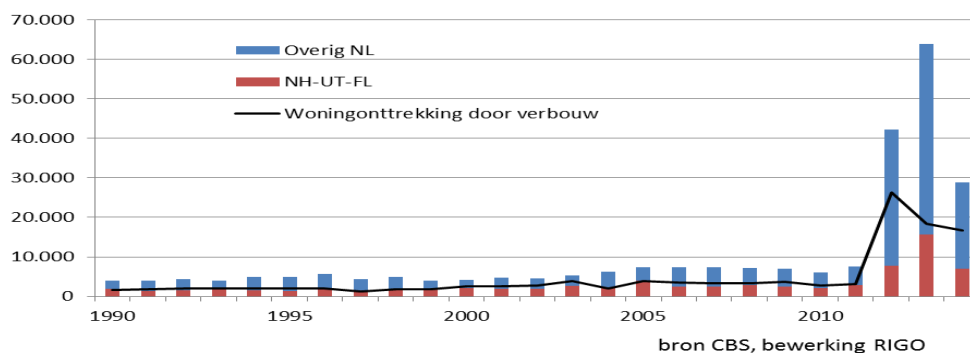
Ook in de particuliere voorraad vinden omzettingen van huur naar koop en vice versa plaats. De opleving van tijdelijke verhuur van te verkopen woningen lijkt momenteel af te nemen, volgens recente berichtgeving van Pararius. De omzetting naar koop via uitponding is echter lastig te schatten.

### Toevoegingen 'anderszins'

Een derde element in de toevoegingen zijn de splitsingen van woningen en de verbouw van met name leegstaande kantoorgebouwen en maatschappelijk vastgoed tot woonruimte, de zogeheten 'toevoegingen anderszins'.

Van 2005 tot 2012 lag dit op een niveau van ongeveer 7.000 toevoegingen aan de woningvoorraad, de zogeheten toevoegingen anderszins (figuur 7-8).

**Figuur 7-8 Ontwikkeling toevoegingen anderszins aan de woningvoorraad, 1990 tot en met juni 2014 (2014 weergegeven als eerste halfjaar x 2); vanaf 2012 een andere wijze van registratie met administratieve toevoeging**



Met de overgang van de opgave van woningaantallen naar de BAG-registratie in 2012 is dit aantal 'overige toevoegingen' drastisch gewijzigd. In 2013 piekte dit op zo'n 64.000 woningen. Maar een aanzienlijk aandeel daarvan is het gevolg van andere definiëring. Kamers in verzorgingshuizen en kloosters tellen voortaan als woning in-

<sup>30</sup> Schilder F., J. Conijn, M. Francke, De invloed van corporatieverkopen op de koopwoningmarkt, Amsterdam, augustus 2014. Kadaster, Verkopen van corporatiewoningen – onderzoek naar de marktverhoudingen in 4 steden, juli 2014

dien het een bestaand complex was.<sup>31</sup> Ook vakantiewoningen worden als woning geteld. De woningvoorraad maakte hierdoor begin 2012 al een sprong van 7,22 naar 7,39 miljoen. In 2012 en 2013 komt daar nog een aanzienlijke groei door overige toevoegingen bij, al wordt dit deels gecompenseerd door evenzeer hoger aantal overige onttrekkingen. Dit kan het gevolg zijn van tijdelijke buitengebruikstellingen van woningen: eerst onttrokken, daarna weer toegevoegd. Maar het grootste deel van de toevoegingen is statistisch van aard: een andere telling, geen nieuwe woonruimten. Een analyse van de overige toevoegingen in Noord-Holland, Utrecht en Flevoland in 2013 laat zien dat een beduidend deel hiervan betrekking heeft op bestaande gebouwen in de gezondheidszorg en bijeenkomstgebouwen. Verder is bij de overgang naar de BAG soms sprake van administratieve onvolkomenheden bij bijvoorbeeld woningsplitsing.<sup>32</sup>

Door deze statistische wijzigingen is geen goed beeld te krijgen van een mogelijke verschuiving van de woningproductie van nieuwbouw naar verbouw. Wij vermoeden dat de verbouw van kantoren, winkelruimten, zolders tot woonruimte gegroeid is en dat dit enigszins de sterke daling van bouwvergunningen compenseert. Maar de omvang ervan is niet bekend, en evenmin in welke mate dit koopwoningen zijn.

In Amsterdam en mogelijk ook andere steden ligt nu een stevig accent op de ombouw tot kleine studentenwoningen.<sup>33</sup> Een deel daarvan wordt te koop aangeboden. Daarnaast is er een diffuse categorie kleine projecten waarbij niet-woongebouwen worden omgezet in eigen woningen. Een deel daarvan betreft (collectief) particulier opdrachtgeverschap.

## 7.5 Particulier opdrachtgeverschap

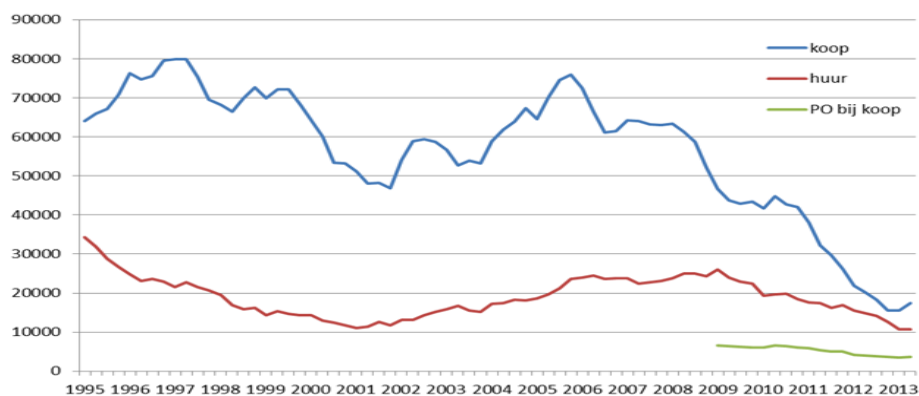
Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw (PO) staat ook onder invloed van de crisis op de woningmarkt. De daling van PO, vanaf 2009 bezien, is echter wat minder sterk dan bij woningbouw door corporaties en ook projectmatige koopwoningbouw door ontwikkelaars (figuur 7-9).

<sup>31</sup> De omzetting van verzorgingshuizen in woonruimte zou als een administratieve correctie kunnen worden gezien, in plaats van een toevoeging: materieel verandert er niets in de bouwvoorraad.

<sup>32</sup> Het CBS is bekend met deze problemen die de overgang naar de BAG oplevert als het gaat om de vergelijkbaarheid met de periode daarvoor.

<sup>33</sup> Zie ook: Kamerbrief in zake landelijk actieplan studentenhuisvesting, Den Haag 17 juli 2014. Hierin wordt een aantal projecten met kantoortransformatie in sociale studenten huurwoningen genoemd met circa 2.000 eenheden.

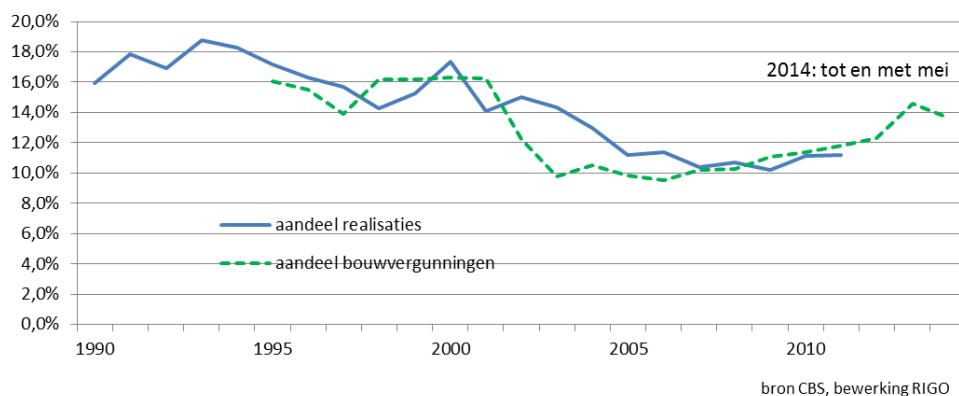
**Figuur 7-9 Woningbouw volgens bouwvergunningen, huur en koop (inclusief particulier opdrachtgeverschap) en particulier opdrachtgeverschap (kwartaalcijfers) 1995-2013 (PO vanaf 2009)**



Bron: CBS, bewerking RIGO

Het aandeel PO is daarbij opgelopen van circa 10% naar 14% (figuur 7-10). In 2000 was er piek voor PO met bijna 18%, met een daling naar 10% in 2008-2010.

**Figuur 7-10 Ontwikkeling aandeel overige particuliere bouwers (bij benadering PO) in de woningbouw woningen, volgens realisaties (tot 2012) en bouwvergunningen, 1990 tot en met mei 2014**

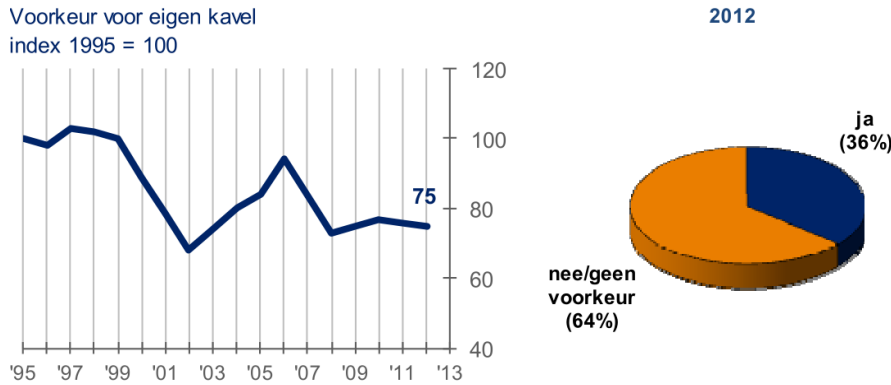


bron CBS, bewerking RIGO

PO was tot het begin van deze eeuw vooral woningbouw in het hogere segment van de woningmarkt (vrijstaande woningen). In de afgelopen jaren is PO in lagere markt segmenten toegenomen, mede door het stimuleringsbeleid van Collectief PO en betaalbaar bouwen (zoals in Almere). Met CPO en PO, zelfs voor starters, is de markt voor PO verbreed en het marktaandeel relatief toegenomen.

De belangstelling voor PO onder verhuisgeneigde huishoudens is evenwel aan fluctuaties onderhevig (figuur 7-11). Zo is de belangstelling in 2006-2007 gedaald en daarna op een lager niveau ongeveer gelijk gebleven.

**Figuur 7-11 Belangstelling voor PO onder potentiële huizenkopers met bovenmodaal inkomen, 1995-2012**



Bron: NVB Huizenkopers in profiel, 2012

## 7.6 Plancapaciteit en woningbouwplannen

Het herstel van de koopmarkt vraagt met name in bepaalde delen van het land ook om nieuw aanbod. De oplopende verkopen van nieuwe woningen bieden ontwikkelaars en gemeenten de mogelijkheid het aanbod van kavels voor particulier opdrachtgeverschap en nieuw te bouwen woningen te vergroten. Verwacht mag worden dat deze partijen daar op inspelen.

De plancapaciteit in bestemmingsplannen is voor eerst komende jaren voldoende om meer woningbouw te kunnen realiseren. Bouwrijpe grond ligt er in veel gemeenten al klaar (gereed voor woningbouwplannen die door de crisis niet meer konden worden verkocht). Bestemmingsplancapaciteit ('hard' en 'zacht') is er zelfs in de Noordvleugel van de Randstad voor de geraamde woningbehoefte tot 2030.<sup>34</sup> In sommige perifere gebieden wordt, vanwege lagere behoefte dan destijds verwacht, zelfs plancapaciteit verminderd, zoals in de Achterhoek. Volgens Nieuwbouw.nl is er medio augustus 2014 actueel aanbod van woningbouwplannen en locaties voor bijna 80.000 koopwoningen (circa de helft appartementen) en toekomstig aanbod voor bijna 170.000 woningen. Nikki.nl geeft voor projectmatige woningbouw in de koopsector een actueel verkoop-aanbod van 9.700 woningen (34% appartementen) en een toekomstig planaanbod van 20.000 woningen.<sup>35</sup>

<sup>34</sup> Metropoolregio Amsterdam, NV Utrecht, Almere, de provincies Utrecht en Noord-Holland, Ministerie van BZK, Monitor Woningbouwproductie Noordvleugel – woningvraag, plancapaciteit en productie, juni 2014.

<sup>35</sup> Nieuwbouw.nl heeft grote aantallen nieuwbouw van koopwoningen dan Nikki.nl. Nieuwbouw.nl heeft vermoedelijk een ruimere definitie en omvat ook bouwlocaties.

Het nieuwe aanbod van nieuwe bouwplannen voor nieuwe koopwoningen is volgens meest recente Monitor Nieuwe Woningen de laatste jaren sterk gekrompen, in lijn met de dalende verkopen.<sup>36</sup> Dit is mede het gevolg van een aanzienlijke voorraad woningbouwplannen voor koopwoningen (met een aandeel van circa 50% appartementen), die slechts langzaam terugloopt. Deze voorraad kan de mogelijkheden voor nieuwe projecten beperken. Bij een aantrekkende markt is het de vraag of hierdoor ook de wenselijke opleving in de vorm van een groter nieuw aanbod wordt tegengehouden. Meer nieuwbouw zou vooral in de woningmarkten met een tekort en oplopende prijsdruk wenselijk zijn. Door de crisis is de ontwikkelcapaciteit in de vorm van de gecumuleerde solvabiliteit van ontwikkelaars teruggelopen. Dit kan een knelpunt vormen voor meer nieuwbouw in de koopsector. Andere knelpunten voor meer nieuwbouw in bepaalde gebieden kunnen liggen bij de bouwcapaciteit (bij bouwondernemingen), het grondprijsniveau in relatie tot programmering op woningbouwlocaties (mogelijk nog van voor de crisis met veel dure woningen en relatief groot aandeel appartementen).<sup>37</sup>

<sup>36</sup> NEPROM, Monitor Nieuwe Woningen, cijfers & analyses, Voorburg, zomer 2014.

<sup>37</sup> Zie ook: NVB, Thermometer Koopwoningen, najaar 2014, Voorburg, augustus 2014.

# Bijlage Markt vrije sector huur

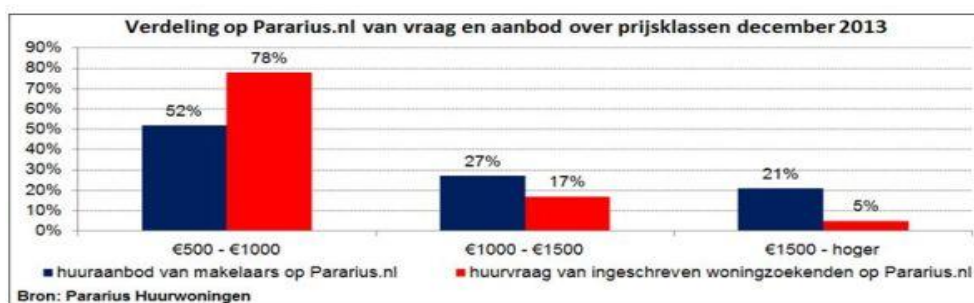
## Vraag vrije sector huur

Volgens het WoON 2012 is de vraag naar uitbreiding van de voorraad vrije sector huurwoningen (huren boven de liberalisatiegrens, bijna €650 per maand in 2012) toegenomen vergeleken met 2009 van circa 22% naar 29%, in aantallen een toename van circa 11.000 woningen (van circa 60.000 naar circa 71.000) woningen. De toename in vraag betreft vooral appartementen. De uitbreidingsvraag naar vrije sectorhuur betreft ruim 70% appartementen.<sup>38</sup>

De vraag in het middeldure segment tussen de €700 en €1.000 huur per maand is relatief het grootst vergeleken met het aanbod, volgens cijfers van Pararius (figuur B-1). In hogere segmenten is het aanbod groter dan de vraag.

De vraag in het middeldure segment kan komende jaren toenemen als gevolg van het beleid hogere huurstijgingen voor hoger inkomens in de sociale huur (terugdringen 'goedkope scheefheid').

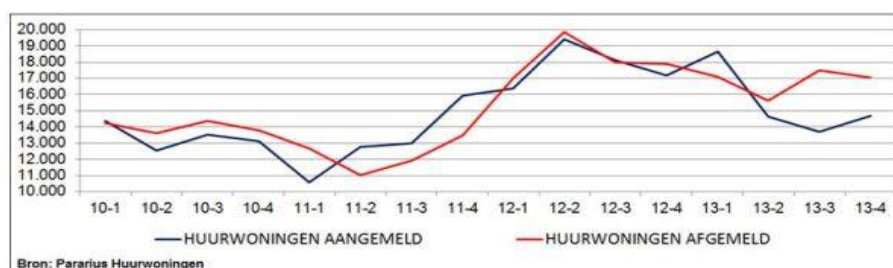
**Figuur B-1 Vraag en aanbod naar klassen van huurhoogte, december 2013**



Er worden weer meer woningen verkocht waardoor er minder particuliere eigenaren zijn die hun woning aanbieden voor de verhuur. In heel 2013 werden er 61.600 woningen voor de verhuur aangeboden op Pararius tegen 71.100 in 2012 (figuur B-2). Een daling van 13,3%. Er werden in 2013 via Pararius 67.250 woningen verhuurd tegen 72.750 in 2012, een daling van 7,5%. Deze daling van vraag en aanbod zette in het eerste halfjaar van 2014 verder door. Medio 2014 was het aanbod 16.700 woningen, medio augustus bijna 14.000 woningen en de gemiddelde tijd tot verhuring 3 maanden.

<sup>38</sup> Ministerie BZK, Wonen in ongewone tijden, de resultaten van het Woononderzoek Nederland 2012, Den Haag, 2013, blz. 62.

**Figuur B-2 Transacties in het vrije huursegment, 2010-2013 (kwartaalcijfers)**



Met een omvang van rond 70.000 verhuringen per jaar lijkt dit vrije huursegment substantieel in verhouding tot de koopmarkt, waar de laatste jaren jaarlijks gemiddeld circa 125.000 woningen worden verkocht. Maar er zal een groot verschil zijn in de gemiddelde woonduur, die bij de koopwoningen tussen 12 en 30 jaar ligt en bij dit segment in de huursector hooguit enkele jaren bedraagt.

Bij de vraag naar vrije sector huur blijft in beginsel spelen dat de koopsector bij vergelijkbare woningen doorgaans aantrekkelijker is in prijs/woonlasten als gevolg van de hypotheekrenteaftrek en de kans op vermogenswinst op termijn.

### Actueel aanbod

Het actuele aanbod begin augustus 2014 is bijna 14.000 vrije sector huurwoningen. De G4 en Eindhoven hebben hierin een groot aandeel van circa 35% (tabel B-1). Het merendeel van het aanbod betreft de huurprijsklasse €700-1.000 per maand (44% volgens de website Pararius; en 54% volgens die van Funda, tabel B-2). Het aanbod bestaat voor circa 62% (Pararius) tot 70% (Funda) uit appartementen. De aangeboden vrije sectorhuurwoning heeft gemiddeld een woonoppervlak van circa 100 m<sup>2</sup> (Pararius). Het aanbod betreft circa 85% huur voor onbepaalde tijd (Funda).

**Tabel B-1 Vrije sector huuraanbod (huur >€700 per maand) in Nederland, Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven, 12 augustus 2014**

	Nederland	G5 (aandeel NL)	Amsterdam	Rotterdam	Den Haag	Utrecht	Eindhoven
Funda	11.920	3.460 (29%)	810	640	1.170	470	370
Pararius	13.870	5.120 (37%)	1.320	1.270	1.450	450	730

Bron: Funda, Pararius, bewerking RIGO

**Tabel B-2 Vrije sector huuraanbod (huur >€700 per maand) in Nederland naar huurprijsklasse, 12 augustus 2014**

	€700-1.000	€1.000-1.500	> 1.500	Totaal
Funda	54%	24%	22%	100%
Pararius	44%	33%	28%	100%

Bron: Funda, Pararius, bewerking RIGO

## Potentieel aanbod vrije sector huur vanuit de corporatievoorraad

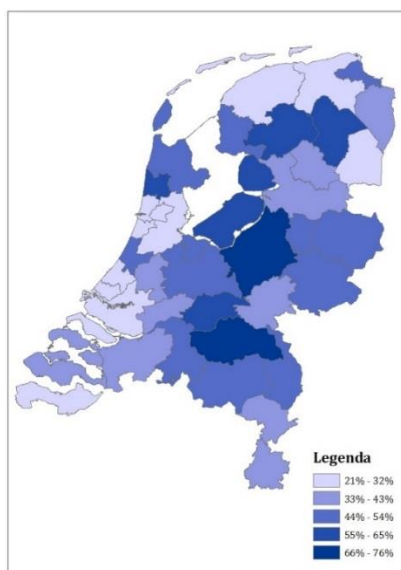
Uitbreiding van de voorraad van vrije sector huurwoningen kan niet alleen met nieuwbouw, maar ook met omzetting van koop naar huur en toevoeging door verbouw van ander vastgoed (zoals kantoren) en verandering binnen de huursector door de mogelijkheden van het huurbeleid.

Hieronder wordt de mogelijke verandering binnen de huursector verkend.

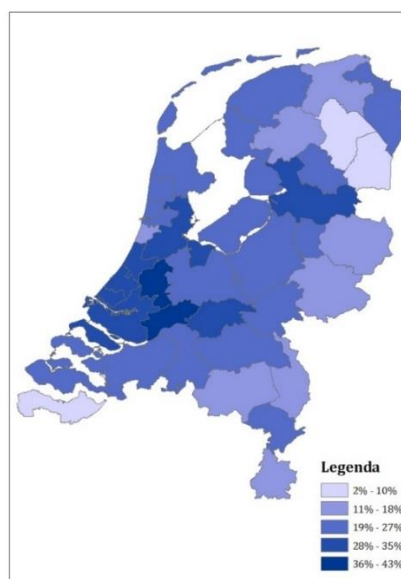
In potentie kan op basis van de woningwaardering (meer dan 142 punten volgens het woningwaarderingstelsel) een aanzienlijk deel van de corporatievoorraad boven €700 per maand worden verhuurd.

Vanuit WoON 2012 is dit te ramen op circa 40% van de corporatievoorraad, in de orde van 900.000 woningen. De Randstad is hierin ondervertegenwoordigd (meer kleinere en meergezinswoningen), zoals onderstaande kaarten laten zien. In de Randstad is het aandeel hogere inkomens in deze woningen ('goedkope scheefheid') wel groter.

**Figuur B-2 Liberalisatiepotentieel (percentage van het corporatiebezit) in 2012 (COROP-regio's)**



**Figuur B-3 Percentage van het liberalisatiepotentieel met inkomen hoger dan €43.000 in 2012 (COROP-regio's)**



Bron: WoON 2012, bewerking RIGO

Door de huurverhogingen in 2013 en 2014 kan het aantal corporatiewoningen met een huur boven €700 per maand vermoedelijk toenemen. Globaal ingeschat kan dit aantal tot 2017 groeien met 50.000 woningen, van circa 100.000 naar 150.000 woningen. Dit kan worden versterkt door huurverhogingen bij nieuwe huurcontracten en een eventuele tijdelijke bevrozing van de liberalisatie c.q. huurtoeslaggrens op €700 per maand (voor drie jaar vanaf 2015). Door het beleid van corporaties kan een deel van het liberalisatiepotentieel echter onder de €700 per maand worden gehouden.



